Esthétique Tribune

DENTAL TRIBUNE

The World's Dental Newspaper · Édition Française

NOVEMBRE 2017 | VOL. 9, NO. 11

SPÉCIAL ADF

www.dental-tribune.fr

PRÉVOYANCE

La médecine vit la révolution du génotype et autorise déjà l'émergence de traitements différenciés et personnalisés. L'assurance devra évoluer pour offrir à ses clients une offre ciblée et vertueuse dans laquelle tous les acteurs y trouveront leur compte.

▸ Pages 6 | 8

SPÉCIAL ADF – CONFÉRENCES À VENIR

Les fondamentaux, source de sérénité. Cinq jours suffiront-ils pour suivre toutes les séances à l'ADF ? Retrouvez dans cette édition, en avant-première, des conférences qui méritent une visite à n'en pas douter.

▸ Pages 20 à 48

VU À L'IDS

Empreintes optiques et CFAO. Comment s'y retrouver parmi l'ensemble des technologies proposées ? Comme chaque IDS, notre reporter spécialisé le Dr. J.L.Berruet vous tient au courant des dernières avancées présentées et de ce que nous réserve l'avenir.

▸ Pages 24 à 27

DENTAL TRIBUNE P 1 À P 19
Édito du Dr Bury P 1
Planète dentaire P 2 | 19
Trucs et Astuces de l'académie du sourire P 4
Prévoyance P 6 | 8
Bonnes pratiques P 10
Actus produits P 12 | 15
Talents : Hommage au Dr Marc Revise P 14
Cas clinique du Dr. D. Hoch P 16
Cas clinique du Dr. F. Duarte Da Costa Aznar P 18

SPÉCIAL ADF P 20 À P 46
Conférence à venir : l'IFRO P 20 | 21 | 22 | 23
Vu à l'IDS : l'empreinte optique par le Dr. J. L. Berruet P 24 | 25 | 26 | 27
Conférence à venir : le traitement parodontal et la santé gingivale P 28
Conférence à venir : usure et érosions sévères P 30 | 32
Actus produits P 33
Conférence à venir : Comment gérer les stocks P 34
Conférence à venir : les ostéotomies transversales en chirurgie implantaire P 36 | 37
Conférence à venir : les sensibilités post opératoires : P 38 | 39 | 40
Planète dentaire P 42
Conférence à venir : l'exercice à 4 mains P 44
Conférence à venir : parodontie et orthodontie P 46

ESTHÉTIQUE TRIBUNE P 49 À P 56
Planète dentaire P 49 | 50
Pas à pas : Brilliant EverGlow P 51
Actus produits P 52
Cas clinique du Dr. S. Marques : Admira fusionx-tra P 54

DENTAL TRIBUNE
The World's Dental Newspaper · Édition Française

DENTAL TRIBUNE ÉDITION FRANÇAISE
Les articles provenant de Dental Tribune International, Allemagne, repris dans ce numéro sont protégés par les droits d'auteur de Dental Tribune International Gmbh. Tous droits de reproduction réservés. La reproduction et la publication, dans quelle langue que ce soit et de quelque manière que ce soit, en tout ou en partie, est strictement interdite sans l'accord écrit de Dental Tribune International GmbH, Holbeinstr 29, 04229 Leipzig, Allemagne. Dental Tribune est une marque commerciale de Dental Tribune International GmbH.Dental Tribune édition française est une publication de MMG SAS société de presse au capital de 10.000 Euros.

DIRECTION :
Dental Tribune International
320 rue St Honoré
75001 Paris
DIRECTEUR DE PUBLICATION :
Torsten OEMUS
RÉDACTEUR EN CHEF :
Dr Laurence BURY
l.bury@dental-tribune.com
REDACTEUR SCIENTIFIQUE :
Dr Marc REVISE
CONSEILLER SCIENTIFIQUE :
Dr Thierry LACHKAR
JOURNALISTES SCIENTIFIQUES :
Dr Norbert BELLAÏCHE
Dr David BLANC
Dr Florine BOUKHOBZA
Dr Jacques VERMEULEN
PUBLICITÉ:
Laurence HOFMANN
l.hofmann@dental-tribune.com
MAQUETTE :
Matthias ABICHT
m.abicht@dental-tribune.com
DEMANDE D'ABONNEMENT ET SERVICE DES LECTEURS :
Dental Tribune Édition Française
320 rue St Honoré
75001 Paris
abonnement@dental-tribune.com
IMPRIMERIE :
Dierichs Druck+Media GmbH
Frankfurter Str. 168,34121 Kassel – Allemagne
DÉPOT LÉGAL : JUILLET 2011
ISSN : 2105-1364

ÉDITO

Les blues du dentiste

Dr. Laurence Bury
l.bury@dental-tribune.com

L'épuisement professionnel touche de plus en plus de chirurgiens-dentistes en France. Le praticien d'aujourd'hui se trouve être le patron d'une micro entreprise libérale, confronté à des contraintes médicales, déontologiques, administratives, juridiques et économiques. La diversité des responsabilités demande un effort d'adaptation considérable qui accroit la pression sur ses épaules. De même, les attitudes et les attentes des patients ont changées. Ceux-ci se comportent de plus en plus comme des consommateurs surinformés qui veulent être soignés rapidement avec un résultat parfait. Longtemps focalisée sur la santé et le bien-être du patient, la profession dentaire a fini par oublier de se préoccuper du praticien.

© Lightspring/Shutterstock.com

Il semble que ce mal du siècle y trouve sa place ici aussi. Sachons rester Zen sera la séance évènement du mercredi 29 novembre pendant l'ADF. Une enquête lancée par le Conseil national sur le syndrome du burnout démarrera aussi prochainement. Mais une chose est sûre et tous les acteurs impliqués dans la guérison vous le diront.

Il faut rompre la monotonie de son travail.

Nous nous y employons chaque jour au journal, afin de vous tenir informé des dernières découvertes scientifiques et techniques, et aussi par la rédaction d'articles qui vous aideront dans votre pratique. La formation continue, l'appartenance à un groupe de confrères permettent une diminution du taux d'épuisement émotionnel. Alors n'attendez plus, retrouvez-nous tous pendant l'ADF, nos quotidiens « TODAYS », les conférenciers et les industriels seront ravis de vous remonter le moral.

Nouveau Logo AOI

D'un graphisme plus moderne, un nouveau logo pour l'Aide Odontologique Internationale (AOI) fait son apparition sur tous les supports papier et Web. L'AOI a pour but essentiel de contribuer à l'amélioration de la situation sanitaire et odontologique à travers le monde et en particulier dans les pays en voie de développement. Cette action s'exerce dans un cadre strictement humanitaire, apolitique et aconfessionnel et repose principalement sur le bénévolat de ses membres. Les missions sont essentiellement présentes au Cambodge, en Haïti, à Madagascar, au Burkina-Faso et au Laos. L'AOI vient d'être reconnu établissement d'utilité publique : parution au Journal Officiel du décret du 1er septembre 2017 . Nous adressons toutes nos félicitations à tous ses bénévoles engagés. Nous aurons le plaisir de les retrouver lors de la séance AOI de l'ADF qui aura lieu le jeudi 30 novembre de 9h30 à 12h30 salle 353. Le stand AOI se tiendra au niveau 1, emplacement 1P27 (Palais des Congrès – Porte Maillot)

aoi Reconnue d'utilité publique | Santé dentaire Solidarité Développement

Crown Ceram à la pointe de la technologie CFAO inaugure ses nouveaux locaux

Le laboratoire de prothèses dentaires Crown Ceram, leader français dans la Conception et Fabrication Assistée par Ordinateur (CFAO) s'agrandit et bénéficie aujourd'hui d'une surface de près de 2.000 m² pour accueillir les nouveaux équipements. Son directeur, Frédéric Rapp, ingénieur de formation et passionné par toutes les nouvelles technologies, en faisant l'acquisition des tous derniers équipements de pointe présents sur le marché de la prothèse dentaire, propulse son laboratoire comme l'un des plus performants d'Europe. Scanners 3D, logiciel de CFAO dentaire, machines de frittage laser, d'impression 3D et d'usinage 5 axes de dernières générations permettent de garantir à leurs prothèses une précision de quelques microns, en prothèse sur implant comme en prothèse traditionnelle (tout céramique, céramo céramique, prothèse amovible...). Crown Ceram travaille avec des praticiens sur tout le territoire national, et est capable de traiter tout type d'empreinte, en particulier en flux numérique (empreinte prise à partir d'un scanner optique). Installé en Alsace, à Aspach Michelbach, ce sont près de 200 personnes (parmi lesquels de nombreux chirurgiens-dentistes) qui se sont déplacées lors de l'inauguration des nouveaux locaux le jeudi 28 septembre 2017. Souhaitons bonne chance à cette belle entreprise dynamique, moderne et performante qui nous propose une prothèse 100 % française (label origine France garanti par les bureaux Veritas) d'une qualité irréprochable.

Henry Schein se mobilise en faveur de la lutte contre le cancer du sein

Henry Schein France s'engage pour la sensibilisation et la recherche sur le cancer du sein grâce à son programme « Practice Pink », une initiative mondiale visant à sensibiliser et à soutenir la lutte contre ce fléau qui touche près d'une femme sur 9 en France. Une partie des bénéfices de la vente des produits roses (consommable, petit équipement, matériel, dédiés aux dentistes et prothésistes) sera versée à l'association Odyssea qui a pour objet de contribuer au financement de la prévention, de la recherche et de la lutte contre ce cancer. Depuis sa création, il y a 13 ans, le programme « Practice Pink » a recueilli plus de 1,3 million de dollars grâce à la Fondation Henry Schein Cares, une organisation à but non lucratif qui soutient et favorise l'accès accru aux soins dans le monde entier. Rappelons que le cancer du sein est le cancer le plus fréquemment observé chez les femmes en France, comme dans l'Union européenne et aux États-Unis. Même si cette maladie reste la première cause de décès par cancer chez les femmes, s'il est dépisté à un stade précoce, la survie à 5 ans est de 99 %.

Webinar gratuit microchirurgie en parodontologie à voir et à revoir !

La SFPIO (Société Française de Parodontologie et Implantologie Orale), avec le soutien de la société **Colgate**, leader mondial en hygiène bucco-dentaire a organisé un webinar gratuit le vendredi 20 octobre 2017, sur le thème « Chirurgie parodontale : comment intégrer la microchirurgie dans vos cabinets ». Cette conférence en ligne d'une heure, des Docteurs Vivien Moll et Nicolas Henner, Anciens Assistants Hospitalo-Universitaires en Parodontologie de l'Université Aix-Marseill a été placée sous le signe de l'échange, de l'interactivité et a été illustrée de nombreux cas cliniques. Retrouvez cette conférence en ligne sur le site colgatetalks.com, rubrique webinar *(www.colgatetalks.com/webinar)*.

#Colgate® TALKS

Biotech aux docks de Paris pour fêter leur 30 ans

Six cents invités, Français et internationaux, se sont donnés rendez-vous le 14 Septembre 2017 à Paris. Les mythiques Docks de Paris, classés patrimoine culturel national, ont ouvert les portes de leurs emblématiques studios pour les 30 ans de **Biotech Dental**. Une soirée qui a été animée avec brio par Christine Kelly, journaliste télé et écrivain (entre autres biographe de François Fillon), et ponctuée par des shows comme celui du peintre Erik Black, célèbre pour ses speed painting. **Biotech Dental**, société orientée vers les nouvelles technologies, a su habiller les docks de Paris des dernières prouesses numériques : hologramme, show laser et Mapping vidéo. Happy Birthday Mister président !

axiom® MULTI LEVEL®

70 ANS
1947 - 2017

INNOVATION

L'ÈRE DE L'IMPLANTOLOGIE INTÉGRÉE

Découvrez la facilité de la nouvelle solution **Axiom® Multi Level®** pour des restaurations transvissées sur implants ultra-précises et esthétiques. **Choisissez** librement entre les implants **Axiom®, BL, Bone Level** et **Axiom®, TL, Tissue Level** pour **bénéficier** de la connexion **inLink®**. Son **intégration** à la prothèse CAD-CAM **Simeda®** offre le rattrapage de divergence d'axes implantaires sans pilier intermédiaire, et le choix de l'Accès Angulé permet d'ajuster l'émergence des puits de vissage. Résultat, une approche inédite de l'implantologie pour une **liberté nouvelle**.

CONGRÈS ADF 2017
STAND 4L14

www.axiom-multilevel.fr

Anthogyr
PRIME MOVER IN IMPLANTOLOGY

Dispositifs médicaux à destination des professionnels de la médecine dentaire.
Non remboursés par la Sécurité Sociale - Classe I, IIa et IIb - Marquage CE - LNE/G-MED - Fabriquant : Anthogyr.
Lire attentivement les instructions figurant dans les notices et manuels d'utilisation.

ACADEMIE du sourire

Comment réaliser un teintier composite personnel intelligent?

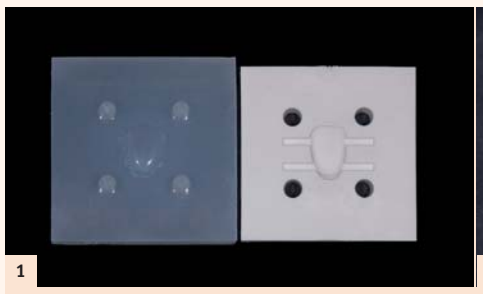


Fig 1 : L'intérêt de réaliser un teintier composite personnel permet au praticien d'avoir en un coup d'oeil les résultats espérés lors des restaurations composites directes à savoir : le rendu de couleur de la couche dentinaire sous la couche d'émail. Et ce, pour toutes les saturations dentinaires et toutes les luminosités des teintes émail.
Les 2 pièces destinées à réaliser l'échantillon complet. On notera qu'il ne peut pas y avoir d'erreur de positionnement grâce à l'ajustement précis des parties à imbriquer.

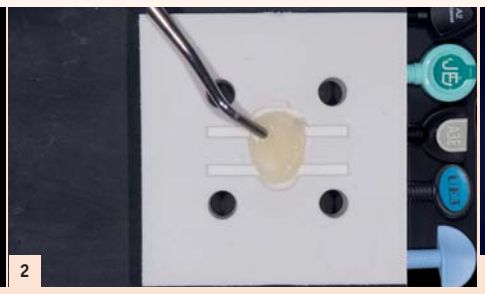


Fig 2 : Confection du moule émail accompagné de tous les échantillons de teintes émail que l'on peut envisager d'utiliser.

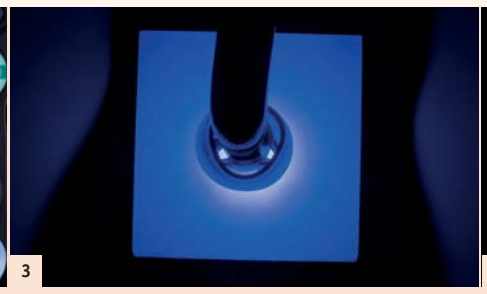


Fig 3 : Polymérisation du moule d'émail.

Fig 4 : La coque d'émail confectionnée avec les excès qui serviront d'éléments de stabilisation.

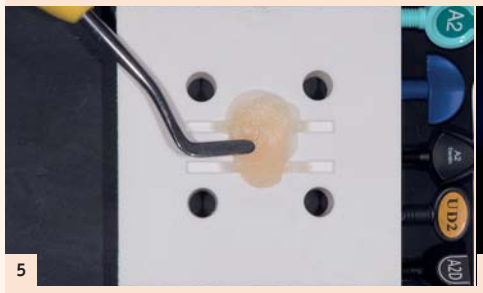


Fig 5 : Apposition du composite « dentinaire » dans le moule d'émail repositionné après contrôle de l'épaisseur (0,5 mm).

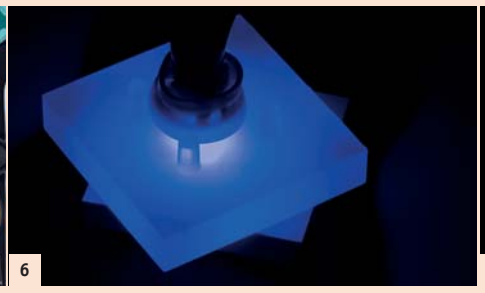


Fig 6 : Polymérisation de la couche dentine dans le moule positionné à l'envers.

Fig 7 : L'échantillon brut de « décoffrage ».

Fig 8 : L'échantillon de composite (émail + dentine) poli et solidarisé sur la barrette de présentation.

ORIGINE FRANCE GARANTIE® BVCert. 6012849

crownceram
LABORATOIRE DENTAIRE DEPUIS 1983

CROWN CERAM

LABORATOIRE FRANÇAIS LEADER EN CFAO

LA GAMME ADJOINTE S'ÉLARGIT !

Châssis métalliques CAD/CAM

- **Souplesse et solidité** grâce à l'utilisation de Dentaurum Remanium®, alliage dur-élastique qui se différencie des autres par sa grande activabilité
- **Process CAD/CAM** garantissant une très bonne adaptation
- **Disponibilité** en finition résine classique ou en finition FlexiCrown®

Adjointe Résine

- **Haute résistance à la fracture** grâce à l'utilisation de produits de qualité : résine Heraeus, dents Vita
- **Extrême longévité** grâce à une structure de surface homogène
- **Excellente tolérance** tissulaire, biocompatibilité certifiée

FlexiCrown®

- **Simplicité** d'une prothèse thermoplastique, facile à ajuster et à polir
- **Biocompatibilité** : sans monomère, ni métal
- **Esthétique** : parfaite intégration en bouche

LES PROTHÈSES DENTAIRES

HAUTE TECHNOLOGIE

Précision et qualité constantes du sur-mesure grâce aux équipements High Tech au sein du laboratoire : CAO & FAO, imprimantes 3D, machines d'usinage 5 axes, machine de frittage laser

OBJECTIFS : PRÉCISION & QUALITÉ CONSTANTES

LABORATOIRE CROWN CERAM
PARC D'ACTIVITÉS DU PAYS DE THANN
760 RUE AUGUSTE SCHEURER KESTNER
68700 ASPACH-MICHELBACH

TÉL. 03 89 57 67 22
WWW.CROWNCERAM.COM
INFO@CROWNCERAM.COM

TRIOS Ready

3M True Definition Scanner
Centre Certifié

sirona

ANI : Plus que la généralisation de la mutuelle, une petite révolution

Le 1er janvier 2016, est entré en vigueur l'ANI (accord national interprofessionnel) qui impose la généralisation de la mutuelle dans toutes les entreprises. Cette disposition a fait beaucoup parler d'elle, suscité de l'incompréhension, de la crainte et disons-le de l'agacement de la part des chefs d'entreprise de TPE (très petites entreprises).

Il est vrai que cette nouvelle disposition a surtout concerné les petites structures qui représentent l'essentiel du tissu économique français ; Ainsi, les artisans, les commerçants, les professions libérales qui emploient quelques salariés, ont-ils dû se mettre en conformité avec la loi. Mais les grandes entreprises pour la plupart d'entre elles, étaient en effet déjà équipées en mutuelle.

Un an et demi après le lancement, quel constat peut-on tirer de ce qui fut vécu par les acteurs concernés comme un grand chambardement ?

En résumé, les entreprises se sont équipées, le marché s'est adapté. Mais dans la douleur !

Répondre à cette nouvelle obligation fut vécu comme une contrainte supplémentaire par les chefs d'entreprise, sans valeur ajoutée immédiate pour l'activité ; quant aux salariés, bien loin d'accueillir favorablement ce qu'ils auraient du percevoir comme un avantage, ils ont dans bien des cas, mal accepté d'être contraints de devoir adhérer à la mutuelle du de leur entreprise.

Le point de vue du chef d'entreprise

Les dirigeants ont eu le sentiment marqué de devoir faire face à de nouvelles contraintes sans efficacité en retour pour l'entreprise. Concrètement, cela impliquait de rechercher et étudier les solutions, de discuter et expliquer, de mettre en place le dispositif retenu et de respecter le formalisme qui encadre le produit et conditionne les exonérations fiscales et sociales. Un casse tête que ce formalisme puisqu'il se trouve à la jonction du Droit du Travail et du Droit de la Sécurité Sociale. Or, est-il besoin de rappeler que le chef d'entreprise n'est pas un juriste spécialisé.

Non seulement cette nouvelle loi n'illustrait pas la simplification promise au monde économique ; mais la protection sociale devenait source nouvelle de risque de contentieux RH ou URSSAF.

Dans un contexte tendu où les dirigeants appellent de leurs vœux la réduction des charges et l'assouplissement des règles pour retrouver de la flexibilité, l'ANI n'a pas été compris.

Le point de vue du salarié

Les salariés non plus ne sont pas restés indifférents à cette nouveauté. Il faut bien le dire, le taux d'équipement en mutuelle complémentaire était relativement élevé avant la prise d'effet de l'ANI. En 2016, 92% des français avaient une mutuelle[1] : Les uns, salariés de grands groupes, bénéficiant d'un dispositif via leur entreprise, les autres équipés à titre personnel ou d'ayants-droit sur la mutuelle de leurs conjoint(e)s. Ce que l'on pouvait déplorer surtout, c'était les disparités en termes de tarifs et de prestations qui pouvaient être source d'inégalité entre les français devant le remboursement des soins.

Mais dans les faits, beaucoup de salariés regrettaient de devoir résilier une mutuelle dont ils étaient satisfaits et qu'ils pouvaient détenir par ailleurs depuis longtemps ; si on ajoute que la bascule sur le dispositif de l'employeur ne s'avérait pas toujours être une opération avantageuse pour le salarié, on comprend quelle fut sa perplexité.

Bref, du temps passé, beaucoup d'énergie dépensée à satisfaire à de nouvelles obligations réglementaires au détriment du développement commercial, et le sentiment partagé, qu'une fois de plus, les pouvoirs publics ajoutaient une strate supplémentaire de complexité dans la vie de l'entreprise.

Un impact réel atténué

Pourtant à l'épreuve des faits, le coût final pour cette dernière, tout au moins pour celles qui ne souhaitaient pas s'engager fortement en raison de trésorerie fragiles, restait très supportable. Le tarif pratiqué par le marché pour le niveau imposé appelé « panier de soins » étant en effet assez modique (de l'ordre d'une vingtaine d'euros mensuels par salarié). Qui plus est, l'engagement financier de l'entreprise pouvait se limiter à 50% (voire 60% selon certaines conventions collectives) de la cotisation.

Quant aux salariés, ceux qui étaient présents dans l'entreprise avant la prise d'effet des garanties pouvaient renoncer à adhérer à la mutuelle en évoquant l'art.11 de la Loi Evin ; pour les autres, ceux embauchés après, un certain nombre de dispenses prévues par le législateur permettaient de trouver malgré tout une porte de sortie.

Ainsi a-t-on vu un certain nombre de mutuelles mises en place, mais, qui se résumaient à l'arrivée n'être que des coquilles vides, sans adhérents.

Si l'ANI a été conçu et perçu comme une contrainte nouvelle, en pratique et avec le recul, il n'a pas été finalement le carcan tant redouté et ne s'est pas révélé trop pénalisant.

Il est même possible d'y voir quelques conséquences positives en soulignant l'opportunité qu'ont saisie certains dirigeants pour transformer une contrainte en bénéfice RH. Ce sont certes des dirigeants qui réfléchissaient déjà à la possibilité d'offrir ce « périphérique de rémunération » à leurs

© Brian A Jackson/Shutterstock.com

[1] source FNIM (Fédération nationale indépendante des mutuelles) et DRESS « la complémentaire santé, acteurs, bénéficiaires, garanties » ed 2016

Des solutions innovantes qui ont redéfini les soins dentaires

Retrouvez-nous à l'ADF!
CONGRÈS ADF 2017
Consommables: 1M06
Équipements: 2N03

Dentsply Sirona est le principal fournisseur de produits dentaires professionnels au monde. Nos solutions innovantes permettent aux professionnels de la santé buc-co-dentaire de prodiguer des soins plus rapides, plus sûrs et plus efficaces dans toutes les disciplines dentaires. Nous sommes fiers d'être un partenaire privilégié des professionnels, praticiens et chercheurs du secteur dentaire dans le monde entier.

THE DENTAL SOLUTIONS COMPANY™

Le partenaire de toutes vos solutions dentaires

Dentsply Sirona

© Brian A Jackson/Shutterstock.com

équipes. L'ANI finalement n'a fait que précipiter leur décision et conformément à ce qui relevait de leur initiative, ils ont souvent proposé une solution bien au-delà du minimum légal, l'ANI leur apparaissant comme un outil de fidélisation de leurs collaborateurs(trices).

Les acteurs du marché ont dû s'adapter et se moderniser

Mais qu'en ont pensé les acteurs du marché, concernés au premier chef en tant que concepteurs de produits et gestionnaires de solutions ?

Il faut se rappeler que le marché du collectif (comprenons, le marché des entreprises), fut le théâtre ces dernières années d'un combat sans merci relevant du feuilleton à rebondissements.

Le point d'accrochage tenait aux fameuses « clauses de désignation » qui ont fait couler beaucoup d'encre.

Ces clauses de désignation étaient des dispositions figurant dans les conventions collectives, obligeant les entreprises d'une même branche à souscrire une mutuelle auprès d'une institution désignée et imposée.

Les acteurs bénéficiaires de ces clauses, essentiellement des Institutions de Prévoyance, se sont battus avec ténacité pour ne pas être dépossédés d'une clientèle dédiée. La bataille fut longue, à la hauteur des enjeux qu'elle représente pour les parties concernées.

Ces clauses ont été invalidées par une décision du 13 juin 2013 du Conseil Constitutionnel mais les promoteurs de ces clauses n'ont cependant pas encore dit leur dernier mot, et semblent encore espérer un retour en arrière.

Quoi qu'il en soit, cette démarche qui tend à mettre l'entreprise au centre de la protection sociale est un mouvement entamé depuis quelques années et représente une formidable opportunité pour l'ensemble des acteurs, au premier rang desquels les assureurs, les grossistes, bref ceux qui créent les solutions.

Bien sûr, cela ne va pas sans leur poser quelques difficultés. Car pareille volonté va de pair avec une adaptation lourde de l'organisation avec pour conséquence des coûts importants générés, une modernisation nécessaire des offres, un ajustement de l'outil informatique, cheville ouvrière du dispositif… et une montée en gamme des équipes. Et on a pu d'ailleurs observer quelques difficultés rencontrées au pic de l'ANI chez certains acteurs victimes de leur succès. A leur crédit, notons tout de même que des moyens considérables ont été mis en œuvre pour régler le plus rapidement possible les désagréments occasionnés.

Tout ceci finalement a surtout engendré une redistribution des cartes avec une accélération du phénomène de concentration sur le marché des mutuelles.

Si on prend un peu de hauteur, que nous est-il donné d'observer à ce jour ? Des évolutions intéressantes à n'en pas douter…

Le recours aux nouvelles technologies devenu incontournable. Depuis un certain temps, les assureurs tentent de se mettre à la numérisation ; mais force est de constater que l'ANI a probablement accéléré le mouvement. Les grands intervenants du marché annoncent les uns après les autres qu'ils entrent dans l'ère du **« Full Digital »**.

Et oui, la numérisation au service de plus de rapidité avec l'accès à l'information facilité (affiliation, adhésion, émission des contrats et des cartes tiers-payant en quasi instantané), plus d'efficacité (avec un ratio d'erreurs revu à la baisse), plus de simplicité et de fluidité (moins d'intervenants en gestion), et en bout de course, peut-on espérer une amélioration des coûts de fonctionnement. Dernier point, indispensable au demeurant, dans un secteur où les cotisations augmentent mécaniquement depuis plusieurs années, en raison du retrait progressif de la sécurité sociale et de l'augmentation croissante des besoins en matière sanitaire, corollaire du vieillissement de la population et des progrès de la médecine.

Et on peut bien imaginer que cette dématérialisation des procédures, et cette autonomisation des clients qui finalisent leur adhésion eux-mêmes avec la signature électronique, permettra aux compagnies d'assurance de redéployer leurs forces vives sur d'autres fonctions. Ainsi donc, le métier s'inscrit dans un cercle vertueux. Le secteur de l'assurance, à l'instar d'autres secteurs, poursuit sa révolution numérique.

La digitalisation s'inscrit donc dans un mouvement général. 55 millions d'internautes, 32 millions d'utilisateurs des réseaux sociaux, 40 millions de Smartphones[2]… Les clients sont dorénavant ultra connectés et aspirent logiquement à plus d'interactivité. Et n'oublions pas que les générations montantes seront toutes des **« digital natives »**[3].

Et tant mieux au vu des bénéfices qu'en retire en fin de parcours le client. Car c'est bien tout le sens d'une démarche commerciale, un client satisfait et heureux.

Poussons encore l'observation. On s'aperçoit alors, que de cette évolution fertile, il faut aussi voir l'émergence de nouveaux concepts comme **l'assurance collaborative**. **La prise en compte des profils d'assurés pour la gestion des risques.**

Il fallait y penser. La digitalisation comme principe, avec en supports des algorithmes dédiés, et voici que l'on crée des **communautés d'assurés** (dans l'ère du temps dirons-nous, car cela ne va pas sans rappeler les *twitters, facebook, instagram, linkedin* et autres réseaux sociaux). L'idée, conceptualisée par de nouveaux acteurs comme Otherwise, consiste à redistribuer aux membres de la communauté les bénéfices techniques réalisés au bout d'une année ; pour ce faire, le dispositif s'appuie sur un sentiment d'appartenance à un groupe, et encourage par là-même des comportements responsables en matière de consommation médicale.

On crée des groupes aux modes de vie similaires, aux profils de risque homogènes, voire à des sensibilités approchantes. Et encore plus intéressant, ces groupes vont s'autogérer en quelque sorte, se responsabiliser dans leur consommation. Finalement, le sous-jacent de cette démarche, n'est-ce pas la prévention et la sélection des risques ? Ni plus ni moins que les fondamentaux de l'assurance ! Mais l'astuce, c'est faire en sorte que le client s'approprie ces aspects pour mieux les mettre en œuvre. Ce n'est plus l'assureur qui organise les garde-fous. On peut donc parier sur une plus grande efficacité dès lors que les clients seront moteurs de leurs propres choix de consommation.

Pourquoi pas un ANI prévoyance?

Une autre évolution peut à ce stade s'envisager. Celle qui consisterait à **mutualiser le risque lourd par excellence, celui de l'invalidité.**

La convention collective de 1947 pour les cadres organise une couverture au travers d'une garantie décès obligatoire ; l'entreprise doit prévoir des capitaux décès équivalents à trois années de salaire, sous peine, en cas de non respect, de sanctions fortes.

A l'instar de cette disposition, on s'inscrirait alors dans une forme de cohérence et de continuité, mais aussi plus globalement, de réelle prévention.

Certains experts du marché de l'assurance pensent d'ailleurs qu'il eut été préférable de commencer par là car les besoins de couverture restent à améliorer, et les enjeux financiers pour les salariés potentiellement colossaux. Les mutuelles bénéficiaient déjà d'un large déploiement ; les besoins n'étaient donc pas de même ampleur.

En revanche, imaginons un instant, une maladie ou un accident rendant une personne invalide à 40 ans. C'est toute la vie du salarié et de sa famille qui se retrouve bouleversée, profondément et durablement. Ne s'est-on pas trompé de combat en se mobilisant pour la mutuelle au détriment de la prévoyance ? La question mérite d'être posée.

Sans oublier, qui plus est, une situation qui nous préoccupe collectivement de plus en plus : la **dépendance**.

Invalidité et dépendance sont malheureusement des risques qui s'inscrivent dans le temps long. Et qui de fait nécessitent une approche et des réponses assurantielles adaptées.

Qui n'a pas vécu à titre personnel ou au travers de l'expérience d'une connaissance, la déchéance physique ou mentale d'un proche avec son cortège de difficultés, tant la prise en charge de ces pathologies aux formes diverses est excessivement compliquée et formidablement coûteuse. Le financement d'un EHPAD revient entre 2.800 et 3.500 € mensuels, budget qui n'est pas à la portée de toutes les bourses. Et encore faut-il trouver une place dans un établissement spécialisé, ce qui relève parfois du parcours du combattant.

Il ya là une urgence à régler, un véritable enjeu de société.

Il conviendra alors d'avoir un débat :

- doit-on avoir un ANI prévoyance après avoir eu l'ANI santé ?
- doit-on rendre obligatoire la prévention ?
- doit-on supprimer les clauses d'exclusion dans les contrats ?
- le droit à l'oubli est en vigueur sur les contrats emprunteurs ; doit-on l'étendre aux contrats de prévoyance ?

Et la boucle est bouclée ! On revient à la digitalisation, qui participe d'un cercle vertueux car, au travers des nouvelles technologies, elle permet l'amélioration de la connaissance du risque et donc une meilleure prévention pour une prise en charge plus efficace.

La médecine vit la révolution du génotype et autorise déjà l'émergence de traitements différenciés et personnalisés. Il ne s'agira plus de dire à chaque maladie sa médication, mais à chaque personne sa médication. Quelle révolution !

L'assurance devra aussi affiner sa connaissance du risque pour offrir des solutions de plus en plus fines et personnalisées. Tout en maintenant la mutualisation sur le plus grand nombre. Cela paraît antinomique, et pourtant….

Le marché de *« l'insurtech »* (ou écosystème de start-ups) se développe fortement depuis peu. Il va rajeunir et moderniser l'assurance en s'appuyant sur les nouvelles technologies. A côté des modèles statistiques traditionnels, les assureurs pourront alors s'appuyer sur des modèles prédictifs.

Les salariés attendent beaucoup de leur entreprise. Et les dirigeants, qui poursuivent en toute logique l'objectif de générer de la richesse pour en assurer la pérennité (car faut-il le rappeler, c'est la raison d'être même de l'entreprise), verront à n'en pas douter, tout le bénéfice à tirer d'une meilleure intégration de la protection sociale dans la démarche entrepreneuriale. Mais à la seule condition, de les convaincre du bien-fondé de la démarche, et d'une relation gagnant-gagnant (salariés et entreprise). Le tout dans une sorte d'interaction féconde.

Quant aux assureurs, leur responsabilité est immense. Plus que jamais, on attend d'eux qu'ils soient inventifs, innovants, et qu'ils fassent ce qu'ils savent faire le mieux : assurer l'Homme pour protéger son avenir. Mais aussi, qu'ils soient vigilants car le digital pose la question de la sécurité des données.

« La vieillesse est un naufrage » avait écrit le Général de Gaulle[4]. Concept dépassé de nos jours ! Elle est d'abord un défi et, plus que jamais, à l'aube de ce 21e siècle, une fabuleuse source d'inspiration.

Il est donc essentiel de ne pas voir les évolutions en marche comme des contraintes, mais plutôt comme des leviers d'innovation. Et avoir confiance dans la capacité de chaque partie prenante à prendre toute sa place pour participer de la dynamique.

Cette dynamique, a commencé a redistribuer le marché de la couverture et va continuer à modifier le paysage.

Il faut regarder la société de demain différemment, et voir du potentiel, là où l'on voyait des écueils. Le trait d'union d'une société, entre une jeunesse et ses ainés est à réinventer. Et cela impliquera de trouver des réponses adaptées au maintien de protections de santé efficaces et financièrement accessibles, tout au long de la vie.

L'assurance, assurément, n'a pas fini de faire peau neuve.

[2] selon étude annuelle de l'agence We Are Social, publiée fin 2016

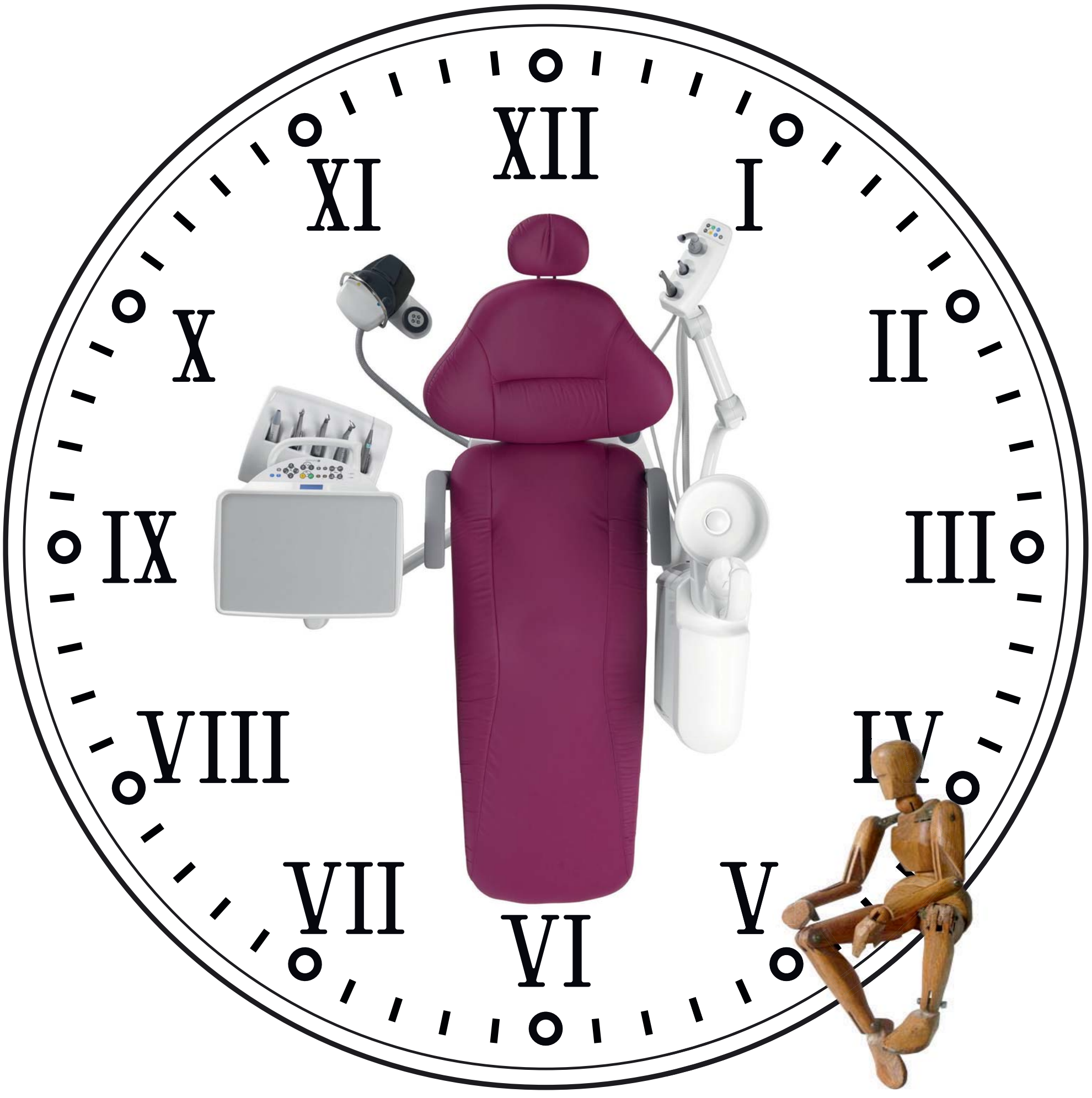
[3] le natif numérique est une personne ayant grandi dans un environnement numérique (PC, internet, smartphone, tablettes, MP4, montres connectées…)

[4] Charles de GAULLE (1890-1970), Mémoires de guerre, tome I, L'Appel, 1940-1942 (1954)

Mme Karine Guatel

- *DESS droit des assurances*
- *Institut des assurances de Paris*
- *Gérante de Prométhée expertise et courtage, membre du groupe Sofraco. Cabinet de courtage spécialisé en protection sociale du dirigeant et du professionnel indépendant, créé en juillet 2011.*
- *Son domaine de compétences : (Retraite, Prévoyance, Mutuelle, Epargne)*
- *Pavillon Voltaire, 17 rue Léon Martine 92290 Châtenay-Malabry*
- *www.promethee-expertiseetcourtage.com*

Tb COMPASS, ambidextre
« L'ergonomie à toute heure »



CONGRÈS ADF 2017

Venez me rencontrer à l'ADF, stand 2N04.
Vous allez être surpris... *Ergon*.

Belmont