



INTERVIEW

> Interview ÉDITIONS NUMÉRIQUES DE PRESSE SPÉCIALISÉE, ÉDITEUR DE Webdentiste.fr



Communiquer directement en direction de sa clientèle, pour un professionnel libéral, c'est désormais facile, via le Net, grâce aux Éditions numériques de presse spécialisée. Jacques Singer, président, commente la conception de cet outil clé en main.

Dentistemag : Pouvez-vous tracer les grandes lignes de la philosophie de votre entreprise ?

Jacques Singer : Lorsque nous avons créé cette entreprise, il y a une vingtaine d'années, notre idée était de mettre à disposition du professionnel libéral des outils lui permettant de diffuser directement l'information auprès de ses clients, sans passer par un quelconque intermédiaire. Qui, mieux que le professionnel, connaît l'information utile et pertinente pour sa clientèle ? À l'époque du « tout communiquant », chaque profession doit être en mesure d'apporter cette contribution. Le moyen le plus direct, à l'heure actuelle, est le site internet.

Dentistemag : Comment avez-vous traduit cette idée, concrètement ?

Jacques Singer : Plusieurs paramètres étaient à prendre en compte. D'abord, la disponibilité réduite des professions libérales. Dans tous les cas de figure, communiquer demande du temps, des compétences spécifiques. Il ne fallait pas instaurer une contrainte supplémentaire mais au contraire mettre à leur disposition un outil d'utilisation simple et pratique. Nous avons étudié la possibilité de réaliser des synthèses d'information, écrites par des professionnels ou des universitaires, mais concrètes et rapides à lire, et surtout compréhensibles par les non-initiés que sont les clients. Ensuite, le système que nous avons mis au point permet, en quelque sorte, de mutualiser les coûts de pro-

duction. Nous obtenons ainsi un produit de qualité à moindre frais que si chacun organise seul ses propres outils de communication.

Enfin, la plupart des professions libérales sont réglementées, avec des incidences sur les contenus d'information. Nous devons donc tenir compte de la législation et de l'éthique professionnelle.

Dentistemag : Ce que vous décrivez paraît intéressant pour toutes les professions libérales. Ce système est-il plus approprié à certaines plutôt qu'à d'autres ?

Jacques Singer : Nous avons débuté avec les experts-comptables et notre produit est maintenant leader dans cette profession. Nous avons eu aussi des collaborations avec les notaires et nous réfléchissons bien entendu à d'autres projets.

Notre expérience de professions libérales réglementées nous a conféré cette culture de l'éthique, de la déontologie et du respect de normes strictes. C'est devenu une caractéristique de nos éditions.

Nous avons observé que les professions de santé avaient des possibilités pour apporter un service qui nous semblait ne pas exister, tout au moins sous la forme que nous exploitons dans d'autres professions. Selon nos études, il s'est avéré très vite que l'information à la patientèle des professions de santé était communiquée par de nombreux médias, sauf par les praticiens eux-mêmes. Aujourd'hui, les émissions de santé diffusées sur diverses chaînes de télévision, les nombreux sites Internet sont la source d'information directe de beaucoup de personnes. Tous les professionnels de santé reconnaissent que leurs patients arrivent de plus en plus informés dans leurs cabinets. Ils ont vu à la télévision ou lu sur un site un certain nombre d'informations, bien souvent déformées, et surtout mal interprétées.

Dentistemag : Pourquoi cibler plus particulièrement les chirurgiens-dentistes ?

Jacques Singer : Les chirurgiens-dentistes sont très au fait de l'utilisation de matériels technologiques, notamment informatiques. Ils sont peut-être plus sensibles que d'autres, aujourd'hui, à la nécessité de communiquer directement en direction de leurs patients, et ils ont une idée assez précise des informations qui leur



sont nécessaires. Ils sont également soucieux de la bonne gestion de leur cabinet et sont attachés à donner une image positive de leur profession. C'est la raison pour laquelle nous nous sommes investis dans cette profession, il y a près de deux ans et que nous leur proposons à présent les services de Webdentiste. En plus, la profession de chirurgien-dentiste a l'avantage d'être très bien organisée et d'avoir un organisme représentatif pour la promotion de la santé bucco-dentaire : l'UFSBD. Travailler avec cette institution, centre collaborateur OMS, reconnue par tous, professionnels et grand public, apparaissait comme une évidence à mes yeux.

Dentiste^{mag} : Qu'attendez-vous du partenariat avec le Club Infinity ?

Jacques Singer : Nous sommes engagés dans un partenariat étroit avec l'UFSBD, pour les raisons déjà évoquées. Nous sommes heureux d'être partenaire du Club Infinity, parce que le principe de club s'accorde bien avec la « communauté Internet ». On y retrouve l'esprit de mutualisation des compétences et des avantages... Cela nous permettra en particulier de privilégier l'interactivité nécessaire et indispensable au bon développement de webdentiste.

Dentiste^{mag} : Mesurez-vous déjà l'accueil qu'ont réservé les chirurgiens-dentistes à votre proposition ?

Jacques Singer : Au congrès de l'ADF, sur le stand de l'UFSBD, nous avons installé des sites de démonstration pour environ 400 chirurgiens-dentistes. Une véritablement attente s'est manifestée. Les chirurgiens-dentistes ont compris qu'ils ne pouvaient pas rester à l'écart de ces technologies et que l'information allait passer de plus en plus par Internet. Cela nous a confortés dans notre analyse.

Tout ceci me paraît de bon augure. Ces professionnels équipés vont bénéficier d'outils leur faisant gagner du temps et leur permettant de communiquer beaucoup plus rapidement à leurs clients toutes les informations qu'ils veulent faire passer sur les soins, la prévention, la motivation... Ce nouvel outil va les mettre au même niveau que leurs homologues européens, notamment en Grande-Bretagne, en Espagne et en Allemagne qui sont beaucoup plus avancés que nous dans ce domaine, mais sans connaître les excès qu'on a pu voir dans certains pays, et qui ne sont pas souhaitables dans une éthique et une déontologie professionnelles.

Entretien réalisé par Claire Nguyen-Duy



DEVENEZ INFINITY ET REJOIGNEZ-NOUS !



Oui, je désire devenir membre du club Infinity pour 12 mois

Nom : _____ Prénom : _____

Adresse du cabinet : _____

Téléphone : _____ Mail : _____

Je suis déjà adhérent UFSBD, tous les avantages infinity pour 45 €

Mon n° UFSBD : _____

Je ne suis pas adhérent UFSBD, tous les avantages infinity pur 85 €

Envoyez votre règlement par chèque à l'ordre de UFSBD à :

UFSBD - 7 rue Mariotte - 75017 PARIS

Pour tout renseignement, rendez-vous sur www.ufsbd.fr/infinity