



**Inauguration d'un nouveau laboratoire optique à Lima, au Pérou pour desservir les gens démunis**  
**Financement fourni par Optometry Giving Sight, en association avec Vision for the Poor**

(Erie, Pennsylvanie). Vision for the Poor a le plaisir d'annoncer qu'un nouveau laboratoire et service optique vient d'être inauguré à l'hôpital oculaire Divino Nino Jesus (DNJ) à Lima, au Pérou. Le nouveau laboratoire optique, financé grâce au soutien d'Optometry Giving Sight, devrait permettre de fournir 8 000 nouvelles paires de lunettes aux patients pauvres de la région de Lima et de la forêt tropicale humide de l'Amazone.

« L'hôpital DNJ est un hôpital oculaire de service social qui permet aux personnes les plus démunies de Lima d'avoir accès aux services de soins oculaires et de soins de la vue », affirme le D<sup>r</sup> Doug Villella, fondateur de Vision for the Poor. « La demande de services à cet hôpital ne cesse d'augmenter, et c'est pourquoi il fallait un service optique et plus de locaux à vocation clinique. En 2014, Vision for the Poor a financé un ajout de 1 800 pieds carrés en vue de l'aménagement d'une clinique. La subvention d'Optometry Giving Sight a permis de financer le service optique qui se trouve dans les nouveaux locaux. Le laboratoire optique permettra également de fournir de nouvelles lunettes aux patients de DNJ qui sont traités à l'installation satellite du village de Loretto, dans le bassin de l'Amazone.

Le D<sup>r</sup> Villella a déclaré que Vision for the Poor a commencé à travailler avec l'hôpital DNJ en 2013 dans le but d'augmenter la capacité du nombre de patients traités, afin que celle-ci passe de 35 000 à 60 000 patients par année. Il a ajouté que pour y parvenir, ils s'appuieraient sur trois piliers menant à la durabilité : haute efficacité, nombre élevé et grande qualité.

« Le laboratoire optique fournira des lunettes de grande qualité à un nombre élevé de patients, de manière hautement efficace. D'après notre expérience dans d'autres installations, la satisfaction des patients se traduit par un plus grand nombre de recommandations de patients. La capacité accrue se traduit par un plus grand ratio de patients payants par rapport aux patients non payants, ce qui permet d'accroître les revenus et, au bout du compte, d'aboutir à un service rentable », conclut-il.

Fin

Pour de plus amples renseignements : Doug Villella, [dougvj@gmail.com](mailto:dougvj@gmail.com)

