



# LES FORMATIONS DU COMIDENT

Organisme de formation  
certifié Qualiopi

**Qualiopi**   
processus certifié

■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au  
titre de la catégorie d'action suivante :  
**ACTIONS DE FORMATION**

# Formez vos équipes aux spécificités du secteur dentaire

Développez leurs compétences. Renforcez votre performance.

## 3 AXES DE FORMATION POUR UNE EXPERTISE GLOBALE



### Clinique

Comprendre  
l'environnement du  
cabinet dentaire



### Réglementaire

Sécurisez vos  
connaissances et évoluez  
dans un cadre conforme  
et maîtrisé



### E-learning

Appréhendez les  
enjeux économiques et  
structurels du secteur  
pour mieux orienter  
vos actions

## UNE OFFRE CONÇUE POUR LES PROFESSIONNELS DU SECTEUR

- Des formations concrètes, directement applicables sur le terrain
- Des contenus structurés, pédagogiques et actualisés
- Des experts reconnus du secteur dentaire
- Des formats flexibles : présentiel, distanciel, hybride et e-learning

## ORGANISME DE FORMATION CERTIFIÉ QUALIOPi

Notre organisme de formation est certifié Qualiopi pour ses actions de formation. Cette certification atteste de la qualité de nos processus, de notre organisation et de notre démarche d'amélioration continue, tout en permettant l'accès aux dispositifs de financement publics et mutualisés prévus par la réglementation.

**Qualiopi**  
processus certifié



■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au  
titre de la catégorie d'action suivante :

**ACTIONS DE FORMATION**



# Les bases cliniques du secteur dentaire

Comprendre l'environnement du cabinet dentaire.



## Informations clés formation & santé

- ▶ Durée : 2,5 jours
- ▶ Format : présentiel ou visioconférence
- ▶ Partenaire pédagogique : Formation et Santé
- ▶ Public : équipes commerciales, équipes marketing, et tout professionnel souhaitant comprendre l'environnement du cabinet dentaire
- ▶ Prérequis : aucun

## Objectif

Former des professionnels spécialisés dans le secteur dentaire, en leur apportant notamment les connaissances nécessaires en anatomie bucco-dentaire, soins cliniques, imagerie et prévention afin qu'ils soient en aptitude de promouvoir des produits et équipements médicaux spécifiques avec une compréhension approfondie du contexte scientifique, technique et réglementaire.

## COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- ▶ Comprendre l'anatomie et la physiologie bucco-dentaire
- ▶ Acquérir les bases des soins cliniques et implantaires
- ▶ Comprendre l'imagerie dentaire et la radioprotection
- ▶ Identifier les principales pathologies dentaires
- ▶ Adapter votre discours commercial aux besoins cliniques

## BÉNÉFICES

Cette formation permet aux professionnels du secteur de :

- ▶ renforcer leur crédibilité auprès des praticiens
- ▶ mieux comprendre les usages cliniques des dispositifs médicaux
- ▶ adapter leur argumentaire commercial aux réalités du cabinet dentaire

## PROGRAMME

- ▶ Anatomie et physiologie bucco-dentaire
- ▶ Soins cliniques et implantaires
- ▶ Soins techniques et imagerie : Gestion des risques et radioprotection
- ▶ Hygiène bucco-dentaire et prévention santé
- ▶ Système de santé et codifications

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- ▶ QCM de validation des acquis
- ▶ Analyse de cas pratiques

## Tarifs

- ▶ Adhérents COMIDENT : 1 250 € HT\*
- ▶ Non-adhérents : 2 500 € HT\*

\* Tarif hors prise en charge éventuelle par votre opérateur de compétences (OPCO).



# Stratégiser la conformité réglementaire des dispositifs médicaux

Vers une maîtrise complète du cadre réglementaire.



## Informations clés



- ▶ Durée : 1 jour
- ▶ Format : présentiel ou visioconférence
- ▶ Partenaire pédagogique : IFIS
- ▶ Public : responsables réglementaires, qualité, commerciaux, chefs de produit, dirigeants

## Objectif

Comprendre et structurer la stratégie réglementaire des dispositifs médicaux afin de sécuriser leur mise sur le marché et d'anticiper les exigences du Règlement (UE) 2017/745 dans une logique opérationnelle et durable.

## COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- ▶ Identifier les exigences clés du cadre réglementaire européen des dispositifs médicaux
- ▶ Structurer une stratégie de conformité adaptée au cycle de vie du produit
- ▶ Comprendre les rôles et responsabilités des différents acteurs (fabricant, mandataire, importateur, distributeur)
- ▶ Analyser les risques réglementaires et anticiper les points de vigilance
- ▶ Intégrer les enjeux réglementaires dans votre stratégie commerciale et produit

## LES PLUS DE LA FORMATION

- ▶ Apporte une vision globale et stratégique de la réglementation des dispositifs médicaux
- ▶ Permet d'anticiper les contraintes et de sécuriser les mises sur le marché

## PROGRAMME

- ▶ Cadre réglementaire européen (MDR 2017/745)
- ▶ Classification des dispositifs médicaux
- ▶ Stratégie de mise sur le marché
- ▶ Documentation technique et exigences de conformité
- ▶ Évaluation clinique et gestion des risques
- ▶ Surveillance après commercialisation (PMS)
- ▶ Rôles et responsabilités des opérateurs économiques

## Tarifs

- ▶ Adhérents COMIDENT : 600 € HT\*
- ▶ Non-adhérents : 1 200 € HT\*

\* Tarif hors prise en charge éventuelle par votre opérateur de compétences (OPCO).



# Maîtriser l'importation et la distribution des dispositifs médicaux

Adapter ses pratiques au Règlement (UE) 2017/745.



## Informations clés



- ▶ Durée : 1 jour
- ▶ Format : présentiel ou visioconférence
- ▶ Partenaire pédagogique : IFIS
- ▶ Public : commerciaux, chefs de produit, technico-commerciaux, responsables de secteur

## Objectif

Maîtriser les obligations réglementaires liées à l'importation et à la distribution des dispositifs médicaux afin de sécuriser les opérations et garantir la conformité des produits sur le marché européen.

### COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- ▶ Identifier les obligations spécifiques des importateurs et distributeurs
- ▶ Mettre en place des processus conformes au MDR 2017/745
- ▶ Contrôler la conformité des dispositifs avant leur mise à disposition
- ▶ Assurer la traçabilité et la gestion documentaire réglementaire
- ▶ Gérer les incidents, réclamations et actions correctives
- ▶ Adapter vos pratiques commerciales aux exigences réglementaires

### LES PLUS DE LA FORMATION

- ▶ Sécurise vos opérations d'importation et de distribution
- ▶ Limite les risques de non-conformité et de sanctions
- ▶ Apporte des outils concrets pour le terrain
- ▶ Facilite la collaboration avec les fabricants et autorités

### PROGRAMME

- ▶ Rôles et responsabilités des importateurs et distributeurs
- ▶ Exigences du MDR applicables aux opérateurs économiques
- ▶ Vérification de conformité des dispositifs
- ▶ Traçabilité et gestion des enregistrements
- ▶ Gestion des réclamations et matériovigilance
- ▶ Surveillance du marché et obligations post-commercialisation

### Tarifs

- ▶ Adhérents COMIDENT : 600 € HT\*
- ▶ Non-adhérents : 1 200 € HT\*

\* Tarif hors prise en charge éventuelle par votre opérateur de compétences (OPCO).



# Mettre en pratique un processus de libération de lots de dispositifs médicaux

Sécuriser la mise sur le marché et garantir la conformité produit.



## Informations clés



- ▶ Durée : 1 jour
- ▶ Format : présentiel ou visioconférence
- ▶ Partenaire pédagogique : IFIS
- ▶ Public : responsables réglementaires, qualité, commerciaux, chefs de produit, dirigeants

## Objectif

Comprendre et appliquer un processus de libération de lots conforme aux exigences réglementaires afin de garantir la qualité, la sécurité et la conformité des dispositifs médicaux avant leur mise sur le marché.

## COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- ▶ Comprendre les enjeux de la libération de lot dans le cadre réglementaire
- ▶ Mettre en œuvre un processus de contrôle et de validation conforme
- ▶ Vérifier la conformité documentaire et technique des lots
- ▶ Identifier les non-conformités et mettre en place des actions correctives
- ▶ Sécuriser la traçabilité et les enregistrements qualité
- ▶ Intégrer la libération de lot dans le système qualité global

## LES PLUS DE LA FORMATION

- ▶ Approche opérationnelle directement applicable
- ▶ Renforce la sécurité et la conformité des produits
- ▶ Réduit les risques qualité et réglementaires
- ▶ Améliore la robustesse des processus internes

## PROGRAMME

- ▶ Principes de la libération de lot
- ▶ Exigences réglementaires et qualité associées
- ▶ Contrôles documentaires et techniques
- ▶ Gestion des non-conformités
- ▶ Traçabilité et enregistrements
- ▶ Intégration dans le système de management de la qualité

## Tarifs

▶ Adhérents COMIDENT :

600 € HT\*

▶ Non-adhérents :

1 200 € HT\*

\* Tarif hors prise en charge éventuelle par votre opérateur de compétences (OPCO).



E-learning

# Décrypter le marché dentaire français

Comprenez les mécanismes clés du secteur pour mieux orienter vos actions.



## Informations clés



- ▶ Durée : 4 heures
- ▶ Format : e-learning
- ▶ Intervenant : Dr. Marco MAZEVET
- ▶ Public : équipes commerciales, marketing, réglementaires et tout professionnel souhaitant comprendre ou approfondir ses connaissances sur le marché dentaire

## Objectif

Comprendre les fondamentaux économiques et réglementaires du marché dentaire français afin de mieux appréhender l'environnement des cabinets, positionner son offre et adapter efficacement ses actions.

### COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- ▶ Identifier les principaux acteurs du secteur et comprendre leur rôle
- ▶ Analyser l'environnement économique des cabinets dentaires
- ▶ Comprendre les flux financiers et les mécanismes de remboursement
- ▶ Décrypter la convention dentaire et ses impacts
- ▶ Appréhender les enjeux économiques influençant les décisions du marché
- ▶ Adapter vos actions aux réalités et spécificités du secteur

### PROGRAMME

- ▶ Le marché vu d'en haut : démographie des praticiens, disparités territoriales, consommation de soins et grandes tendances.
- ▶ L'économie du cabinet de l'intérieur : structure des revenus, charges, coût horaire au fauteuil
- ▶ La convention dentaire décryptée : le marathon de négociation qui fixe les tarifs, les paniers de soins, les conditions de remboursement et qui structure l'intégralité de l'exercice en France
- ▶ Les tendances qui redessinent le secteur : digitalisation, montée des centres de soins, exercice spécialisé, vieillissement de la population, afflux de diplômés étrangers

### LES PLUS DE LA FORMATION

- ▶ Apporte une lecture claire et structurée du marché dentaire
- ▶ Facilite la compréhension des mécanismes économiques et réglementaires
- ▶ Format e-learning, illustré par des exemples concrets et des données actualisées

### Tarifs

- ▶ Adhérents COMIDENT : 250 € HT\*
- ▶ Non-adhérents : 500 € HT\*

\* Tarif hors prise en charge éventuelle par votre opérateur de compétences (OPCO).



## UN PROJET DE FORMATION ? ÉCHANGEONS

Nous vous accompagnons dans la définition de vos besoins et la mise en place de parcours de formation adaptés à vos enjeux.

### Coordonnées :

manon.garabedian@comident.fr  
www.comident.fr  
+33 6 86 31 31 39 01



[comident.fr/offre-de-services](https://comident.fr/offre-de-services)

### Informations légales

SIRET : 310 710 595 00045

Organisme de formation enregistré sous le numéro NDA 11757372975  
auprès du préfet de la région Île-de-France.

*Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.*