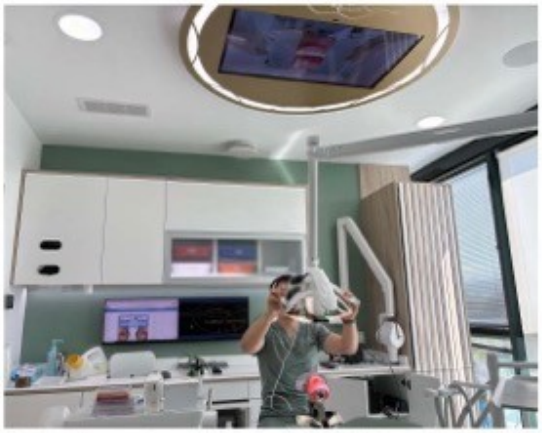
INNOVATION Orbital est née au Beausset, Alyxa du côté d'Arles : deux solutions de réalité virtuelle et d'intelligence artificielle pour améliorer la prise en charge du patient.

Les dentistes, aussi, passent à l'IA

PAR MARIE-CÉCILE BÉRENGER ET FRÉDÉRIC DUMAS/ MBERENGER@NICEMATIN.FR ET FDUMAS@NICEMATIN.FR

ÉCOUTER LE PATIENT, observer sa dentition à la loupe, mais aussi consulter en parallèle son dossier médical afin d'établir un diagnostic.. Les dentistes doivent être polyvalents, pour soigner.

C'était même l'objet de la thèse de Florian Bellante, chirurgien-dentiste depuis 2016, d'abord à Six-Fours puis à La Ciotat depuis 2023. « *J'avais pour projet de développer une appli qui permette d'établir un diagnostic et un protocole, une fois les symptômes du patient renseignés. Mes enseignants à l'université m'ont suggéré de tenter des concours avec ce sujet de thèse, dont l'objet était de relier la théorie à la pratique mais j'ai commencé à travailler et je ne suis pas allé plus loin* », détaille le professionnel beaussetan qui n'avait cependant pas abandonné cette idée.



Florian Bellante a mis au point un système qui allie le casque de réalité virtuelle d'Apple avec les besoins des dentistes. PHOTO M.-C. B.



Alexandre, Mathieu et Enzo viennent de lancer Alyxa pour équiper les cabinets dentaires d'intelligence supplémentaire. PHOTO F. D.

Moindre coût

Jusqu'à découvrir l'une des dernières innovations d'Apple, le Vision pro, casque de réalité mixte couplé à un ordinateur spatial qui permet, autour de l'observation très précise de la bouche du patient, de créer une sorte de bureau virtuel, donnant accès à tout son dossier médical.

« *Le premier avantage est que cela nous permet de ne plus faire d'aller-retour vers l'ordinateur, ce qui est plus pratique et plus hygiénique aussi* », souligne le soignant, qui s'est alors rapproché de développeurs et s'est formé en intelligence artificielle, pour imaginer un nouvel outil qui allie les besoins précis des dentistes et l'apport de la réalité virtuelle. « *On se démarque car on cumule l'analyse de l'image, l'accès à la documentation et l'aide au diagnostic* », poursuit le chirurgien-dentiste qui mise aussi sur le coût de cet équipement « *on parle de 4 000 euros alors que du matériel de chirurgie guidée est beaucoup plus cher* ».

Vivatech

Florian Bellante s'est même rendu à Vivatech, pour rencontrer de nouveaux interlocuteurs, et aussi des investisseurs, afin de poursuivre la mise au point de sa solution appelée Orbital, et supportée par l'entreprise Spatial Dentistry Solutions (SDS) dont il est fondateur et dans laquelle il a, lui-même, injecté des fonds.

« *J'ai échangé avec des développeurs et l'idée a germé de lancer des formations immersives de chirurgie en utilisant les lunettes d'Apple, ce qui permettrait de générer des revenus*, ajoute le praticien. *Nous venons de faire un premier tournage à Paris. L'élève pourra suivre une opération de façon beaucoup plus instructive que s'il était en observation à côté d'un chirurgien. Cela pourrait donner lieu à des abonnements.* »

Florian Bellante doit intervenir lors du congrès D'Dent'air prévu le 14 octobre à Saint-Laurent-du-Var pour évoquer cette piste, tout en peaufinant Orbital, qui pour l'instant fonctionne de façon « artisanale », avec un smartphone en guise de caméra. Il s'appuie sur différents partenaires, experts en intelligence artificielle, comme le Studio Meije, spécialiste des ordinateurs spatiaux, en quête de témoignages de dentistes, pour coller à leurs besoins, via un post Linkedin. Car, entre autres atouts, Orbital permettra aux soignants de travailler sans être courbés sur la bouche du patient puisque l'image de sa dentition apparaît face à eux sur un écran.

INFOS :
spatialdentistrysolution@gmail.com

Assistante virtuelle

« ET SI votre dentiste vous suivait encore après le rendez-vous ? » : c'est la question que posent trois jeunes entrepreneurs, originaires de notre région, et qui travaillent entre Arles et Paris. Ils ont créé ensemble une intelligence artificielle adaptée aux cabinets dentaires (et à leurs patients). Alexandre Battestini et Mathieu Manceron sont dentistes de profession tandis qu'Enzo Aubry s'occupe du volet business et entrepreneurial.

« *C'est simple, on s'est rendu compte qu'après un rendez-vous chez le dentiste, les gens se demandaient souvent : est-ce normal d'avoir encore mal ? Pourquoi ce traitement est-il nécessaire ?* La *solution Alyxa consiste donc à entamer une conversation via Whatsapp pour donner une information supplémentaire au patient* », explique Alexandre Battestini.

Côté dentiste, la « solution Alyxa » devient une assistante numérique. « *Pendant la consultation, elle retranscrit automatiquement tous les échanges entre le praticien et son patient via un micro posé pendant la séance. Le dentiste dispose alors d'un compte rendu clinique complet qu'il peut transmettre en un clic à un confrère ou au secrétariat*, ajoute Enzo Aubry. *Alyxa accompagne ensuite le patient, lui rappelle les consignes et peut même réexpliquer avec des mots simples son traitement. L'objectif est de créer un suivi plus personnalisé, tout en déchargeant le praticien d'une partie du suivi quotidien.* »

Les trois jeunes entrepreneurs estiment à 5 à 10 minutes le temps gagné à chaque consultation et un gain de chiffre d'affaires de 30 % pour les cabinets. Une centaine d'entre eux a déjà opté pour Alyxa.

