

DENTALNEWS

— #1 | OCT-DÉC 2020



FOCUS

Covid-19 : la communication patient en temps de crise...

ACTUALITÉS MÉTIER

Publicité du chirurgien-dentiste : l'Etat a enfin déposé un projet de décret

Mais également
des **infos pratiques**,
des **nouveautés produits**
et des **actus insolites**
à découvrir !

Covid-19

La communication patient en temps de crise...



C'est peu de chose de dire que l'épidémie de Covid-19 a chamboulé nos métiers... Fermeture des cabinets pendant plusieurs semaines entraînant un retard et une accumulation des rendez-vous, renforcement des mesures sanitaires, augmentation des coûts des équipements, impact sur l'effectif du cabinet... En tant que professionnel du monde dentaire vous devez, en plus des sujets habituels, vous creuser la tête pour adapter votre activité et faire face à cette situation inédite.

Il y a toutefois, dans ce mélémélo de préoccupations, un sujet qu'il ne faut impérativement pas délaissier : la communication patient !

En effet, si, en temps normal déjà, certains de vos patients pouvaient éprouver une certaine appréhension au fait de se rendre dans un cabinet dentaire, imaginez quel peut être leur niveau d'anxiété maintenant qu'ils ont entendu, à plusieurs reprises dans les médias, que ce lieu présentait un risque de contamination au Covid-19... Il est donc plus important que jamais de **les rassurer en les informant sur toutes les mesures prises par votre cabinet pour les protéger** mais aussi en trouvant des astuces pour **réduire l'effet anxiogène lié à la multiplication des équipements de protection au sein de votre cabinet.**

Voici donc quelques conseils pour adapter votre communication

patient à cette situation sans précédent :

LA FAQ EN LIGNE : UN OUTIL ESSENTIEL EN PÉRIODE DE CRISE

Vous vous posez un tas de questions ? Vos patients aussi ! En tant que professionnel de santé, vous avez le devoir de traiter leurs préoccupations et leurs craintes avec la plus grande attention et le plus grand respect. **Ils attendent de vous que vous leur fournissiez des réponses intelligibles et réfléchies.** C'est pour cela que la FAQ se présente comme un outil clé de votre communication en temps de crise.

Commencez par lister, avec votre équipe, les questions qui vous sont le plus souvent posées. Relisez les mails, prenez des notes pendant les appels, consultez les commentaires laissés sur vos réseaux sociaux... Aucune source de question ne doit être négligée : il faut pouvoir répondre aux interrogations de tous les profils de patients susceptibles d'être amenés à fréquenter votre cabinet, qu'ils soient déjà venus ou non.

Une fois cette liste établie, **répondez à chacune des questions par écrit en utilisant un langage simple et clair.**

Ne faites pas trop long afin de ne pas perdre votre public,

et **n'hésitez pas à y insérer des liens vers des articles ou des vidéos explicatives** qui complètent vos propos.

Des liens oui, car tout l'intérêt de ce support est de pouvoir **le mettre en ligne via une page dédiée sur votre site internet.**

Cette page deviendra ainsi le cœur de votre communication liée au Covid-19 : **vous pourrez y faire mention dans votre message vocal** et inviter les patients à se rendre sur votre site internet pour la consulter, **insérer un lien vers celle-ci dans vos emails, vos SMS, vos postes sur les réseaux sociaux et même sur votre encadré Google My Business...**

Evidemment, il faudra **mettre en avant cette page sur votre site internet** en ajoutant un bandeau ou une pop-up bien visible sur votre page d'accueil et **penser à la mettre à jour régulièrement**, en fonction de l'évolution de la situation. Le fait d'ajouter une mention « mise à jour le... » permettra d'autant plus de rassurer votre patientèle sur la pertinence et le sérieux de votre FAQ.

Bien réalisé, ce support vous permettra de réduire l'appréhension de vos patients qui sauront alors réellement à quoi s'attendre avant de venir au cabinet. En prenant le temps

nécessaire à sa confection, **vous leur montrez que vous êtes à leur écoute et que vous faites tout ce qui est nécessaire pour garantir leur bien-être et leur sécurité.**

MESURES SANITAIRES RENFORCÉES : RÉDUIRE LEUR EFFET ANXIOGÈNE

Si, grâce à votre FAQ, les patients sauront mieux appréhender et préparer leur visite au cabinet, il reste un facteur qui, malgré tout, risque d'augmenter leur stress : **votre cabinet ne ressemble plus du tout à ce qu'ils ont connu.**

Masque obligatoire pour tout le monde, apparition de vitres de protection et de bornes de gel hydroalcoolique un peu partout à l'accueil, suppression des journaux et des objets décoratifs en salle d'attente... Tout s'est transformé et il est certain que cela peut être effrayant, notamment pour les patients les plus jeunes.

Alors comment rendre ces protections anti-covid moins austères ? En les customisant et en les personnalisant bien sûr !

Regardez, par exemple, **comment cet opticien a allié élégance et pratique en installant ces « verres de protections »** très ingénieux au-dessus de son comptoir d'accueil. Une idée créative qui a probablement fait mouche auprès de ses visiteurs. 📌

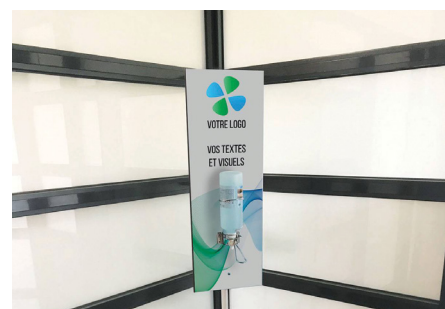


Autre idée qui peut faire son petit effet : **personnaliser ses masques de protection**, soit juste avec un logo, soit en optant pour une illustration beaucoup plus fun, à

l'image de ceux ci-dessous.



De nombreux autres outils peuvent également être personnalisés pour se fondre au mieux dans votre univers comme les bouteilles ou distributeurs de gel hydroalcoolique, les protections de comptoir, les visières... 📌



Côté déco, à défaut de pouvoir égayer votre cabinet avec des objets décoratifs, vous pouvez directement embellir vos murs grâce à un revêtement plus esthétique et original que la classique, et parfois austère, peinture blanche... Trouvez l'inspiration en [page 9](#) de cette DENTALNEWS... 😊

Enfin, **pour vos supports de communication papier**, si vous aviez pour habitude de laisser un carton de rendez-vous ou un autre document imprimé à vos patients à la suite de leur visite, sachez qu'il est possible de continuer à le faire en demandant à votre imprimeur d'en réaliser des exemplaires munis de « **pelliculage antimicrobien** » ou de « **verni antimicrobien** ». Comme leur nom l'indique, ces solutions innovantes ont comme propriété d'éliminer les champignons, bactéries et virus qui entrent à leur contact. Une façon de conserver quelques repères pour les patients fidèles en cette période inédite...

Quoi qu'il en soit, **cette période de crise représente un défi de communication pour l'ensemble des praticiens** : il faut convaincre les patients qu'ils peuvent revenir au cabinet en toute sécurité et leur rappeler que, malgré toutes les difficultés qu'ils peuvent rencontrer en ce moment, leur hygiène dentaire doit rester une priorité car elle contribue à leur bien-être et à leur état de forme général !

Restez à leur écoute, observez-les, rassurez-les... Et surtout, **soyez honnête avec eux** : même si vous ne savez pas quand cette crise sanitaire prendra fin, **vous êtes habitué à appliquer, chaque jour, des mesures strictes d'hygiène et d'asepsie au sein de votre cabinet et vous savez maîtriser le risque !**

LE COUP DE CŒUR DE LA RÉDACTION !

« ENTRETIEN AVEC UN DENTISTE » : LE PODCAST QUI DONNE LA PAROLE AUX PERSONNALITÉS ATYPIQUES DU MÉTIER

Dans son Podcast 'Entretien avec un dentiste' créé début 2020, Florence Etcheverry, elle-même chirurgien-dentiste, part à la rencontre de **personnalités du monde dentaire dont le parcours est atypique**, surprenant et parfois même incroyable...

Auteurs, comédiens, chercheurs, sportifs de haut niveau, artistes, explorateurs, ingénieurs... **Ce podcast valorise des hommes et des femmes qui ont su conjuguer leur métier et leur passion** ou qui ont osé tout plaquer pour changer de vie...

DÉCOUVREZ TOUTES
CES HISTOIRES
PASSIONNANTES SUR

EntretienAvecUnDentiste.com



Fatigue, stress... besoin de soutien ?

Le dispositif SPS vous accompagne

La période anxiogène liée à la gestion de l'épidémie de Covid-19 expose l'ensemble des professionnels de santé à un risque accru d'épuisement professionnel (ou burn-out), d'insomnie, de conduites addictives ou encore de troubles du comportement (alimentation, repli sur soi, agressivité)...

Pour ne pas les laisser affronter seuls ces moments éprouvants, l'association SPS a mis en place un dispositif d'écoute et d'accompagnement psychologique qui leur est dédié.

En effet, un numéro vert (0 805 23 23 36) et une application mobile disponible sur App Store et Google Play permettent aux personnes en souffrance d'être mises en relation avec des psychologues disponibles pour les aider, les soutenir et les accompagner, mais également les orienter, s'ils en ressentent le besoin, vers des consultations physiques ou vers des unités dédiées.

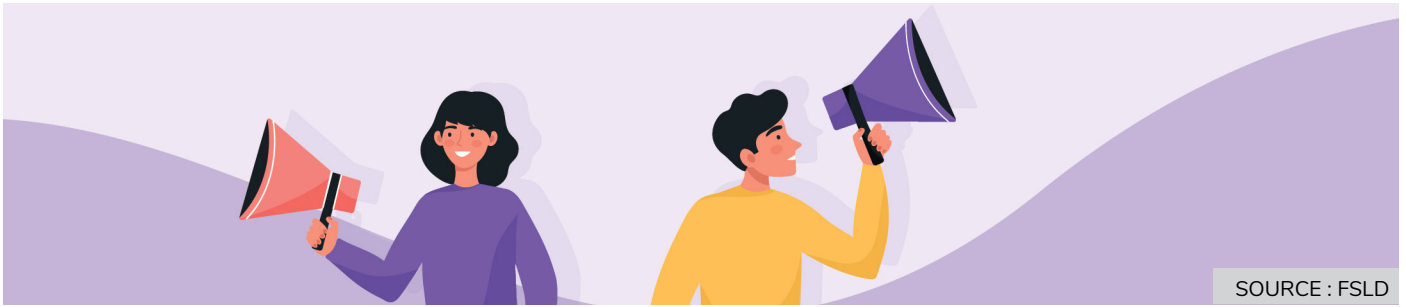
Ce service est disponible 24h/24 et 7j/7, totalement anonyme, confidentiel et gratuit.



Plus d'informations sur
le site asso-sps.fr

Publicité du chirurgien-dentiste

L'Etat a enfin déposé un projet de décret



Après plus de 3 années de débat, il semblerait que le Gouvernement français ait enfin soumis à la Commission européenne **une série de projets de décrets ayant pour objectif d'assouplir les règles encadrant la publicité et la communication professionnelle des chirurgiens-dentistes.**

Parmi les propositions, on peut notamment lire :

- **Le chirurgien-dentiste est libre de communiquer au public, par tout moyen, y compris sur un site internet, des informations de nature à contribuer au libre choix du praticien par le patient,** relatives notamment à ses compétences et pratiques professionnelles, à son parcours professionnel et aux conditions de son exercice.
- **Quelque soit le support, la communication du chirurgien-dentiste doit être loyale et honnête.** Elle ne fait pas appel à des témoignages de tiers, ne repose pas sur des comparaisons avec d'autres chirurgiens-dentistes ou établissements et n'incite pas à un recours inutile à des actes de prévention ou de soins. Elle ne porte pas atteinte à la dignité de la profession et n'induit pas le public en erreur.
- **Le chirurgien-dentiste peut également, par tout moyen, y compris sur un site internet, communiquer au public ou à**

des professionnels de santé, à des fins éducatives ou sanitaires, des informations scientifiquement étayées sur des questions relatives à sa discipline ou à des enjeux de santé publique. Il formule ces informations avec prudence et mesure, en respectant les obligations déontologiques, et se garde de présenter comme des données acquises des hypothèses non encore confirmées.

- Lorsque le chirurgien-dentiste participe à une action d'information du public à caractère éducatif, scientifique ou sanitaire, quel qu'en soit le moyen de diffusion, il ne fait état que de données confirmées, fait preuve de prudence et a le souci des répercussions de ses propos auprès du public. **Il ne vise pas à tirer profit de son intervention dans le cadre de son activité professionnelle ou à en faire bénéficier des organismes au sein desquels il exerce ou auxquels il prête son concours.**
- **Le chirurgien-dentiste est autorisé à faire figurer dans les annuaires à usage du public, quel qu'en soit le support :** ses nom, prénoms, adresse professionnelle, les modalités pour le joindre, les jours et heures de consultation; sa situation vis-à-vis des organismes d'assurance maladie ; la spécialité au titre de laquelle il est inscrit au tableau

ou la qualification qui lui a été reconnue conformément au règlement de qualification ; ses titres, diplômes et fonctions reconnus par le conseil national de l'ordre et ses distinctions honorifiques reconnues par la République française. Il peut également mentionner d'autres informations utiles à l'information du public en tenant compte des recommandations émises en la matière par le conseil national de l'ordre.

- **Il est interdit au chirurgien-dentiste d'obtenir contre paiement ou par tout autre moyen un référencement numérique** faisant apparaître de manière prioritaire l'information le concernant dans les résultats d'une recherche effectuée sur l'internet.
- Le chirurgien-dentiste qui présente son activité au public, notamment sur un site internet, **doit y inclure une information sur les honoraires pratiqués, les modes de paiement acceptés et les obligations posées par la loi pour permettre l'accès de toute personne à la prévention ou aux soins sans discrimination.** L'information doit être claire, honnête, précise et non comparative.

Il se pourrait que l'on assiste bientôt à la fin de cette saga qui nous tient en haleine depuis 2017...

Le coût moyen des soins dentaires impacté à la baisse suite au 100% santé

Selon une étude du courtier en assurances Verspieren, la réforme du **100% santé** - dont la première phase a été mise en place au 1er avril 2019 - a **impacté à la baisse le coût moyen des soins dentaires en 2019**.

Le groupe, qui réalise cette étude chaque année, a en effet constaté que **le coût moyen des soins dentaires par assuré avait baissé de 64,5 euros en 2019 par rapport à 2018** pour atteindre la dépense moyenne de 112,56 euros par assuré.

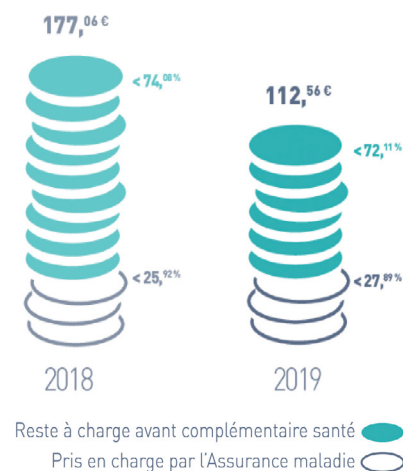
Sur la base de 14 millions de données, le courtier a observé que, sur cette somme, **la prise en**

charge de l'assurance maladie avait progressé de près de 2% à 27,89% et que **le reste à charge, avant l'intervention de la complémentaire, avait diminué pour atteindre 72,11%** (vs 74,08 % en 2018).

En fonction des régions, la dépense moyenne est comprise entre **420 et 493 euros pour la prothèse, 227 et 350 euros pour l'inlay-core (SPR 57)** et entre **1623 et 2293 euros pour les implants**.

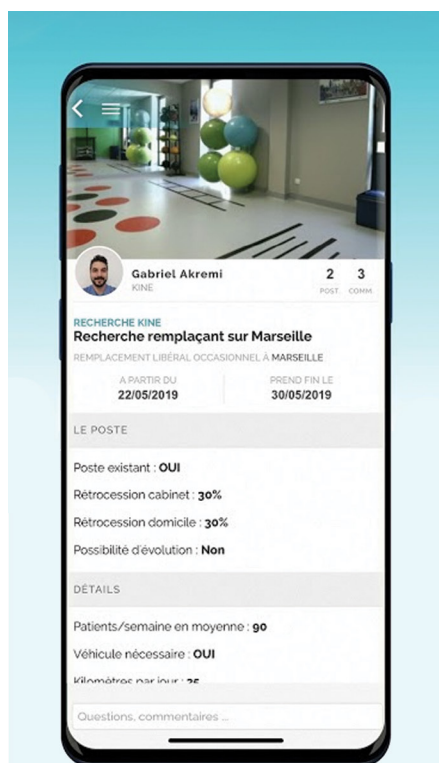
En 2019, le coût annuel des dépenses médicales, tous postes confondus, atteint 1102,14 euros en moyenne par adulte. **« Un montant qui baisse**

pour la première fois depuis plusieurs années », souligne Verspieren. Soit **27,16 euros de moins par rapport à 2018**.



SOURCE : INFORMATION DENTAIRE

Trouvez facilement un remplaçant Grâce à l'application communautaire AppLib



AppLib est une application communautaire gratuite dédiée aux professionnels de santé.

Créée en 2019 par cinq spécialistes, dont un chirurgien-dentiste, l'application mobile AppLib permet aux professionnels de santé de communiquer entre eux, de partager des articles médicaux mais aussi de **trouver un remplacement ou un remplaçant très facilement**.

En effet, c'est parce qu'ils ont eux-mêmes bien souvent eu des difficultés à combler une absence temporaire au pied levé ou à trouver un poste de remplaçant pendant leur carrière, que les créateurs d'AppLib ont eu l'idée de donner naissance à ce réseau.

Grâce à un système de matching intelligent, l'application est capable de vous suggérer des profils de remplaçants médicaux, ou de praticiens de santé en demande d'aide ponctuelle, en fonction de critères bien précis (dates, lieu, spécialité, typologie

de patients, etc)...

Une fois les bons candidats/recruteurs identifiés, **un système de messagerie intégré vous permettra de communiquer avec eux directement depuis l'application**.

Ce même système de messagerie pourra également vous permettre **d'échanger des informations sur des pathologies, des cas cliniques ou des pratiques innovantes** avec vos pairs de façon sécurisée.

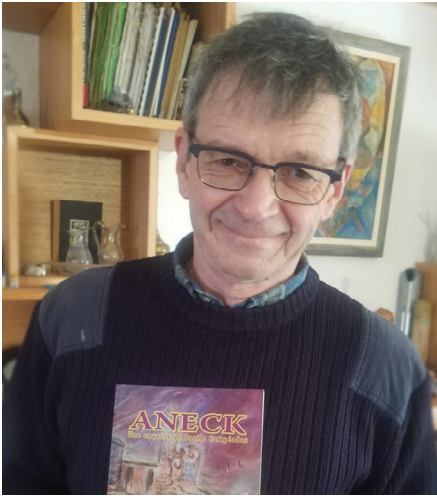
AppLib pourrait-il devenir LE réseau communautaire des professionnels de santé ? L'avenir nous le dira...

L'application est disponible sur AppStore et Google Play.

Rendez-vous sur [AppLib.fr](https://www.applib.fr) pour en savoir plus !

De dentiste à écrivain...

Patrick Chéreau sort un deuxième roman !



En 2018, Patrick Chéreau publiait son premier roman intitulé **Ganja et Chevrotine**.

Un polar qu'il avait commencé à écrire lorsqu'il exerçait en tant que **chirurgien-dentiste à Molières** et qu'il avait pu terminer lorsqu'il s'y était consacré pleinement, une fois à la retraite.

Ce livre, dont le titre est inspiré de mésaventures rencontrées par ses propres enfants lorsqu'ils étaient adolescents, a reçu l'année de sa

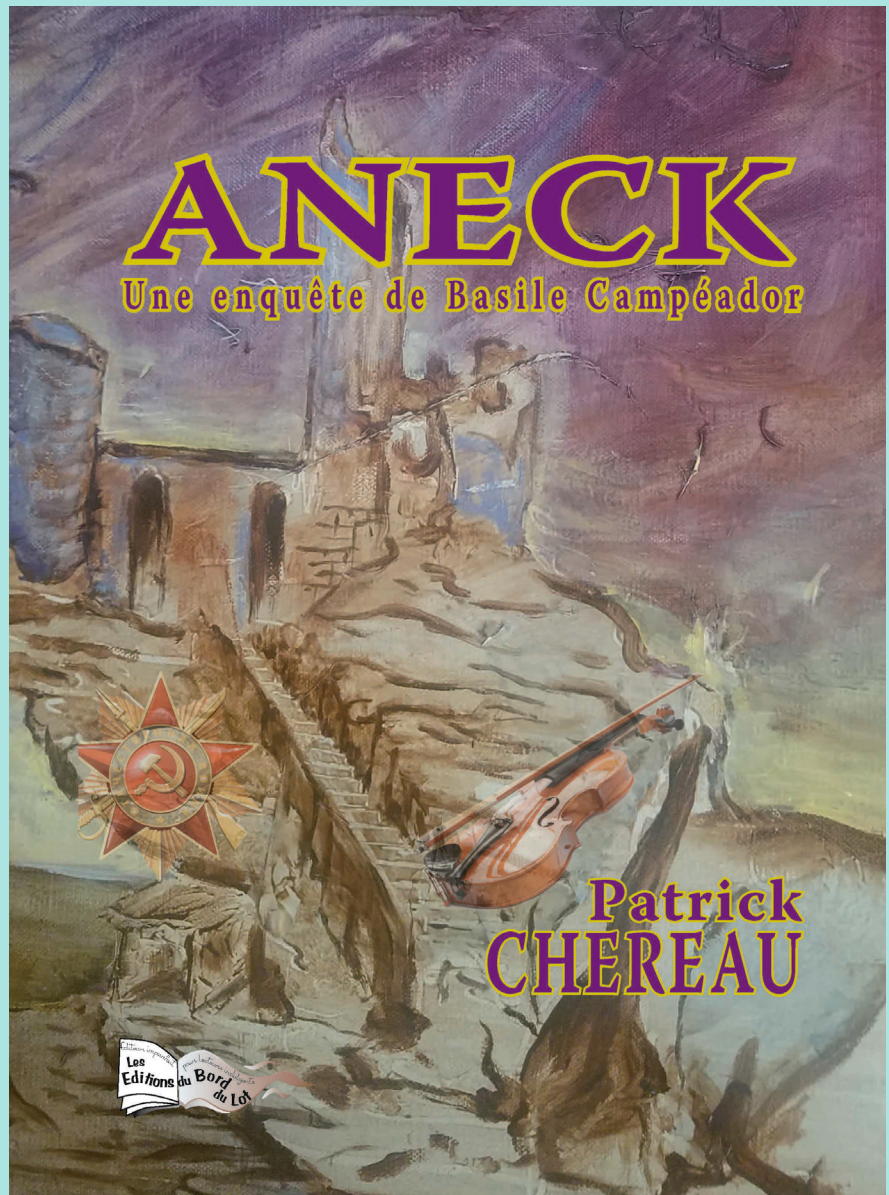
parution le **grand prix du roman des Gourmets des Lettres de Toulouse**.

Une reconnaissance qui, additionnée à une passion dévorante pour l'écriture et la création en général, a encouragé Patrick Chéreau à se lancer dans la rédaction d'un **deuxième roman**, un polar un tantinet « barjo » : **Aneck, une enquête de Basile Campéador**, paru le 02 mars 2020 aux Editions du Bord du Lot.

Le conteur de ce roman a retrouvé les cahiers de souvenirs d'une policière russe : Aneck. Il découvre qu'elle y relate la disparition de la momie de Lénine. Le mausolée de la Place Rouge à Moscou a été profané ! Quel sujet pour une fiction !

L'enquête s'oriente vers un des thanatopracteurs qui s'occupait de la momie. Parallèlement, à Montauban le violon d'Ingres vient d'être volé. Dans cette petite ville du sud-ouest de la France, les policiers sont sur la piste de malfrats qui se révéleront être des trafiquants d'arts. Les deux enquêtes, par des coïncidences qui ne peuvent exister que dans la réalité, vont se croiser. Aneck, la policière russe, et Basile, le commissaire français, sont aux commandes de ces affaires. Ils se découvriront des penchants amoureux...

Ils arriveront, on s'en doute, à résoudre ces deux crimes de « lèse-majesté » mais qu'adviendra-t-il de leur tendresse ?



Commandez-le dès maintenant sur [le site des Editions du Bord du Lot](http://le-site-des-Editions-du-Bord-du-Lot.fr) !

Un masque pour la Petite Souris

La demande trop mimi d'une fillette à sa mère

Depuis le début de la pandémie, Evolette, 7 ans, **a vu sa maman confectionner des masques pour le personnel soignant** du Michigan (USA) où elles résident toutes les deux.

Alors, le jour où la fillette a perdu une dent, **sachant que La Petite Souris allait lui rendre visite, il lui a paru essentiel que cette dernière dispose, elle aussi, d'un masque pour se protéger.**

La Petite Souris s'est montrée très reconnaissante envers Evolette pour cette attention et lui a donc envoyé une lettre pour la remercier.

« Chère Evolette, merci beaucoup pour le masque. Tu es une jeune fille si prévenante. Je suis si heureuse de pouvoir aider à ne pas propager les germes en allant d'un endroit à un autre. Je veux te souhaiter une bonne journée et dire merci à ta maman d'avoir fait mon masque. Elle semble être la meilleure maman de tous les temps. Assure-toi de lui dire cela aussi souvent que possible. »

SOURCE : METRO TIME BELGIQUE



Des figurines Funko Pop! ...

à l'effigie des professionnels de santé

La célèbre marque Funko a pris pour habitude de **soutenir les causes mondiales avec ses petites figurines.**

C'était le cas notamment lors des feux de brousse de 2019-2020 en Australie avec la sortie d'une figurine de pompier australien dont l'intégralité des bénéfices a été reversée à deux associations.

Une initiative répétée récemment **en mettant cette fois à l'honneur les soignants pendant la pandémie de Covid-19.**

Quatre figurines (2 féminines et 2 masculines ont été dévoilées). **Tous les bénéfices liés à la vente de ces figurines seront reversés à l'organisation GlobalGiving,** qui fournit une plate-forme mondiale de financement participatif pour des projets caritatifs locaux.



Ces figurines sont disponibles sur
[Amazon](#) | [BoxLunch](#) | [Hot Topic](#) | [Entertainment Earth](#)

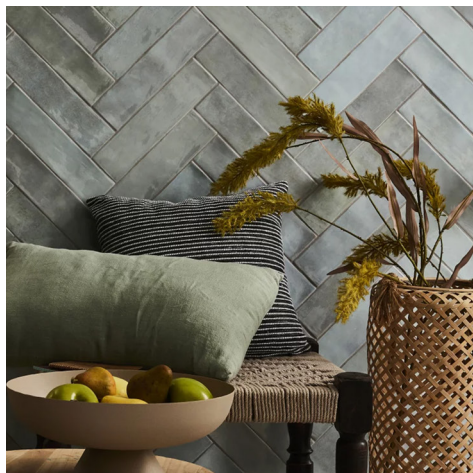
Revêtements muraux...

Osez casser les codes !

Papier peint ou peinture ? Et si le choix de revêtements muraux ne s'arrêtait pas à ces deux seules options ? Esthétique, côté pratique, originalité... Découvrez les possibilités qui s'offrent à vous pour **habiller vos murs et donner de la personnalité à l'intérieur de votre cabinet** !

Panneaux muraux... une multitude de possibilités

Les panneaux muraux offrent une vaste palette de textures et de motifs... À poser sur tout un pan de mur ou juste sur une partie, ils peuvent également être très utiles pour apporter une isolation thermique et une insonorisation supplémentaire à une pièce !



Carrelage... grand retour sur la scène des tendances

Si autrefois, le carrelage se déclinait dans un choix restreint de couleurs, de motifs et de dimensions, il offre aujourd'hui une multitude de styles, de teintes, de dessins, de formes et de finitions. Faciles à entretenir, les carreaux permettent de composer de véritables fresques visuelles et peuvent s'inviter dans tous les espaces du cabinet !

Béton ciré... pour une déco avec du caractère

Lisse, pratique et agréable, le béton ciré s'installe sur les sols, mais aussi sur les murs ! L'avantage avec lui c'est que son matériau de support peut être indifféremment du carrelage, du béton brut et même du bois. Il apporte beaucoup de caractère à une pièce.



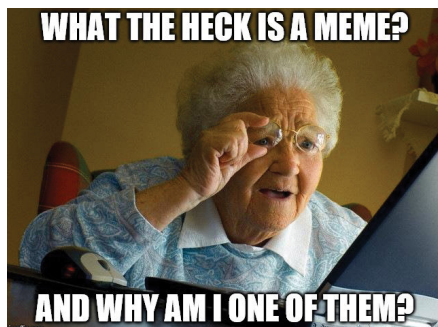
Fresques & Graff... de véritables œuvres d'art à même le mur

Et si vous faisiez appel à un artiste pour qu'il réalise pour vous une fresque murale sur-mesure ? Deux options s'offrent à vous : faire venir l'artiste au cabinet ou lui demander de faire l'œuvre sur un papier peint blanc qui vous sera ensuite livré.

Les Mèmes...

Pourquoi et comment les utiliser dans votre comm' ?

Le « Mème »... Peut-être n'avez-vous jamais entendu ce terme ? Pourtant, vous en avez déjà forcément vu un quelque-part... En effet, il est quasiment impossible d'être passé à côté de ce phénomène car, **ces dernières années, les Mèmes ont envahi nos écrans...**



Oui c'est cela les Mèmes, avec un accent grave sur le « e » en français [mɛm], et sans accent en anglais « (Internet) Meme » [mi:m] : **des photos ou des gifs drôles accompagné(s) d'un court texte humoristique ou sarcastique**, que l'on s'empresse en général de partager avec nos amis lorsqu'ils nous font rire ou qu'ils font référence à quelque chose que l'on a en commun...

Ce qui, au départ, n'était qu'une façon de plaisanter entre Geeks, est devenu un véritable phénomène de société : facile à créer, à détourner, à partager et à comprendre, **le Mème est devenu une forme de communication à part entière.**

Mais alors en quoi utiliser les Mèmes dans votre communication peut-il s'avérer utile ?

Tout simplement parce que, bien utilisés, **les Mèmes représentent une opportunité de faire passer un message, pas forcément fun au premier abord, ou une idée un peu complexe à votre audience très facilement.**

Explication par l'exemple :

Dans votre activité vous êtes amené à faire des rappels auprès de votre clientèle : rappel de rendez-vous, rappel des conseils d'hygiène, rappel de paiement... Des messages pas toujours agréables, ni à envoyer, ni à recevoir, dans leur forme brute... **L'humour est un excellent moyen de faire passer votre message de façon plus agréable mais aussi d'augmenter votre capital sympathie.**



L'autre intérêt des Mèmes est leur **haut potentiel de viralité**, qui peut vous permettre de **donner de la visibilité à votre activité**, notamment auprès des publics jeunes (mais pas que), **sans faire de la « publicité ».**

Convaincu(e) ? Il ne vous reste donc plus qu'à apprendre à réutiliser ou à créer un Mème de qualité... Et on a quelques astuces pour ça :

Tout le principe d'un Mème est de savoir **l'utiliser dans le bon contexte**. Ce qui le rend justement drôle est cette **association parfaite entre l'image et le texte.**

Pour vous inspirer, vous pouvez par exemple vous rendre sur le site [Know Your Meme](http://KnowYourMeme.com) : cette plateforme sert de base de données pour les Mèmes et vous renseigne sur l'origine de chacun. Vous pouvez consulter les Mèmes les plus populaires et vérifier la principale utilisation de chacun.

WixBlog a également fait une [compilation des 10 Mèmes les plus connus de la planète](#) accompagnée d'**exemples très parlants qui pourront facilement vous inspirer** pour vos prochains chefs d'œuvres 2.0.

Amusez-vous également à saisir "Dentist Meme", "Floss meme", "Tooth Meme"... dans la barre de recherche Google Images... Une véritable caverne d'Ali Baba...

Et pour **créer les vôtres**, rien de plus simple, les **générateurs de Mèmes** inondent les pages de résultats Google. Ils sont gratuits, très simples d'utilisation et ne requièrent aucune connaissance particulière en design ou autre.

Memedad.com, MemeGenerator.net ou encore imgur.com/memegen vous permettront de créer vos mèmes directement en ligne en quelques secondes. Vous avez également des versions françaises : memecenter.fr ou encore memegen.fr qui vous permet de faire une recherche par catégorie.

Vous n'avez plus qu'à vous lancer ! 😊

POKÉMON SMILE...

L'APP QUI TRANSFORME LE BROSSAGE DES DENTS EN UNE VÉRITABLE AVENTURE !

Si l'hygiène bucco-dentaire est fondamentale, ce n'est pas toujours une sinécure auprès des plus jeunes. **Avec son application Pokémon Smile, The Pokémon Company vient à la rescousse des parents et transforme le brossage des dents en une véritable aventure.**

Le principe est simple : l'enfant est projeté (grâce à l'appareil photo frontal du téléphone) dans un mini-jeu dans lequel on lui demande de **brosser ses dents pour secourir un Pokémon** retenu par les vilaines bactéries qui se trouvent dans sa bouche.

A la fin du **temps de brossage (défini préalablement à 1, 2 ou 3 minutes par un parent)**, si les dents ont bien été nettoyées, le Pokémon rejoint le Pokédex (collection) de l'enfant. Ainsi, **plus il est assidu, plus l'enfant**

attrape de Pokémon (il y en a 100 à attraper) et débloque de récompenses...

Au-delà du jeu, l'application inclut également une fonctionnalité qui permet d'activer jusqu'à **3 notifications de rappel** par jour sur le mobile ainsi que des **« conseils qui s'appuient sur les recommandations de professionnels de la santé bucco-dentaire pour apprendre à se brosser les dents de la meilleure façon possible »**.

Dans le descriptif de son application, The Pokémon Company fait tout de même un rappel important et utile : « Cette application n'a pas pour vocation de prévenir ou de soigner les caries. Elle ne garantit pas non plus que les joueurs développeront un intérêt pour le brossage de dents ou qu'ils en feront une habitude ».



Application disponible sur
[Google Play](#) et [App Store](#)

900.CARE... PRODUITS D'HYGIÈNE ET DENTIFRICE À CROQUER RECHARGEABLES



Jetons un œil dans notre salle de bain. Shampoing, gel douche, dentifrice, déodorant... après utilisation, on jette chacun de ces emballages, tubes, bouteilles, flacons à la poubelle, puis on en achète un autre qui finira, lui aussi, au même endroit... **C'est pour briser ce cycle infernal qui contribue grandement à la pollution des sols et des océans que Aymeric et Thomas ont fondé 900.care.**

Leur volonté ? « *Faire de votre salle de bain, l'endroit le plus propre de la terre* » en proposant **des cosmétiques à la fois sains, efficaces et rechargeables.**

Parmi leurs créations on retrouve notamment un **dentifrice à croquer**, un **gel douche en billes à dissoudre** et un **déodorant en stick** à recharger.

Tous les produits 900 care sont fabriqués en France et contrôlés dans un laboratoire à Chartres.

Issus de formules naturelles, certains s'utilisent tels quels, d'autres ont besoin d'eau pour faire réagir les principes actifs et obtenir le produit fini.

Les flacons sont fabriqués avec 50% de plastique recyclé et sont donc 100% recyclables en fin de vie. Ils sont néanmoins **réutilisables des centaines de fois avant d'être jetés.**

Ainsi, dès que vous arrivez à la fin de votre recharge, il suffit d'en recommander d'autres afin de remplir à nouveau votre flacon et profiter de votre soin d'hygiène encore de longues semaines.

Des infos insolites

Découvertes pour vous !



Un praticien taïwanais a eu une drôle de surprise en découvrant que l'origine de la douleur d'un patient venu lui rendre visite en urgence n'était pas une simple carie mais plutôt... une petite pousse verte qui germait dans la cavité de sa dent ! Il semblerait qu'une graine de goyave ait trouvé dans cette dent un refuge et un terrain propice pour pousser...

[LIRE L'ARTICLE](#)



« Vous avez une horrible haleine » ;
« Pour être vraiment honnête avec vous, je déteste aller chez le dentiste aussi ! »... Des humoristes se sont amusés à imaginer ce qu'il se passerait si les dentistes disaient tout ce qu'ils pensaient pendant une séance de traitement. Résultat dans une vidéo hilarante à partager avec votre équipe et vos confrères !

[LIRE L'ARTICLE](#)



Après avoir déposé sa première dent tombée sous l'oreiller, Imade, la fille du chanteur et producteur nigérian Davido, s'est réveillée non pas avec une petite pièce en échange mais avec une montagne de cadeaux : ballons, fleurs, chocolats et liasses de billets... Le moins que l'on puisse dire c'est que la fée des dents qui l'a visitée a été plus que généreuse.

[LIRE L'ARTICLE](#)



Couleur et Connection

Tél. : 04 72 31 96 20
couleuretconnection.com

Arakis

Tél. : 04 75 78 50 70
arakis.com

CC Dentaire

Tél. : 04 72 31 96 28
ccdentaire.com

| Le Groupe DENTALSOF

| Lifting Logo

| Passerelle DOCTOLIB

| Logiciel MonDENTOLEADER

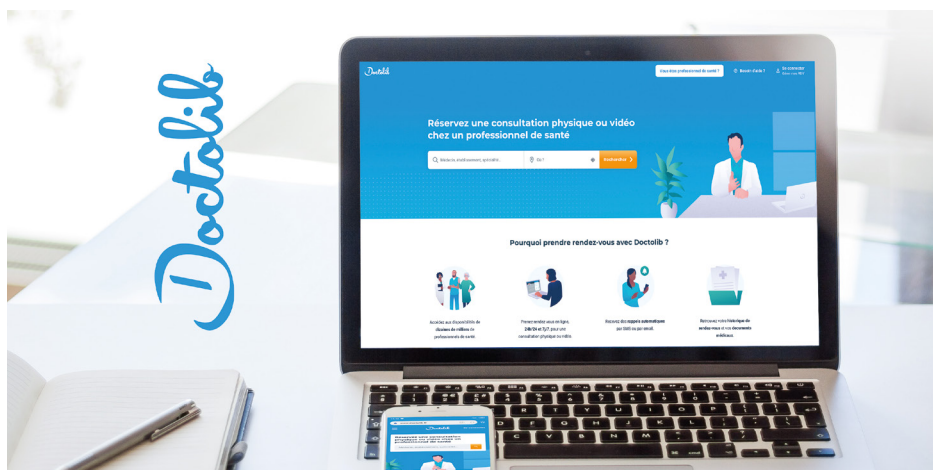
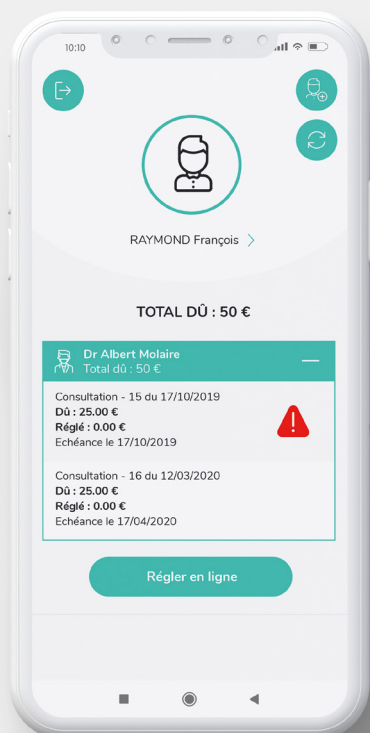
| Application mobile MonCabinetDentaire

| DentalApps

| DENTOLEADER Version 10.6



NEWSLETTER | OCT - DÉC 2020



PAS D'ADF... MAIS BEAUCOUP DE NOUVEAUTÉS !

Après le confinement, le report du congrès de l'ADF marque, à son tour, le caractère inédit du contexte sanitaire actuel... Même si nous regrettons sincèrement de ne pas pouvoir venir cette année à votre rencontre lors de cet événement majeur du monde dentaire, nous sommes particulièrement fiers de vous présenter, dans ce nouveau support trimestriel, nos nombreuses nouveautés... Et croyez-nous, nos équipes ont absolument tout mis en oeuvre pour vous proposer des idées innovantes, inédites et toujours adaptées à votre pratique... Alors qu'attendez-vous ? Tournez vite la page pour les découvrir...

Naissance du Groupe DENTALSOFT :

En route vers un projet ambitieux



Ce Groupe ne vous dit certainement rien du tout, et pourtant, **vous le connaissez et vous en êtes même client !**

Depuis la récente association entre Arakis, Couleur & Connection et CC Dentaïre, DENTALSOFT est devenu, avec près de 2000 orthodontistes clients, le **leader national incontesté sur le marché du logiciel dédié à l'ODF.**

Mais au delà de ces chiffres ciblés sur la spécialité ortho se cache une ambition... **Devenir le tout premier éditeur de logiciels multipratiques sur la scène internationale.**

Nous disposons aujourd'hui de toutes les ressources nécessaires pour dynamiser nos développements, **pour créer des solutions logicielles d'avenir**, et ainsi vous offrir, à vous tous, les innovations que vous attendez...

Mais pour y parvenir, **nous avons aussi et surtout besoin de vous !** Car si nous possédons effectivement toutes les connaissances métier et le savoir-faire technique, **vous restez et resterez toujours les mieux placés pour nous remonter les réalités du quotidien** et les véritables besoins d'un cabinet d'aujourd'hui !

C'est la raison pour laquelle nous

avons décidé, dès à présent, de revoir notre stratégie commerciale et d'**intensifier notre présence sur le terrain.** Notre force commerciale a dorénavant pour mission première de **venir vous visiter régulièrement, tout au long de l'année.** Car nous sommes intimement persuadés que c'est la meilleure conduite pour sonder le marché et ainsi nous permettre d'**appréhender et d'anticiper vos besoins futurs.**

Et comme un suivi régulier n'est rien sans efficacité, nous avons aussi entièrement repensé notre organisation commerciale. Aussi, vous disposez dorénavant d'un **unique interlocuteur commercial, par département**, et ce, quelle que soit votre solution logicielle actuelle : ORTHOLEADER, ORTHOKIS ou DENTOLEADER. Nous vous préparons très prochainement une communication ciblée pour vous présenter le commercial en charge de votre secteur.

Les ambitions futures sont primordiales... mais vous vous demandez sûrement **quels sont les avantages actuels concrets liés à la création de DENTALSOFT ?** Et vous avez raison... Si cette alliance est avant tout un projet d'avenir, elle est aujourd'hui bénéfique à l'ensemble des trois structures...

La mutualisation des ressources

est un excellent accélérateur de projets... Sans elle, il nous aurait été impossible, par exemple, de vous proposer en aussi peu de temps, une solution cloud efficace pour vous accompagner dans la gestion des questionnaires COVID durant le confinement. Il en est de même pour les très nombreuses nouveautés que nous sommes en capacité de vous proposer dans cette newsletter... **Nous nous servons ainsi des forces et des avancées de chacune des sociétés pour faire grandir et évoluer l'ensemble des solutions et services du Groupe.** Si, pour Couleur & Connection et CC Dentaïre, cette association est essentiellement propice aux innovations technologiques, pour Arakis, elle permet un enrichissement de son offre grâce, notamment, au déploiement des prestations liées au matériel informatique et d'imagerie médicale (Voir article p4).

Alors vous l'aurez compris en lisant cet article, la naissance de DENTALSOFT n'est pas anodine... Chaque collaborateur est mobilisé pour **construire, avec vous, les solutions d'avenir les plus innovantes et les plus puissantes du marché !**

Prêt(e) à nous accompagner dans cette belle aventure ?

Nouveau Groupe...

... Nouveau logo !

Même si la transformation n'est pas flagrante au premier coup d'oeil, il était important, pour une question d'uniformité, de **donner un coup de jeune à notre**

identité visuelle ! Plus moderne, plus esthétique et plus claire, **celle-ci arbore fièrement son appartenance au groupe** de part sa police, utilisée pour les trois

sociétés du groupe, mais aussi et surtout avec l'utilisation de la mention "Groupe DENTASOFT".



Vous l'attendiez avec impatience...

La passerelle Doctolib débarque sur DENTOLEADER

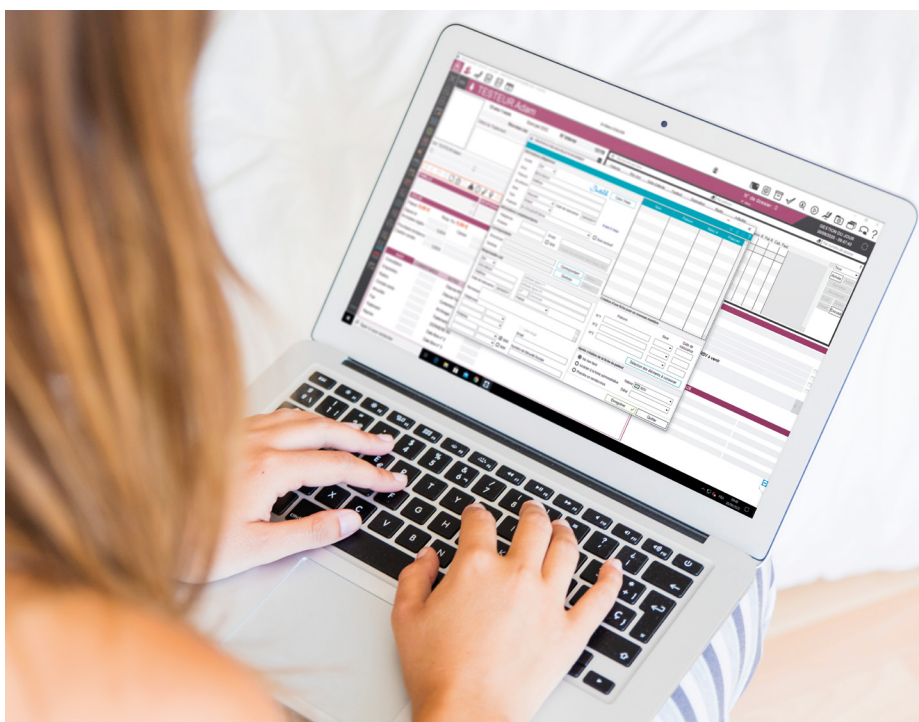
Après plusieurs mois de développement et de tests, nous sommes heureux de vous annoncer que **la passerelle DENTOLEADER / Doctolib va très bientôt être disponible !**

Comment fonctionne-t-elle ?

La passerelle vous permet de **synchroniser automatiquement, et de manière totalement transparente tous les patients et rendez-vous** pris depuis Doctolib vers votre logiciel DENTOLEADER.

A noter...

Si son utilisation implique un **usage exclusif de l'agenda Doctolib** pour la prise de rendez-vous au cabinet, l'intégralité de vos paramètres personnalisés sur DENTOLEADER sont conservés (fauteuils, type de rendez-vous,...), et ce, pour toujours plus de cohérence, de simplicité et d'efficacité.



Actuellement en test en cabinets pilotes,
la passerelle sera disponible d'ici fin 2020.

Logiciel Mobile

MonDENTOLEADER

Imaginez **pouvoir consulter votre logiciel DENTOLEADER, partout et tout le temps...** depuis un poste fixe, portable ou, mieux encore, directement sur votre smartphone...

Voilà ce que nous vous proposerons **d'ici fin 2020, grâce à la version nomade du logiciel DENTOLEADER baptisée MonDENTOLEADER** ! Accessible depuis n'importe quel navigateur Web, vous pourrez, à tout moment, **vous connecter pour gérer, à distance, votre cabinet...**

PATIENTS

Avec sa fonction de recherche intuitive, **accédez à toutes les informations patients.** Informations administratives, coordonnées, visualisation de l'historique des rendez-vous, affichage des commentaires cliniques ou encore consultation de l'album photos,... Autant de fonctionnalités pour suivre et gérer votre patientèle !

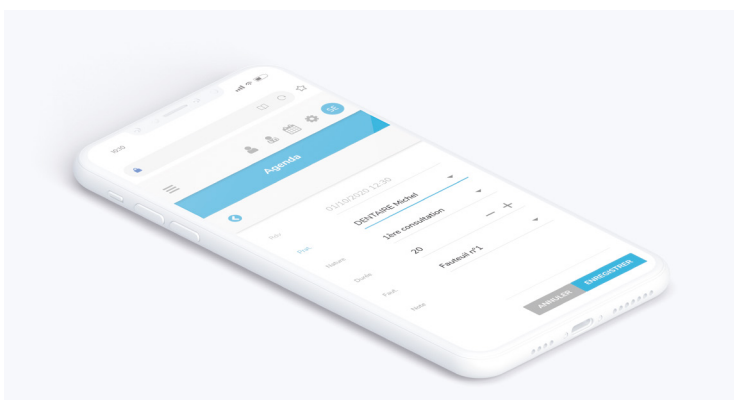
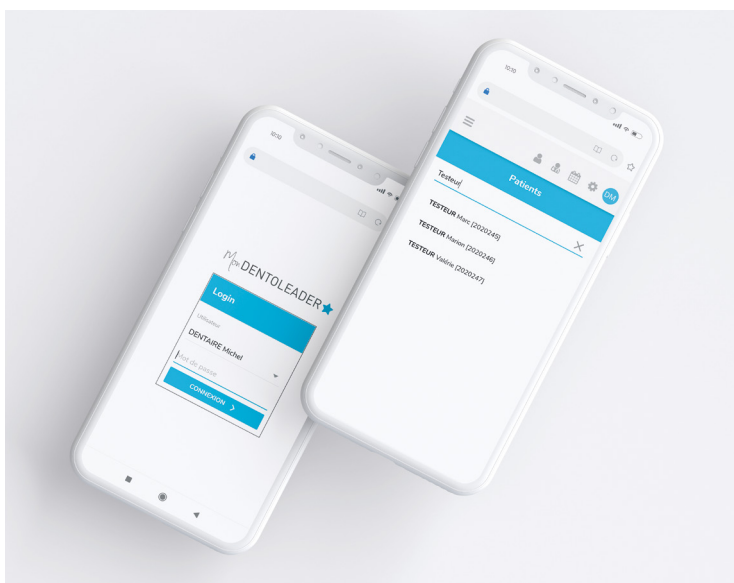
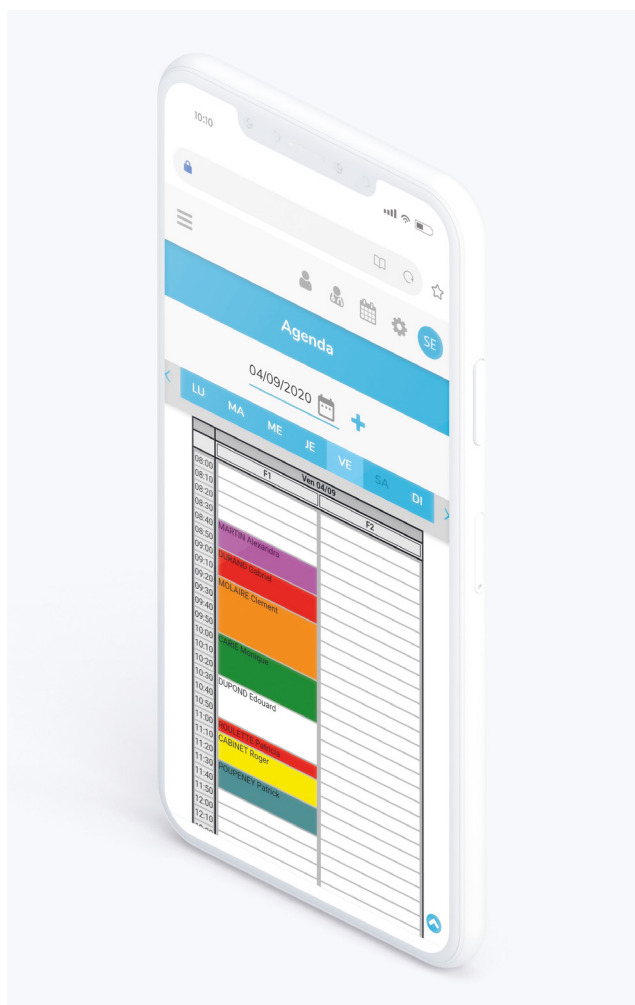
CORRESPONDANTS

Recherchez vos correspondants, consultez leurs coordonnées

et contactez-les en un clic par téléphone ou par email.

AGENDA

Grâce à MonDENTOLEADER, **vous gérez votre planning sur votre smartphone.** Consultation en temps réel, affichage détaillé des rendez-vous posés depuis DENTOLEADER, ajout ou suppression des rendez-vous, votre cabinet ne vous quittera plus jamais !



Découvrir MonDENTOLEADER en vidéo >

Application mobile patient

MonCabinetDentaire

Contrairement au logiciel nomade MonDENTOLEADER, l'application mobile **MonCabinetDentaire** est **destinée au patient...**

RENDEZ-VOUS

Au delà de pouvoir **consulter ses prochains rendez-vous**, votre patient aura la possibilité de les **synchroniser automatiquement sur son smartphone** mais aussi de ne pas les oublier grâce au **paramétrage des notifications personnalisées** !

PAIEMENT EN LIGNE

Autre fonctionnalité très attendue, votre patient pourra, depuis le menu "Mes paiements," **régler en ligne, de manière totalement sécurisée et en un clic toutes les**

sommes dûes au cabinet. Pour chacune des sommes dûes est détaillé : le libellé du soin, sa date de réalisation, son montant total, le montant déjà réglé et enfin la date d'échéance. Un avertissement apparaîtra en cas d'honoraire non réglé.

Une fois effectué, **le règlement est automatiquement mis à jour sur l'application** mais aussi et surtout dans le menu "Honoraires" de votre logiciel DENTOLEADER.

CONTACT

Grâce à l'onglet "MonCabinet", le patient peut retrouver toutes les coordonnées du cabinet mais aussi le géolocaliser sur une

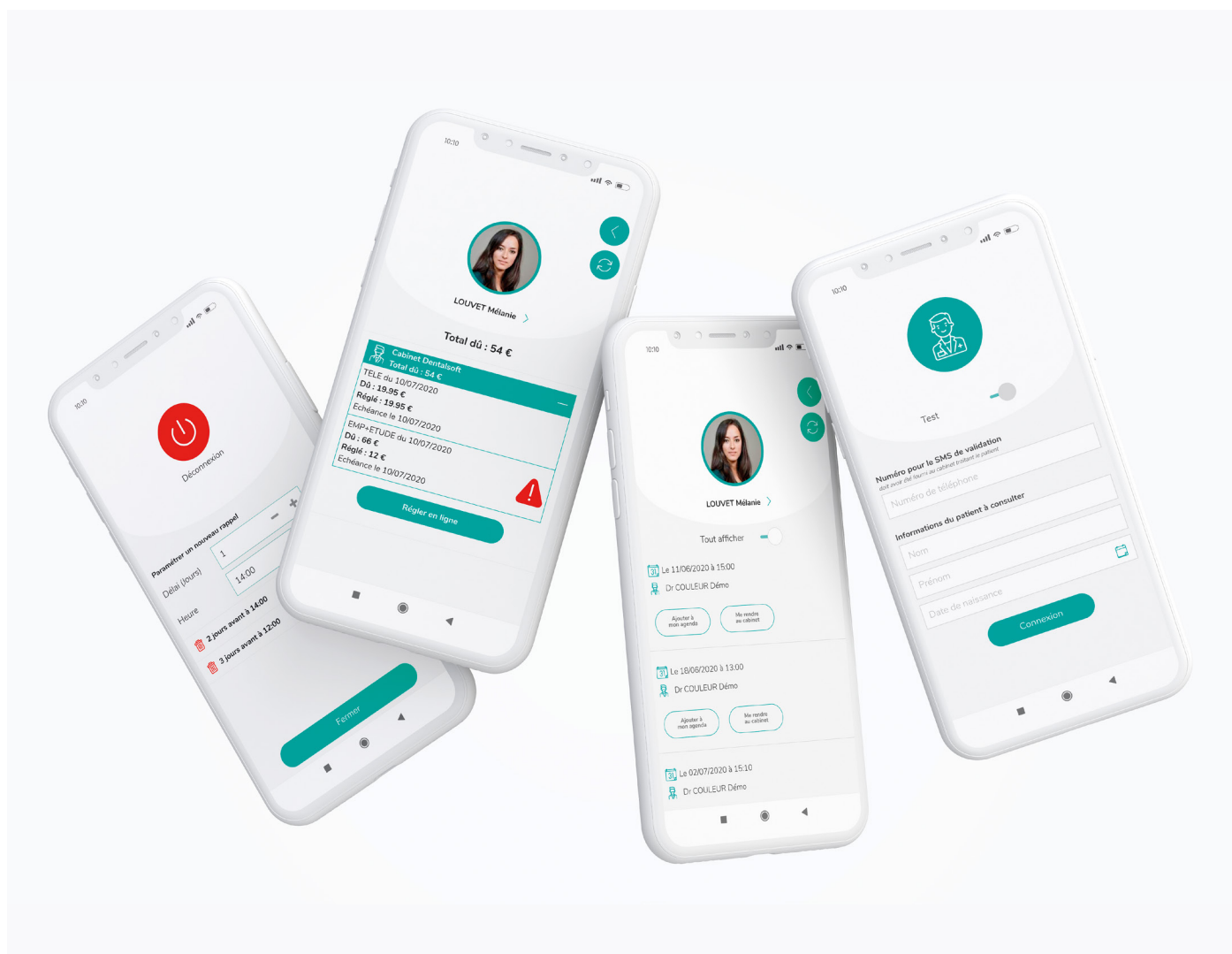
carte ou encore le contacter par téléphone ou par email, et ce, en un seul clic !

UNE APPLICATION FAMILIALE

Pensée avant tout pour les familles, cette application permet d'ajouter autant de praticiens et de patients traités pour une gestion simplifiée et globale.

Alors ? Impatients de pouvoir la proposer à votre patientèle ?

Découvrez l'application
"MonCabinetDentaire"
en images



Applications mobiles

DentalPhotos & DentalScan

Parce que le smartphone est aujourd'hui devenu, au fil des années, un outil professionnel à part entière, nous avons décidé de développer, pour vous, des **applications permettant de vous accompagner au quotidien et d'améliorer l'efficacité de votre cabinet !**

DentalPhotos

Grâce à DentalPhotos, **prenez des photos avec votre smartphone** et envoyez-les automatiquement dans l'imagerie du patient concerné.

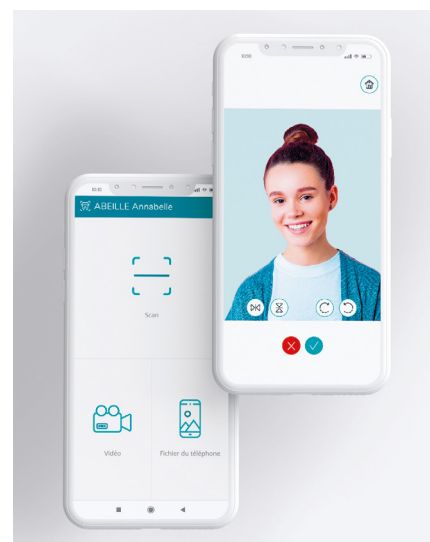
DentalScan

Grâce à DentalScan, **numérisez des documents avec votre smartphone** et envoyez-les automatiquement dans la fiche du patient concerné.

Ces deux applications seront **disponibles durant le quatrième trimestre 2020 !**

Envie de plus d'informations ?

N'hésitez pas à nous contacter au 03 80 32 01 49 ou par email à contact@ccdentaire.com !



Nouveauté DENTOLEADER

Nouvelle version 10.6

Le 5 octobre a été marqué par la sortie de la version 10.6 de votre logiciel DENTOLEADER. Coup d'oeil sur les nouveautés apportées par cette version !

Programme de mise à jour

Votre programme de mise à jour évolue avec un objectif clair : **simplifier les manipulations...** Dorénavant, plus besoin de contacter notre service Helpdesk et de prendre rendez-vous, **vous pouvez effectuer vos mises à jour logiciel de manière totalement autonome !**

Nouveautés fonctionnelles

Honoraires : Possibilité de créer des plans de règlement

Schéma dentaire : Possibilité de gérer les dents surnuméraires

Prothèses amovibles : À partir du 01/01/21, de nombreux actes CCAM liés aux prothèses amovibles vont être plafonnés. De nouveaux assistants CCAM sont disponibles pour réaliser ces actes tout en respectant les plafonds.

Plans types : Créez vos propres plans composés des actes de votre choix et accédez-y en un clic depuis le schéma dentaire.

Intégration de l'Espace Utilisateurs

Accessible librement, et en un clic depuis le menu principal de votre logiciel DENTOLEADER et des boutons "?", cet outil vous permet d'accéder, 7j/7 et 24h/24 à de nombreuses ressources destinées à optimiser l'utilisation de votre logiciel mais aussi à

rester informé de toutes les actualités de notre société...

Fil d'actualités DENTALBLOG

Parce qu'il est primordial que vous gardiez un oeil sur les actualités de votre métier, nous avons intégré, sur la page d'accueil de votre logiciel, un espace diffusant en temps réel toutes les actualités publiées sur notre blog professionnel DENTALBLOG !

La version de TOUTES LES NOUVEAUTES

Comme vous l'avez lu tout au long de cette newsletter, de nombreuses nouveautés vont débarquer d'ici cette fin 2020... Pour pouvoir en bénéficier, **l'évolution vers la version 10.6 sera indispensable !**