

Charte du guide COMIDENT des journées, salons, congrès et expositions professionnelles du monde de la santé bucco-dentaire

Contexte :

- Le **COMIDENT** est « le trait d'union des professions de l'art dentaire et réunit les deux principaux métiers de l'activité dentaire sur le marché français : la fabrication et la distribution de tous les matériels et matériaux dentaires auprès des chirurgiens dentistes et des prothésistes dentaires »
- Partenaire reconnu et incontournable dans le monde de la santé bucco-dentaire, porte-parole de toutes les professions de l'industrie, de la distribution et du négoce dentaire, le **COMIDENT** a pour vocation la représentation équitable de l'ensemble de ses adhérents et s'est donné pour mission la défense de leurs intérêts

Objectifs :

- Dans le cadre de cette mission et au moment où la formation continue des chirurgiens-dentistes devient une obligation, le **COMIDENT** constate une « envolée » des propositions de « partenariat », et donc des demandes de sponsoring auprès de tous ses adhérents.
- En effet, sans la participation financière et physique des industriels et distributeurs, cette formation continue ne pourrait exister. Tous les organisateurs de cette formation s'accordent à leur dire.

Un guide :

- Ce point capital étant énoncé, le **COMIDENT** doit alors proposer un « guide » de toutes ces manifestations dans le but d'éclairer chacun dans ces décisions d'allocations budgétaires et de participation, ou, non, à tel ou tel événement.
- Dans un souci de transparence et de réalisme, l'avis donné par ce guide sera celui compilé de tous les exposants adhérents au **COMIDENT** qui jugeront sur base de leurs vécus et de leurs résultats.
- Ce guide ne veut en aucun cas être une bible subjective, mais bien un outil d'aide à la décision pour chacun, en fonction de ses impératifs propres, qui reste le reflet de la réalité.

Critère de notation :

- Chaque manifestation est classée dans une catégorie (nationale, régionale, locale) puis notée sur les critères qui se sont révélés être les « essentiels » pour les sponsors : C.A réalisé pendant la manifestation, nombre de contacts au stand, et apport d'image.
- La note obtenue est la moyenne arithmétique du total des notes d'un panel représentatif des adhérents **COMIDENT**. **Elle peut aller de 1 à 4 (1 = sans**

intérêt ; 2 = insuffisant ; 3 = porteur ; 4 = très bon). Le nombre impair de notes oblige à une vraie prise de position, donc, donne valeur à la note !

Base de données :

- Elle sera enrichie tous les ans par les adhérents **COMIDENT**.
(Toute organisation de formation continue pourra demander le détail de son évaluation au **COMIDENT** et ne pourra disposer que de la sienne.)

Leviers d'amélioration des manifestations :

Il est apparu au **COMIDENT** que la qualité des résultats obtenus dépendaient essentiellement des critères valorisés tel que suit:

- Référentiel prix : la soirée 150/200€ ; la journée 200/300€ ; le mètre carré par jour pour des manifestations de plusieurs jours: 50€/m²/jour.
- Topographie des lieux : une seule salle, sur le passage de l'accès aux salles de conférence.
- Pausés : 2 pauses.
- Horaire annoncé de début : 30 minutes avant la première conférence et 30 minutes avant le déjeuner.
- Buffet de pause : au centre, où plusieurs parmi les exposants.
- respect de timing : le respecter à la lettre.
- Incitation à rencontrer les exposants : projection d'un diapo PowerPoint des logos exposants à chaque pause.
- Nombre de participants : respect du nombre de participants annoncés.
- Timing des manifestations : un mois entre deux manifestations d'un même département.
- Accès aux conférences : une personne par exposant.
- organisation générale : nomination d'un responsable «exposant», avec nom et téléphone dans le dossier d'inscription.
- liste des participants : systématiquement, de préférence sur Excel, communiquée à la fin de la dernière journée.
- synchronisation des conférences : si multi conférences, décaler les temps de pause.

Pour les soirées, tout reste identique sauf :

- ✓ Une pause au lieu de deux, 30 minutes avant la conférence, deux soirées par mois maximum sur un même département.

C'est donc en jouant sur ces critères, et dans le sens énoncé, que toute organisation pourra améliorer ses prestations auprès des « sponsors ».

En finalité :

Le **COMIDENT** espère aussi, en ce sens, aider à valoriser la qualité de la formation continue, dans l'intérêt de tous, et principalement au final des patients que nous sommes tous.

La commission communication COMIDENT