

Avec Internet, faisons évoluer notre relation patient

Docteur Pierre LEGENTIL
Chirurgien-Dentiste

Accueil Le cabinet Plan d'accès Urgences Fiches conseils

Attention, le cabinet sera fermé du 15 juillet au 20 août. N'oubliez pas une visite de prévention

Je suis heureux de vous accueillir sur mon nouveau site Internet destiné à vous communiquer les meilleures informations de prévention et de santé bucco-dentaire.

ACTUALITES PREVENTION

Technique de brossage des dents
Un bon brossage est un facteur déterminant pour préserver la santé des dents. Il permet d'éliminer la plaque dentaire, lutte contre l'apparition des caries et des maladies des gencives.
>> lire la suite

Les abcès
On distingue généralement les abcès d'origine dentaire liés à une infection de la dent et les abcès parodontaux liés à une infection de la gencive.
>> lire la suite

Recherche par mots clés
Recherche

103 rue France
06000 NICE
Tél. : 04 93 25 86 25

Confrontés à la montée en puissance d'Internet sur toutes les questions de santé, les praticiens doivent non seulement réinventer la relation avec leurs patients, mais aussi créer leur propre site. Focus sur ce que le Web a changé et comment les praticiens l'utilisent avec Webdentiste, premier opérateur français de sites Internet dédiés aux chirurgiens-dentistes.

Internet : la nouvelle donne

Pathologies, symptômes, traitements, alternatives thérapeutiques, conseils, échanges avec d'autres malades... les Français sont de plus en plus nombreux à consulter Internet pour toute ce qui touche à leur santé. Quelques chiffres suffisent pour s'en convaincre. Plus de 128 millions de pages santé ont été répertoriées sur Internet. Doctissimo.fr, n° 1 de la vulgarisation santé en ligne, a reçu, en 2008, huit millions de visiteurs uniques. Vidal, célèbre éditeur du dictionnaire des médicaments, vient de créer eurekasante.fr, site détaillant les posologies, recommandations officielles, effets secondaires et possibilités de remboursement de tous les médicaments afin que « les patients aient les mêmes informations que les professionnels de santé », comme l'explique un de ses directeurs. Résultat de cette montée en puissance des sites comme des technologies : beaucoup de patients sont devenus des « e-patients », c'est-à-dire des patients qui consomment de l'information ou des services santé par Internet. Des patients dont le comportement a changé lorsqu'ils consultent.

Les patients pensent en savoir autant que leur praticien

Selon l'Association pour la qualité de l'Internet santé, les recherches sur le Web sont évoquées dans 30 % des consultations et beaucoup de professionnels de santé se sentent agressés par des patients de plus en plus vindicatifs, notamment en médecine générale.

Si l'éducation à la santé est positive et si apprendre à reconnaître une pathologie est salutaire, Internet n'a donc pas changé la donne que dans le bon sens. Car le patient d'aujourd'hui a l'impression d'en savoir autant que le soignant. Depuis qu'Internet intervient dans la relation thérapeutique, les professionnels de santé et notamment les chirurgiens-dentistes sont obligés de faire des efforts de pédagogie et de patience. Sans parler de la fiabilité des informations médicales présentes sur certains sites. Car sur Internet, le pire côtoie souvent le meilleur. À moins d'en contrôler les contenus.

Webdentiste – UFSBD Pro : des sites de qualité sur mesure

C'est forte de ce constat que l'UFSBD Pro s'est associée à Webdentiste pour créer le premier opérateur français de sites Internet dédiés aux chirurgiens-dentistes.

Objectif : proposer aux praticiens des sites Internet sur mesure avec une information de qualité, pédagogique et conforme aux données de la science. Des sites cautionnés par l'UFSBD qui rassurent les patients et facilitent la relation avec leur chirurgien-dentiste.

Car si Internet a changé la donne, avec Webdentiste, les praticiens ont désormais toutes les cartes en mains pour rester maître du jeu.

La preuve avec le vécu de praticiens « en ligne »

« La caution scientifique de l'UFSBD et le comité d'éthique m'ont également convaincu, avec un discours professionnel et une base éditoriale de qualité. »

Dr Jean-François Georges omnipraticien, à L'Étang-la-Ville (78)

« Après à peine deux mois d'existence, certains patients formulent déjà leurs demandes de rendez-vous par mail notamment le soir ou le week-end lorsqu'ils ont le temps mais qu'il n'y a personne au cabinet. Nous devons être bien référencés, car certains patients nous trouvent sur Internet alors que nous ne leur avons jamais donné notre adresse. Avoir un site est aujourd'hui un passage obligé. C'est aussi indispensable que des cartes de visite, mais souvent nettement long à mettre en œuvre. Créer et mettre à jour un site demande d'y consacrer énormément de temps. C'est pour cela que j'ai choisi la solution clé en main de Webdentiste au lieu de faire appel à une Webagency. Sa mise en œuvre est rapide sans être standardisée. Le niveau de personnalisation est même important, tout comme la qualité technique. Deux atouts qui vont me permettre de mettre en ligne, très prochainement, mes vidéos et mes publications personnelles sur l'alimentation et l'occlusodontie. La caution scientifique de l'UFSBD et le comité d'éthique m'ont également convaincu, avec un discours professionnel et une base éditoriale de qualité. Enfin, la qualité offerte par Webdentiste est au niveau de mes exigences. »

Cabinet dentaire à L'Étang la ville

La preuve avec le vécu de praticiens « en ligne »

« J'ai aimé le côté ludique et intuitif de la prise en mains. »

Dr Véronique Roux de la Tribouille, omnipraticien à Nantes (44)

« J'ai découvert Webdentiste lors du dernier Congrès de l'ADF et ça a été le coup de foudre. J'ai aimé son côté ludique et intuitif. En 20 minutes mon site était fait et j'ai travaillé sur son contenu le week-end qui a suivi le Congrès. Depuis, je l'ai enrichi avec du contenu personnel : articles et photos. Je suis très occupée, et c'est d'ailleurs pour cette raison qu'une solution comme Webdentiste me convient parfaitement. Son énorme avantage est la facilité, la souplesse et la liberté, mais aussi l'interactivité. Webdentiste est à l'écoute des attentes des praticiens et j'ai beaucoup d'idées à leur présenter. Actuellement, nous étudions la possibilité de mettre en téléchargement l'historique de chaque patient. Pour améliorer encore l'interactivité ! Prochaine étape, la mise en ligne de ma newsletter. Mise en ligne pour laquelle je suis en train de collecter les adresses mail de mes patients. Je pense qu'ils seront très sensibles aux vertus pédagogiques du support. »

Cabinet dentaire à Nantes

La preuve avec le vécu de praticiens « en ligne »

« Le premier avantage concerne évidemment notre image de marque. »
Orthodontiste en Ile-de-France

Nous sommes très satisfaits de notre site dont nous faisons figurer l'adresse sur tous nos courriers. Cela véhicule une image moderne de notre cabinet. Je ne surveille pas particulièrement le taux de fréquentation et le nombre de visites de mon site, mais je sais qu'il est régulièrement fréquenté par nos patients. C'est pratique, notamment en vacances ou lors d'un voyage à l'étranger, par exemple. Certains patients ont d'ailleurs pris l'habitude de communiquer de plus en plus par e-mail, en raison de la souplesse d'utilisation. Ils peuvent ainsi nous joindre au moment de leur choix. Bien souvent les questions sont importantes mais ne nécessitent pas de réponse immédiate : je prends donc le temps de répondre calmement quand je suis disponible. Je demande systématiquement à mes patients s'ils souhaitent recevoir la newsletter. À ce jour, une centaine d'entre eux a répondu oui. Jusqu'à présent, je n'ai pas eu le temps de me pencher sur le contenu de la newsletter, je n'ai pas réellement personnalisé, je m'en suis tenu au contenu éditorial fourni par Webdentiste. Le premier avantage concerne évidemment notre image de marque. Mais je trouve également très pratique le plan d'accès, notamment pour les nouveaux patients qui ne se perdent plus et arrivent à l'heure au rendez-vous. Le site permet également, grâce à la communication par e-mail, de prévenir en cas d'annulation de rendez-vous ou de retard de façon simple et pratique.

« Cela va le rassurer et favoriser le bon déroulement des soins. Pour nous, c'est un gain de temps énorme. »

Dr Jean-Marc Opoka, omnipraticien à Metz (57)

« Je fais partie des pionniers de Webdentiste. Au départ, nous avons consulté des Webagency. Car si Webdentiste nous avait séduits par sa simplicité et sa souplesse, nous le trouvions trop standardisé. C'est finalement quand même

Webdentiste qui nous a séduits. Avec le recul, je suis totalement convaincu car les outils de personnalisation permettent d'obtenir un site qui nous ressemble. Le nôtre vient d'être personnalisé aux couleurs de notre carte de vœux et de notre charte graphique, pour offrir une image cohérente. Parfaitement adapté aux praticiens, Webdentiste l'est aussi aux patients, notamment les 25-35 ans, qui apprécient beaucoup de pouvoir consulter les fiches correspondant à leur besoin du moment. Ainsi, celui qui envisage un implant aura tout le temps de se renseigner sur l'intervention. Cela va le rassurer et favoriser le bon déroulement des soins. Pour nous, c'est un gain de temps énorme. Certains patients nous ont découverts via Internet. D'autres ont pris l'habitude de nous informer par mail d'une annulation de rendez-vous.

Plus de 200 d'entre eux se sont abonnés à la newsletter et s'en déclarent très satisfaits. Il faut dire que nous ne ratons pas une occasion pour mettre le site en avant. Chaque nouveau patient reçoit une pochette avec son plan de traitement et divers documents, dont une fiche d'abonnement à la newsletter. »

Cabinet dentaire à Metz

Solution UFSBD Pro

Votre site Webdentiste

Un patient sur cinq s'informe sur Internet. 8 millions de visiteurs consultent chaque mois le site www.doctissimo.fr. Et vous que leur proposez-vous ?

Avec Webdentiste vous pouvez offrir ces informations à vos patients, 24 h/24 7 j/7. Des contenus cautionnés par l'UFSBD et personnalisables qu'ils pourront consulter où ils veulent et quand ils veulent, en toute liberté.

Informations

Pour créer votre site en moins de 48 h, contactez www.webdentiste.fr

Tél. : 01 44 50 11 12

Mail : administration@internedentiste.fr