Comment présenter les implants dentaires avec persuasion
Par Roger P. Levin, chirurgien-dentiste

Bien que la plupart des patients édentés pourraient bénéficier d'implants dentaires, beaucoup d'entre eux ne considèrent pas sérieusement cette option de soins en raison de son coût. Si vous souhaitez augmenter le nombre d'implants à poser, vous devrez vous armer de stratégies et de systèmes surmontant cet obstacle.

Porter un nouveau regard sur le coût des implants

Il ne fait aucun doute que les implants sont beaucoup plus chers que d'autres possibilités comme des ponts ou des prothèses, sans évoquer la possibilité de vivre sans une dent. Cependant, les consommateurs modernes comprennent, et s'appuient régulièrement sur deux concepts qui peuvent rendre un produit ou service coûteux plus attrayant qu'une alternative à moindre coût :

- **Valeur** : qu'est-ce que la valeur dans son sens le plus général (et pas seulement monétaire) ? Les implants possèdent une valeur extraordinaire en comparaison avec d'autres options. Ils sont ce qui s'apparente le plus à des dents naturelles en ce qui concerne l'aspect, le confort, la fonctionnalité et la commodité... Et ils sont permanents. En faisant comprendre à vos patients qu'ils en auront plus pour leur argent en investissant dans des implants, vous augmenterez considérablement votre taux d'acceptation des soins.

- **Accessibilité** : en moyenne, une nouvelle voiture coûte plus de 30 000 dollars, mais combien de personnes, parmi vos patients, pourraient débourser tout cet argent sous la forme d'une somme forfaitaire? La plupart ne peuvent pas. Les constructeurs et les concessionnaires automobiles ont « formé » les consommateurs à penser en termes de paiements mensuels. Autrement dit, ils font d'une nouvelle voiture un bien *abordable*. C'est exactement ce que vous devez faire avec les implants. Proposez des options de paiement qui permettent à vos patients de choisir une solution coûteuse sans dépasser leur

budget. Le financement extérieur via une source fiable est une option particulièrement attrayante dans ce sens.

Repenser la présentation des soins pour les implants

La pose d'implants est un soin fondé sur une *volonté*, et non sur un *besoin* réel. Lorsque vous la présentez, vous devez:

- **Minimiser les détails cliniques.** Les discussions sur la technologie d'implant avancée impressionneront vos patients, mais ne vous attardez pas sur les détails techniques ; ils ne seront en rien éloquents ou persuasifs.

- **Concentrez-vous davantage sur la motivation que sur la pédagogie.** Enfin, la décision de se faire poser des implants sera fortement influencée par les émotions.

- **Structurez l'intégralité de votre présentation autour des avantages.** Pour les patients, la valeur des implants se résume à leurs avantages exceptionnels. Insistez sur le fait que lorsque les patients acceptent le soin, ils adhèrent aux avantages que cela va leur procurer.

- **Soulignez l'enthousiasme suscité par les implants.** Les patients édentés seront enthousiastes à l'idée d'avoir des implants. Suscitez ce sentiment positif, non seulement par les mots, mais également en faisant *vous-même* preuve d'enthousiasme à l'égard des avantages des implants.

- **Parlez des options de paiement à tous vos patients.** N'essayez pas de deviner quels patients pourraient avoir des réserves quant au coût des implants. Tout le monde peut bénéficier de soins accessibles.

Le marché des implants se développe en raison du taux élevé de personnes édentées parmi les baby-boomers. En suivant ces recommandations, vous serez plus à même de tirer profit de cette occasion exceptionnelle.