

## INTERNET

# Créer un lien avec nos patients au-delà du cabinet: quand la consultation dépasse nos murs

→ Aujourd'hui, Internet est la deuxième source d'information des patients en matière de santé, derrière les praticiens, bien sûr. Voilà l'une des raisons qui nous poussent de plus en plus à utiliser la toile comme un moyen de communication, d'information et de prévention. Puisque nous faisons face désormais à une génération d'e-patients, n'attendons plus et devenons tous des e-praticiens!



Il y a à peine dix ans, Internet était encore un moyen de communication marginal. Aujourd'hui, deux Français sur trois sont connectés! Et sur les 11 heures par semaine qu'ils passent en moyenne sur la toile, une partie est souvent consacrée à la consultation de sites médicaux.

## Internet: deuxième source d'information sur les questions de santé

Dans une étude dévoilée au cours des dernières Rencontres HAS fin 2010, 65% des Français déclarent avoir déjà cherché des renseignements sur une maladie ou des symptômes sur Internet. 42% ont vérifié des

informations sur un médicament ou un traitement médical, ou des conseils pratiques pour rester en bonne santé... Des informations que neuf médecins sur dix, dans la même étude, estiment parfois dangereuses, car partiellement exactes et pertinentes. Voilà pourquoi il est essentiel que les professionnels de santé, et nous les chirurgiens-dentistes, nous guidions le patient internaute (ou «e-patient») dans cette jungle de données aux sources très variées, en lui apportant des contenus de qualité et surtout médicalement exacts.

Mais au-delà de cette recherche d'informations, les patients sont aussi en quête de services pratiques. Une autre étude (de Lighspeed Research) démontre ainsi qu'ils sont 47% à

vouloir prendre rendez-vous avec leur médecin en ligne ou 66% à désirer recevoir par mail des rappels de rendez-vous chez leur praticien.

## Tissons une relation sur la toile

Autant de raisons qui doivent nous faire réfléchir et nous décider à proposer à nos patients nos propres sites Internet, voire à leur envoyer régulièrement des lettres d'information. Ce faisant, nous répondrons à leurs attentes et nous tisserons une relation qui ira bien au-delà du cabinet, gage de motivation, d'éducation et de fidélisation de notre patientèle. →



M<sup>me</sup> L., patiente du Dr Champsaur, à Saint-Jean-d'Angély (17), apprécie de recevoir la newsletter que lui adresse régulièrement son chirurgien-dentiste: «*Je le salue pour cette initiative. L'idée est excellente et l'information très intéressante. Je trouve cela plutôt novateur dans votre profession*». Même écho chez M<sup>me</sup> P., patiente du Dr Housse, à Mâcon (71): «*C'est formidable! En plus, cela me fait penser à prendre mes prochains rendez-vous!*». Et les chirurgiens-dentistes qui se sont lancés dans l'aventure numérique sont tout aussi satisfaits (cf. témoignage du Dr Nahon ci-contre).

### Une solution simple et de qualité

Pour offrir ce type d'information sans être un webmaster confirmé, une solution adaptée existe: UFSBD Pro s'est associée avec un leader du secteur qui propose des sites sur mesure, simples d'utilisation et de qualité. Nous collaborons avec lui pour créer chaque mois une e-newsletter remplie de messages éducatifs et informatifs sur la santé bucco-dentaire, et adressée aux patients des praticiens ayant créé leur site avec Webdentiste. ■

### TÉMOIGNAGE

«**Mon site Internet me permet de rester en contact permanent avec mes patients.**»

**DR JACQUES NAHON,  
CHIRURGIEN-DENTISTE À PARIS.**



«J'ai ouvert mon propre site Internet en décembre dernier. J'y pensais depuis un certain temps, mais c'est grâce à Webdentiste que ce désir a pu prendre forme très facilement. En un mois seulement, et grâce à l'accompagnement d'un interlocuteur dédié, le site était en ligne. J'ai pu personnaliser l'interface, ce qui m'a permis, par exemple, de mettre en avant la pose de facettes dentaires, l'une de mes spécialités. Les objectifs de ce site sont multiples. Tout d'abord, il me permet de présenter et de localiser mon cabinet, à l'aide de photos et d'informations pratiques. C'est aussi une vitrine de mon activité, un peu comme une carte de visite, mais en bien plus interactif et pédagogique. Enfin, grâce à lui, je peux désormais nouer un lien privilégié avec eux, et rester en permanence joignable. Par exemple, si une urgence survient pendant un week-end, le patient peut me laisser un message sur le site. Un message que je peux consulter immédiatement grâce à mon smartphone. Nous pouvons ainsi convenir d'un rendez-vous rapidement. Ce site, c'est également un formidable outil pour personnaliser mes messages. Ainsi, je peux envoyer un mail à un tel ou tel patient, avec un lien qui le renverra sur une fiche pédagogique liée à sa pathologie, consultable sur le site Internet.» ■

### NOTRE SOLUTION

## WEBDENTISTE, POUR CONSTRUIRE UN SITE À VOTRE IMAGE

Webdentiste, le numéro 1 de la création de sites Internet pour dentistes, propose, en quelques clics, de créer un site propre à chaque chirurgien-dentiste et à l'image de son cabinet. Accessible dès 47,90 € par mois<sup>(1)</sup>, ce service permet d'offrir aux patients des informations pratiques sur le cabinet ainsi que des articles pédagogiques pour les aider à prendre leur santé en main.

Les bénéfices de Webdentiste?

- **Un site professionnel personnalisé**: différents styles, couleurs, ambiances graphiques, photos... sont proposés.
- **Un contenu professionnel, mis à jour chaque semaine par Webdentiste**: des articles à forte valeur ajoutée sur l'hygiène, la prévention et les soins.
- **Des fiches techniques pédagogiques, au nom du cabinet**: à disposition dans la salle d'attente ou imprimées en un clic à la demande des patients. Ces derniers conservent alors une information et des conseils à en-tête du cabinet.
- **Une newsletter d'information**, envoyée automatiquement, plusieurs fois par an, aux clients qui ont communiqué leur adresse mail. Les articles, rédigés et validés par des professionnels, traitent de la prévention, des soins et de l'esthétique bucco-dentaire.

(1) Frais de création en supplément.

### EN SAVOIR PLUS



Pour plus de détails, connectez-vous sur [www.webdentiste.fr](http://www.webdentiste.fr) ou appelez le 01 44 50 11 13.