Un certain regard sur la profession

L'IMPRESSION 3D AU LAB, C'EST FORMLABS !

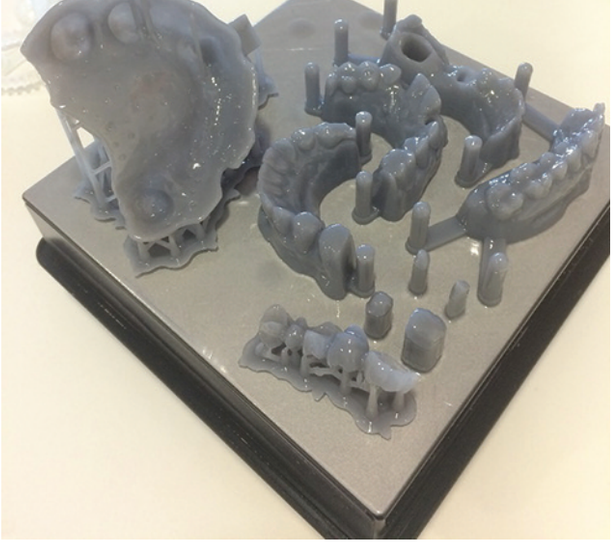
- *Pierre Dumas 38 ans est gérant d'une entreprise avec 25 ans d'ancienneté dont il a repris la totalité des parts en 2014 actionnaire chez Dentalgroup depuis les premières heures et équipé d'un 3shape depuis 2011.*
- *Thierry Gremillet 39 ans avec 23 années d'expériences et installé en 2010 avec un scanner lava 3m devenue DWOS orienté sur l'implantologie plurale, combinée et les travaux esthétiques.*

La fusion du laboratoire a pris près d'un an pour se réaliser et notre parcours professionnel nous à permis de nous rapprocher officiellement début juin 2016. Notre équipe est composé de 6 employés, avec 2 personnes recrutées cette année.
Cette volonté de fusion s'est articulée avec la prise de conscience que l'évolution technologique nous permettrait de faire face en étant réunis, aux évolutions des matériaux et d'élargir notre rayon d'action grâce au partage de connaissances comme l'accessibilité des postes numérique pour nos collaborateurs (salariés).
Cette année consacrant notre fusion, nous avons misé sur des outils numériques qui nous permettraient de traiter les empreintes CEREC, en prenant la plateforme in-lab 15.0. Le Dentaldesigner du 3shape lui aussi, est mis à jour avec la version 2015 nous permet de recevoir les empreintes de la Trios et modéliser les Inlay-core, stellites, P.E.I.… ; ensuite nous avons acquis un scanner MEDIT fonctionnant avec EXOCAD pour sa fluidité de travail nous permettant de travailler sur tous fichiers STL et de réaliser les modèles numériques, les implants, gouttières, guides implantaire, PDF 3D… ce parc informatique est maintenant accompagné d'une imprimante Résine Formalbs que nous avons acquise chez 3ddentalstore, en même temps que le scanner MEDIT. Tout d'abord, à la vue de ce que propose le marché, les concurrents se positionnent avec la même technologie à un tarif bien supérieur.

Interview de Thierry Gremillet et Pierre Dumas, prothésistes dentaires à Nîmes

Quelles sont les évolutions majeures de ces dernieres années et quels sont les investissements liés à cet élan ?

Ces dernières années, l'évolution de notre métier a changé de manière radicale avec l'arrivée de la numérisation de la prothèse lancée il y a presque vingt ans. Celle-çi s'est aujourd'hui démocratisée et il est inévitable pour les laboratoires d'investir dans du matériel numérique et de commencer à produire virtuellement sa production.
Nous étions encore une génération de prothésiste "Artisans" qui pensions que rien ne pourrait remplacer la main de l'homme. Comme d'autres, nous avons ouvert les yeux sur les nouvelles technologies ; il nous a été facile de comprendre que celles-ci étaient tout à notre avantage, aussi bien dans la conception que dans la communication avec les cabinets dentaire.
L'ordinateur ne commet pas d'erreurs car il est précis et constant. Cet apport de technologie apporte de la passivité sur des conceptions uniques et complexes, cela nous permet notamment de réaliser des piliers implantaires unitaires ou des structures plurales. Les erreurs actuelles sont systématiquement humaines. Nos laboratoires avaient investi il y a cinq ans dans des scanners (conjointement) qui ont littéralement changé nos modes de production en conjointe, apportant plus de confort à la portée de nos salariés qui ont été mis à contribution pour développer une nouvelle synergie au sein du laboratoire. Les compétences manuelles en métallurgie plâtre et adjointe, étant indispensables, nous avons délégué une partie de la métallurgie à un centre d'usinage dont nous sommes devenus partenaire pour le volume, et faisant appel aux services des "majors" pour des cas néccéssitant des garanties implantaires. Une manière importante de montrer au cabinet dentaire que nous gardions la maîtrise de notre production et à la fois de l'indépendance dans nos choix.
De plus, cela nous a permis de proposer une nouvelle gamme de matériaux en particulier le zircone et les blocs usinés sans avoir à devoir gérer du stock, des pertes et tout ce que cela peut engendrer.
Cet investissement a créé un élan pour le laboratoire, dans l'air du tout numérique ! Nous continuons ainsi à investir dans des logiciels car nous sommes équipés avec la plateforme IN-LAB de CEREC 15.0 d'un scanner 3 SHAPE couplé au logiciel dentaldesigner 2015 en (licence permanente) et d'un scanner IDENTICA MEDIT fonctionnant avec EXOCAD. En attendant de faire l'acquisition d'une ou plusieurs usineuses nous avons opté pour une imprimante 3D FORMLABS afin de faire des pièces



calcinables, des gouttières et d'imprimer nos modèles numérique. Notre souhait étant de nous consacrer à notre art, c'est aussi en mettant à disposition le meilleur de ce que nous pouvons à nos salariés que nous pensons pouvoir nous démarquer et qu'on puissions évoluer ensemble.

Comment communiquez-vous et, avec quels outils auprès de vos clients et futur client ?

La communication avec nos cabinets dentaire reste en grande partie traditionnelle via le téléphone et les déplacements en cabinets dentaire.

Nous avons donc mis en place un système de newsletter transmise au format papier accompagnant les factures. Cette Note d'information est transmise 3 à 4 fois par année afin de tenir informés nos clients des produits, outils et matériaux sur lesquels nous investissons. Pour les cas simples nous utilisons les texto / MMS pour plus de réactivité. Dans des cas plus complexes nous réalisons des "PDF 3D" transmis par e-mail.

Il est facile maintenant de présenter la conception prothétique virtuellement et de la faire valider par le praticien avant de produire ce qui est proposé. Les fabriquants d'implants s'en servent depuis des années pour leurs réalisations. Il est tout à fait possible de mettre en évidence des erreurs de préparations grâce aux images 3D. Notamment des problèmes de parallélisme et/ou de taille dans les secteurs postérieurs qui sont parfois difficilement visibles en milieu buccal. On évite ainsi de refaire des travaux et cela installe une confiance et une valeur supplémentaire du prothésiste avec son client.

La mise en évidence des investissements numériques réalisés par le laboratoire, couplés avec les compétences de notre équipe ; permet d'ouvrir nos portes à tout Chirurgien-dentiste en leur proposant une communication par l'image telle que: tablette numérique, site internet, réseaux sociaux, documents papier...

Les nouvelles technologies sont en somme une mise en avant et une démonstration de la maitrise contemporaine de notre art.

Recevez-vous des empreintes numériques et comment les traitez-vous ?

La fusion des laboratoires s'est effectuée en juin 2016, date à laquelle nous avons activé des plateformes numériques pour recevoir les fichiers envoyés par les cabinets équipés de cameras intra-orale. C'est depuis peu que nous en recevons et communiquons avec les clients pourvus de cameras ... Le fait de nous être équipés d'une imprimante 3D et de pouvoir aujourd'hui fabriquer nos modèles en interne a incité certains à utiliser leur camera autrement et à nous confier des travaux qu'ils ne pouvaient pas réaliser.

Lorsque nous recevons une empreinte numérique nous la traitons en deux temps : L'empreinte est téléchargée aprés un controle visuel et transformée pour être conceptualisée sur un logiciel qui sera le plus adapté à la conception de la future prothèse.

Quels sont les dangers et les avantages du numérique dans votre exercices professionnel ?

Avec le recul de ces dernières années, le numérique a apporté un réel confort dans notre profession car il nous a permis de diminuer notre pénibilité : moins de poussières, de bruits...

Elle a augmenté nos coûts de production, mais a protégé notre santé et nous a permis de dégager du temps pour mieux gérer les cas esthétiques, au profit d'une augmentation de volume de travail. Notre entreprise s'est alors structurée.

Car le concurrent numéro un est un ennemi qui n'est pas visible : Le financier . Le tarif est cassé, le gain est un appat qui attire, comme si les soldes étaient actives toute l'année. Mais c'est au détriment du service de proximité ou d'échanges au rabais. Ce n'est plus le prétexte de rentabilisation qui motive notre action, mais le rendement qui se fait maître dans nos structures car nous sommes contraints de nous adapter ; non par envie, mais par obligation. L'usinage numérique en interne est la solution qui completera notre offre.

Cependant l'un des problèmes lié à cet investissement est le coût réel des équipements numériques . Les outils qui nous permettent de réaliser et de soutenir notre marché nous lient financièrement au fournisseur, l'utilisation des scanners et logiciels de conceptualisation, et payer des licences sont des poids qu'il ne faut pas sous-estimer.

Il est à signaler qu'il s'agit de ces même fournisseur qui proposent des systèmes CFAO dans les cabinets dentaire ou qui créent des centres numérique à nos dépends alors que nous mettons à leur disposition des connaissances précieuses.
Hérésie ou stratégie ?

La relation cabinet dans votre laboratoire s'est elle vue différente avec l'acquisition de la CFAO ?

Notre clientèle n'est pas indifférente à la vue de nos investissements, bien au contraire elle prend conscience des coûts engendrés.

Tout comme nous, leur métier change au profit des patients et d'un confort commun. La CFAO nous emmène sur un travail plus serein et durable. L'ére du numérique a renforcé notre collaboration et amélioré considérablement la qualité du travail.

Que pensez-vous des cabinets équipés d'usineuses ?

C'est une grande Question !
Si dans certains pays, l'utilisation de l'usineuse en interne est interdite ; il n'est pas anodin et en connaissance de cause que l'argument de vente est un appât qui est brandi. Celle de l'autonomie totale pour le cabinet dentaire.

Nous sommes conscients, qu'une prothèse réalisée en une heure devant le patient est une avancée extraordinaire pour les plans de traitements. Nous ne pouvons pas nous reprocher d'avoir été prévenant vis-à-vis des cabinets qui allaient s'équiper et nous avons simplement laissé faire cette évolution.

Nous pensons qu'au terme de la première année d'utilisation et comparant les précédents exercices , que l'équation ne soit pas égalitaire à tous les cabinets dentaire. De plus, nous pensons qu'un chirurgien-dentiste pourrait d'avantage optimiser son outil en utilisant des empreintes numérique et usinant ses prothèses et transmettre les plus importantes restaurations aux techniciens éprouvés mêlant le recul des techniques de conception conventionnelles aux nouvelles.

Pour l'instant si 1,4% des Chirugiens-Dentistes Français ont franchi le pas, les commerciaux n'ont pas fait beaucoup d'heureux détenteurs de camera intra-orale. La curiosité et les nombreuses offres commerciales commencent à aiguiser les avis. La barrière pécuniaire est moins haute dorénavant, elle devient plus simple à franchir. Les clients par manque de connaissances ne savent toujours pas qu'il est possible de faire d'inlays-core… mais, pourtant c'est le cas. La communication à ce sujet pourrait être un argument qui devrait etre motivant.

De plus, l'ADF arrivant bientôt pourrait proposer les services d'une très attendue nouvelle vision sur le marché…

Comment d'après vous dans les vingt ans à venir va évoluer la profession et votre laboratoire ?

Si on peut transposer notre profession sur d'autres activités et prendre pour exemple d'autres professions artisanales liées au médical (ambulanciers, opticiens…), nous pensons que d'ici vingt ans les petits laboratoires artisanaux et particulièrement ceux dont le nombre est en dessous de 10 salariés environ ; pourraient disparaitre. Que certains de nos confrères seront des personnes à disposition des cabinets dentaire détachés de gros Laboratoires ou multinationnales. Pour eux, se sera le temps d'une valorisation qui n'est pas reconnue actuellement ou du moins pas assez. Pour les autres, la probabilté de survie ne sera possible qu'au travers de regroupements ou de partenariats intelligents, fonctionnants sur le thème de la franchisation ou l'obtention d'un label reconnu.

L'indépendance actuelle, somme toute relative, pourrait être le début d'une ère nouvelle pour notre profession. Le maillage des caméras intra-orales, et les données seraient traitées à l'étranger via des serveurs chauffant des salles réfrigérées à coté desquelles seront développés des talents de graphistes 3D optimisant les paramètres physionomiques ou caprices esthetiques de la patientèle.

Indépendamment de ces allégations et des pérégrinations , l'artisan est voué à changer car en attendant qu'un sillage soit commun nous traversons tous un moment important. Vivre ou subir la troisième révolution technologique nous offre un avenir incertain qui ne peut être fait que de nouvelles. Bonnes ou mauvaises... Mais après tout, peu importe pourvu que le patient soit satisfait et bien informé... ■

Bien sincèrement et souhaitant faire des émules.
Pierre DUMAS & Thierry GREMILLET
Laboratoire Art-dentaire.fr

« Etre ou ne pas être, telle est la question »
William Shakespeare