



EXPÉRIENCE CONDOR

La scanner intra-oral en plus de la prise d'empreintes, aide le praticien à établir un diagnostic précis et permet au patient de bien comprendre ses problèmes bucco-dentaires. Condor facilite la pratique quotidienne et nous ouvre les portes de la dentisterie moderne.

► PAGE 4



GEMMOTHÉRAPIE

La gemmothérapie est une branche de la phytothérapie. Cette thérapie naturelle consiste à utiliser les propriétés embryonnaires des bourgeons et des jeunes pousses d'arbres et d'arbustes. Une thérapie de plus dans notre arsenal thérapeutique.

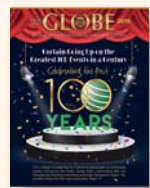
► PAGE 8



INTERVIEW

L'ICD (International College of Dentists) est la plus ancienne société honorifique mondiale. Réunir des membres exceptionnels de la profession, cultiver les efforts humanitaires, faire progresser l'art dentaire et améliorer le bien-être. À découvrir.

► PAGES 10 | 11



DENTAL TRIBUNE

P1 À P12

Édito du Dr Savard	P1
Planète dentaire	P2
Expérience Condor	P4
Trucs et astuces de l'Académie du Sourire	P6
Communication	P7
Gemmothérapie	P8
Interview Dr Sydney - ICD	P10 11

PRÉVENTION TRIBUNE P13 À P20

Planète dentaire	P13
Actus produits	P14
Cas clinique du Dr Tapia Guadix	P16 17
Interview du Dr Deudon	P18

ESTHÉTIQUE TRIBUNE P21 À P28

Planète dentaire	P21
Cas clinique du Dr Fradeani	P22 23
Actus Produits	P24
Cas clinique des Drs Demartis, Bini & Luca Borro	P26 27

ÉDITO

Demande-t-on à un spécialiste de chirurgie cardiaque de faire de la prévention en répétant à l'envie « mangez des fruits, faites du sport, arrêtez de fumer » ? S'il va de soi que les cardiologues ont plus que leur mot à dire au sujet de la santé cardiaque, est-ce pour autant leur cœur de métier ? S'il est évident que le système de santé français devrait accorder une plus grande place à la prévention, le système de soin est-il par nature un système de prévention ?

Pour le dire clairement : non et heureusement. Pourquoi ? Car les paramètres de la prévention sont d'un tout autre ordre que le monde du soin. La prévention c'est de maintenir un corps sain, dans une âme saine, vivant une vie saine, équilibrée et active dans un environnement sain et avec des ressources et de la nourriture saine. Aucun professionnel de santé n'a vraiment les moyens d'agir là-dessus. Il ne faut pas confondre les deux plans : celui

des systèmes de soins et celui des politiques de santé. Garder la santé n'a que très peu à voir avec le traitement des maladies. Le traitement des maladies, lui, permet dans l'urgence ou la chronicité de retrouver une forme de santé. Les deux choses, santé et maladie, n'appartiennent pas aux mêmes domaines du sens. Ils dialoguent, mais l'un n'est pas l'inverse de l'autre.

D'ailleurs la plupart des grandes avancées en médecine (le soin, le traitement des maladies) ont guéri ou amélioré le sort d'hommes et de femmes. Pourtant c'est bien l'avancée de l'hygiène, les égouts, des aliments variés désormais disponibles toutes l'année, qui ont sauvé des millions de vies. Les deux échelles sont incomparables. Heureusement ! Car on a besoin et de sauver des vies (santé publique) et de sauver des femmes et des hommes (médecine).

Il faut donc absolument tenir bien à part ces deux sujets (malgré leurs imbrications naturelles). Pourquoi faire ? Concrètement ça veut dire quoi ?

Concrètement, cela signifie que le cœur du métier de dentiste c'est de traiter

des maladies et que, s'il est un spécialiste à solliciter dans des plans de prévention, il n'est pas responsable de la bonne santé. D'ailleurs, la prévalence de la carie n'a pas baissé à cause de la qualité des soins mais à cause de meilleures habitudes de brossage et de l'utilisation du dentifrice fluoré.

Ensuite cela signifie que si le soin précoce est bien une acte de prévention secondaire ou tertiaire, créer une politique de santé publique axée sur la prévention en souhaitant une rééquilibration soino-prothèse est une absurdité, quand les facteurs sur lesquels agir sont les comportements de la population, la qualité de l'environnement et la nature des incitations de l'industrie agro-alimentaire.

Une vraie politique de prévention bucco-dentaire n'a donc nullement sa place dans une convention entre des professionnels et un assureur obligatoire. C'est une question de politique bien plus globale qui devrait intéresser la Nation toute entière. Il faut cesser de rendre un si mauvais service à la profession et à la population en marchant dans une rhétorique imbécile.

Dr Guillaume Savard



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
6 rue du Château
54160 AUTREY SUR MADON
France

DIRECTEUR DE PUBLICATION :

Torsten OEMUS

RÉDACTEUR EN CHEF :

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

RÉDACTION :

Nathalie SCHÜLLER

CONSEILLER SCIENTIFIQUE :

Dr Thierry LACHKAR

JOURNALISTES SCIENTIFIQUES :

Dr Norbert BELLAÏCHE

Dr David BLANC

Dr Florine BOUKHOBZA

Dr Jacques VERMEULEN

SERVICES ADMINISTRATIFS :

Bénédicte CLAUDEPIERRE

PUBLICITÉ :

Laurence HOFMANN
l.hofmann@dental-tribune.com

MAQUETTE :

Matthias ABIHCHT
m.abicht@dental-tribune.com

DEMANDE D'ABONNEMENT ET SERVICE DES LECTEURS :

Dental Tribune International
6 rue du Château
54160 AUTREY SUR MADON
France
abonnement@dental-tribune.com

IMPRIMERIE :

Dierichs Druck+Media GmbH
Frankfurter Str. 168, 34121 Kassel – Allemagne

DÉPOT LÉGAL : JUILLET 2011

ISSN : 2105-1364

ProtLab

SÉCURITÉ
QUALITÉ
INNOVATIONCCM
74€*
MÉTALLURGIE RÉALISÉE
PAR FUSION LASERProtilab,
bien plus qu'un prix.

www.protilab.com

5 rue Georgette Agutte • 75018 PARIS

0 800 81 81 19

Service & appel
gratuits

Joindre l'utile à l'agréable pour soutenir l'AOI

L'AOI (Aide Odontologique Internationale) est une ONG qui contribue à l'amélioration de la santé bucco-dentaire des populations défavorisées. En 30 ans, l'association a

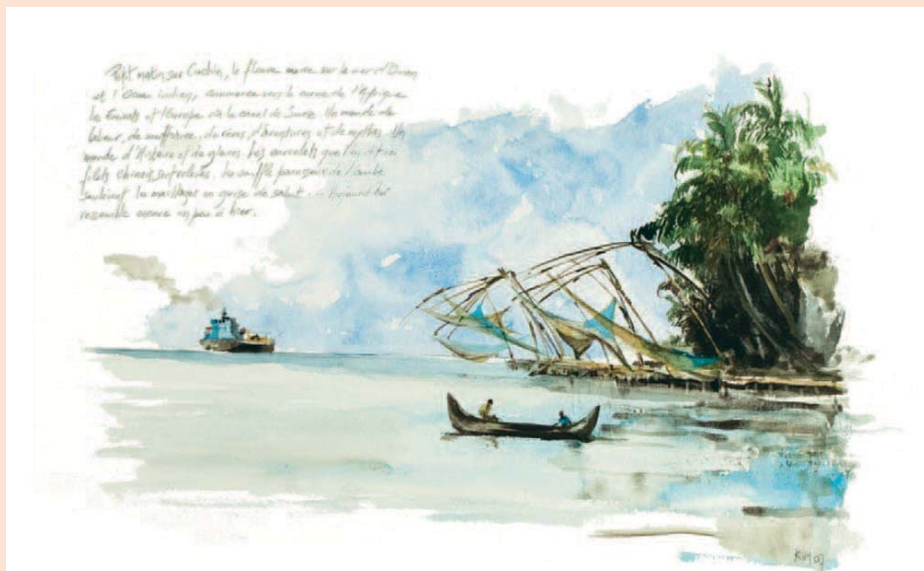
des dynamiques locales et travaille en réseau avec les différents acteurs concernés : professionnels, universitaires, institutionnels. L'AOI se positionne en tant que fa-

Commandez chez eux vos cartons de rendez-vous, enveloppes et cartes de correspondance. Deux séries, Aquarelle ou Ariol (85 mm x 54 mm), sont personnalisées à votre nom, proposées avec 5 ou 8 lignes, et livrées par paquets de 1 000 au prix de €170.

Les cartes de correspondance (21 mm x 10,5 mm) personnalisables, sont livrées par

500 au prix de 135 €, les enveloppes sans fenêtre (22 mm x 11 mm) également par 500 au prix de 80 €.

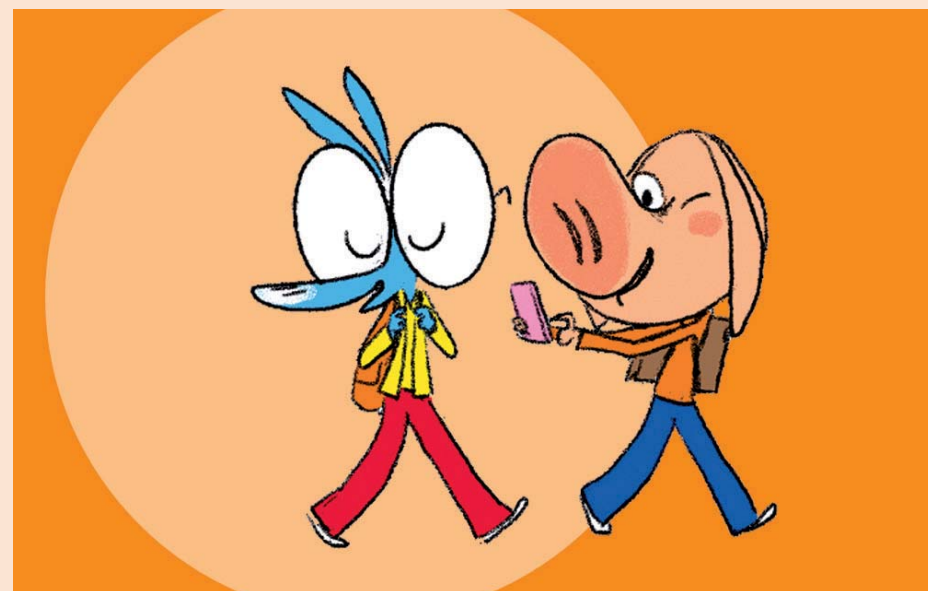
Vous pouvez commander sur le site de l'AOI : <http://www.aoi-fr.org/category/soutien> ou bien par téléphone au 01 57 63 99 98, ou mail à l'adresse suivante : contact@aoi-fr.org



évolué. Elle a acquis un savoir-faire et une expertise reconnue, grâce à son expérience acquise dans différents pays (France, Haïti, Burkina Faso, Mali, Niger, Madagascar, Cameroun, Laos, etc.). L'association accompagne

cilitateur et apporte un soutien technique et financier à ses partenaires, afin qu'ils mènent à bien leurs projets.

L'AOI nous propose aujourd'hui un moyen utile et pratique pour les soutenir.



Les Français face aux problèmes de gencives. Une enquête d'opinion qui en dit long !

Pour sensibiliser et accompagner aux bons réflexes d'hygiène bucco-dentaire au quotidien, l'Union française pour la santé bucco-dentaire (UFSBD) en partenariat avec les laboratoires Pierre Fabre Oral Care, segment de l'hygiène bucco-dentaire, ont lancé, pour la deuxième édition de la campagne de sen-

Seulement 10% des Français suivent quotidiennement les recommandations concernant le nettoyage interdentaire et 74% n'utilisent jamais ou très rarement le fil dentaire ou les brossettes ; 38% des Français utilisent encore une brosse à dents à poils medium ou durs.

Ça roule parfaitement bien pour le cercle d'Anthogyr

C'est au siège d'Anthogyr, au pied du Mont Blanc, que s'est déroulée la quatrième édition du Cercle les 22 et 23 mars dernier. Réunis pour échanger et nourrir leurs connaissances sur les produits Anthogyr, les utilisateurs d'implants Axiom Multi Level et de prothèses Simeda, ont pu témoigner des problématiques et des succès de leur pratique en toute liberté.

Au plus proche des praticiens, les tables rondes ont abordé la restauration esthétique avec l'Accès Angulé et la Zircone Multi-layer. Il a également été question des évolutions de la collaboration entre praticiens et correspondants, induits par l'utilisation de la connexion inLink. Le troisième thème a été consacré à la simplification du traitement des cas complexes en associant les philosophies Bone Level et Tissue Level via la solution Axiom Multi Level.

Une quatrième édition du Cercle, marquée par des échanges fournis entre participants et des présentations pragmatiques dans une ambiance constructive. La traditionnelle soirée s'est déroulée cette année au Refuge des Aiglons à Chamonix, avec sur scène le Dr Charles Durif et son groupe Wake-up. Une belle réussite pour cette société familiale de taille intermédiaire, qui a été créée en 1947 et demeure un symbole des savoir-faire historiques de la Vallée de l'Arve. À l'origine, spécialisée dans les activités de décolletage pour la sous-traitance industrielle et la fabrication d'instruments dentaires, Anthogyr s'est spécialisée au début des années 90, pour être aujourd'hui un acteur mondialement reconnu dans la conception et la fabrication d'implants.



sibilisation et d'éducation « Le printemps du sourire », une grande enquête online menée auprès de 32 421 Français du 8 décembre 2017 au 20 janvier 2018, via Facebook – Twitter – Internet. Des résultats que nous vous livrons qui sont riches d'enseignements.

En cas de gencives douloureuses ou qui saignent, les Français ne sont que 9% à consulter. Ils préfèrent d'abord s'automédiquer (64%), en changeant de dentifrice ou de brosse à dents, utiliser un bain de bouche, et 22% ne font rien.

Un Français sur deux a eu un détartrage réalisé depuis moins d'un an, et 4 répondants sur 10 n'ont toujours pas intégré la visite annuelle chez le dentiste comme un élément incontournable de leur parcours santé.

Bien que 13% des personnes interrogées ne fassent pas attention au type de dentifrice qu'ils utilisent, un peu plus d'un tiers (38%) choisissent un dentifrice « complet » et 5% optent pour un dentifrice « naturel ». Une forte proportion (44%) choisit son dentifrice en réponse à un risque particulier : gencives sensibles (19%), dents sensibles (9%), haleine fraîche (8%), et risque carieux (8%). Enfin, près d'un Français sur 2 (49%) utilise un bain de bouche : 56% d'entre eux utilisent un bain de bouche à usage quotidien et 44% utilisent un bain de bouche traitant, qu'il soit prescrit ou non.

Les résultats sont sans appels : l'opinion publique française n'est vraiment pas assez sensibilisée à la parodontie.

Une autre vision des restaurations de classe II...



1

Isolation & Contact

Palodent® V3
Système de matrices
sectorielles



2

Adhésion fiable¹

Prime&Bond active™
Adhésif Universel



3

Adaptation à la cavité²

SDR®
Substitut dentinaire



4

Reproduction esthétique
et facilitée de la face occlusale³

ceram.x®
Composite Universel

CLASS II SOLUTION™

Parce que 45% des restaurations directes sont des restaurations de classe II⁴, obtenir des résultats constants en une seule intervention est essentiel pour vos patients.

La solution Classe II™ Dentsply Sirona, une approche complète pour:

- Reconstruire un point de contact étroit⁵
- Réussir l'étanchéité de l'interface la plus vulnérable, le fond de la cavité proximale²
- Permettre une reproduction fidèle et esthétique de l'anatomie occlusale³

1. Scientific Compendium Prime&Bond active™. Septembre 2016. 2. Mode d'emploi SDR. 3. Mode d'emploi ceram.x® universal. 4. American Dental Association Procedure Recap report (2006). 5. Mode d'emploi Palodent V3.

Dispositifs médicaux pour soins dentaires, réservés aux professionnels de santé, non remboursés par les organismes d'assurance maladie. Il est recommandé d'isoler la dent à traiter à l'aide d'une digue dentaire avant tout traitement. Lisez attentivement les instructions figurant sur la notice ou sur l'étiquetage avant toute utilisation. **Palodent® V3**. Indications: Système de matrices sectionnelles pour les restaurations de Classe II pour faciliter la mise en forme du contour et la création du point de contact lors de la mise en place de matériaux de restauration directe. Les coins WedgeGuards du système Palodent® V3 sont indiqués en placement préopératoire pour protéger les surfaces adjacentes, des cavités de classe I, de classe II, des facettes et des préparations pré-prothétiques. Classe: I. Fabricant: DENTSPLY Caulk. **Prime&Bond active™**. Indications: Agent de liaison universel pour restaurations directes en composite et compomère photopolymérisables, réparations de composite, céramique et amalgame. Vernis cavitaire pour une utilisation avec de l'amalgame frais. Restaurations indirectes scellées avec Calibra® Universal ou Calibra® Ceram. Classe / Organisme certificateur: IIa / CE 0123. Fabricant: DENTSPLY DeTrey. **ceram.x® universal**. Indications: Restauration directe de toutes les classes de caries des dents antérieures et postérieures. Fabrication indirecte d'inlays, d'onlays et de facettes. Classe / Organisme certificateur: IIa / CE 0123. Fabricant: Dentsply DeTrey. **SDR®**. Indications: Matériau de restauration directe comme base pour la restauration directe des cavités de classes I & II ; restauration directe (sans ajouter un matériau occlusal additionnel) des petites restaurations de classe I des molaires définitives et des restaurations de classe I et II des molaires primaires; scellement de puits et fissures; reconstitution de moignon. Classe / Organisme certificateur: IIa / CE 0120. Fabricant: Dentsply Caulk.

THE DENTAL
SOLUTIONS
COMPANY™

Le partenaire de toutes vos solutions dentaires

**Dentsply
Sirona**

Scanner intra-oral Condor : L'histoire d'une révolution

Outil de prévention et d'aide au diagnostic



Il est aujourd'hui nécessaire d'orienter les patients vers une dentisterie 100 % numérique. Cela implique de changer les habitudes de consommation, de donner une nouvelle image du chirurgien-dentiste, plus moderne, plus accessible et plus à l'écoute.

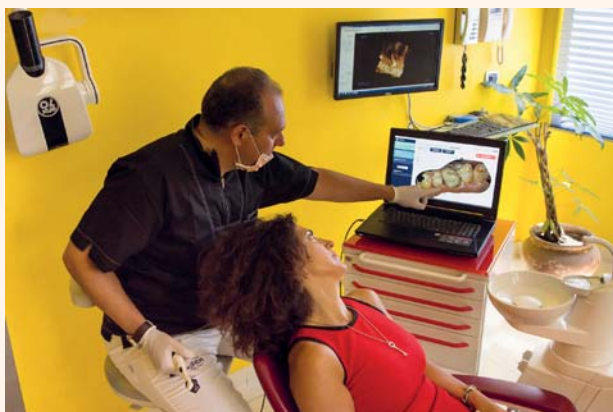
La relation de confiance entre le praticien et son patient est devenue essentielle en vue d'établir un plan de traitement juste et adapté. Une communication claire est le moyen le plus efficace pour motiver le patient, le faire adhérer au plan de traitement et le fidéliser.

C'est alors qu'entre en jeu la partie d'aide au diagnostic et communication de Condor.

Avec le scanner intra-oral Condor, la gestion du workflow est repensée. Le tout numérique permet une liberté de

présentés au patient pour expliquer un traitement.

Considéré comme un outil pédagogique, le scanner intra-oral Condor est ainsi un outil d'aide au diagnostic et de prise d'empreintes optiques.



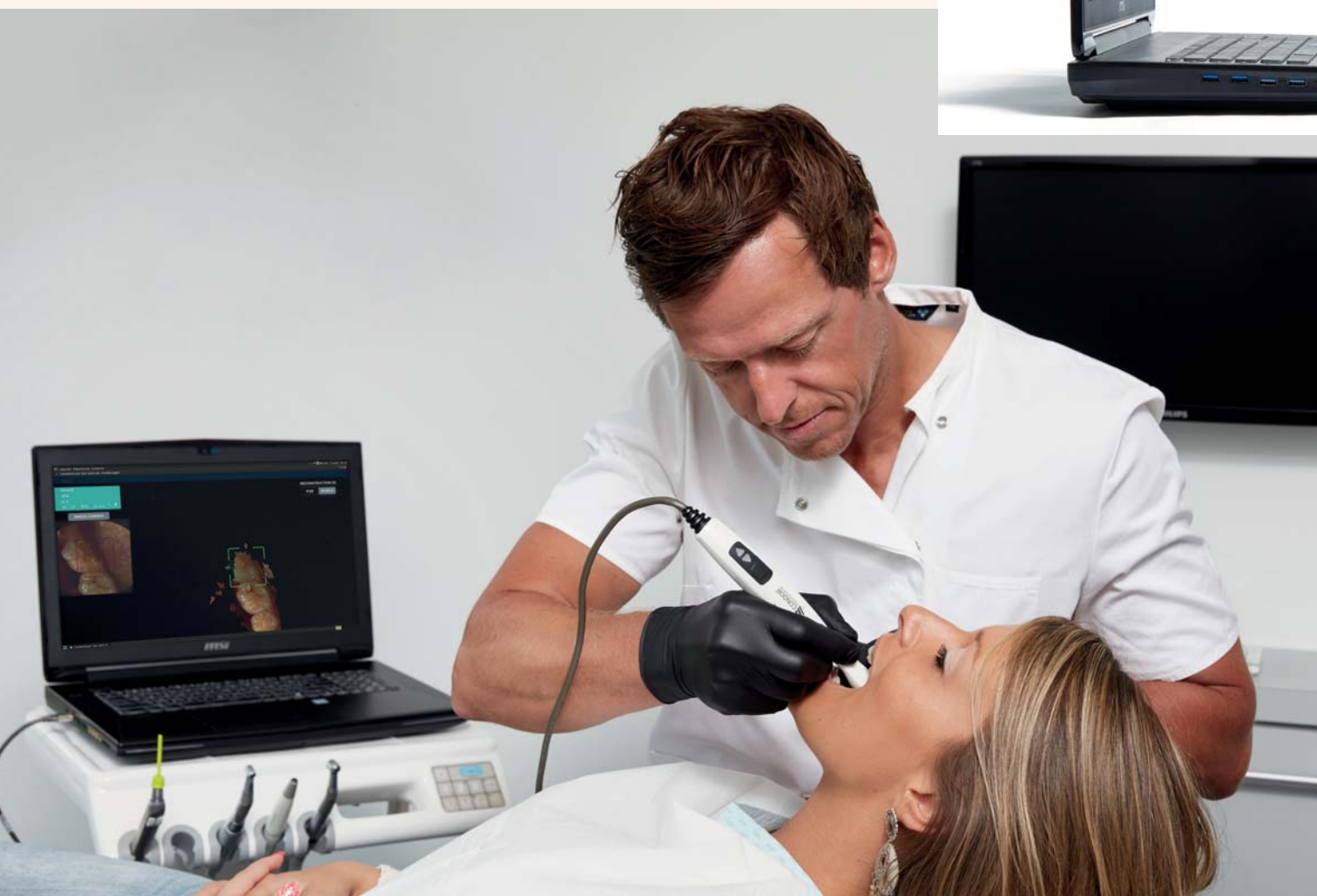
Selon une étude réalisée par le Dr Wilson Goh à Singapour, le scanner intra-oral

PLY, en couleurs réelles, permettent au praticien de présenter une analyse détaillée à son patient, dans le but d'établir un plan de traitement. Cela aide les patients à visualiser leurs résultats finaux et, finalement, à faire progresser l'acceptation des cas.

Toute la technologie de Condor est gérée directement par le logiciel, ce qu'on appelle également « software dépendant ». L'enre-

méthode a permis par un simple coup d'œil à l'écran de traiter des cas tels que des caries, des maladies parodontales, des récessions gingivales, des abrasions/abfractions, des amalgames défailants, des restaurations défectueuses et des prothèses fixes.*

Sur une base de 3 mois, les praticiens ayant opté pour un workflow 100 % digital avec Condor, ont vu leurs revenus augmen-



travail et impose au personnel soignant d'échanger continuellement, sur les cas, les patients, les plans de traitement. Condor est une véritable plateforme d'échanges et renforce cette communication entre praticiens, confrères, assistantes, laboratoires et patients. Les fichiers peuvent être, par exemple, adressés à un confrère pour avis clinique, à un laboratoire en vue de conception ou de validation technique, ou bien

Condor facilite les débuts du traitement. Le patient a confiance en son praticien et s'exprime plus facilement sur ses pathologies. L'étude révèle également que grâce à Condor et toute sa technologie, les patients sont de plus en plus satisfaits et recommandent leur praticien à d'autres nouveaux patients.*

Du côté des patients, la qualité des images 3D étonne le plus !* De par leur réalisme et leur précision, ces scans au format

gistrement se fait de manière fluide et le traitement des données est immédiat. Ainsi, des mises à jour sont faites régulièrement permettant au scanner d'augmenter ses performances en termes de précision, de facilité de manipulation, d'analyse de traitement et d'envoi de fichiers.

Sur la période de décembre 2017 à février 2018, 6 praticiens sur 10 ont adopté un nouveau workflow. Ce changement de

ter de 34,4 % en moyenne par nouveau patient, contre 5,6 % d'augmentation chez les praticiens n'ayant pas changé leurs habitudes de travail.

Les praticiens ayant adopté un nouveau workflow numérique ont enregistré une augmentation de leurs revenus d'environ 16 %, contre seulement 2,4 % pour les praticiens n'ayant pas changé leurs habitudes de travail.*

En conclusion, le scanner intra-oral Condor est à la fois un outil de prise d'empreintes optiques et d'aide au diagnostic. Ce produit 2 en 1 facilite la pratique quotidienne des praticiens et maximise la satisfaction patient, via sa technologie, son efficacité, sa rapidité d'exécution, son confort et sa capacité à faire accepter plus facilement les traitements.

S'ouvrir à Condor, c'est s'ouvrir à la dentisterie moderne.

Article rédigé avec la participation du Dr Carmine Prisco – Salerne, Italie.



* Étude « An Innovative Workflow to Maximise Patients Acceptance and Increase Revenue in a Dental Clinic » réalisée par le Dr Wilson Goh, à Singapour, le 26 mars 2018.



Le « **XXL** » surdoué aux performances exceptionnelles.
15 containers, 35 kg d'instruments ou 7 kg de textiles
stérilisés en **45 min tout compris**.



Accès aux soins sous-gingivaux sous digue grâce au demi-clamp



Fig. 1 : Cas clinique : lésions carieuses en situation juxta et infra gingivale (23).



Fig. 2 : Situation sous champ opératoire : la digue associée aux ligatures n'assure pas l'accès à l'intégrité des lésions.



Fig. 3 : Section d'un crampon Hu Friedy 212 AS.



Fig. 4 : La mise en place de deux demi crampons libère l'accès aux cavités de caries.



Fig. 5 : La section judicieuse de deux crampons permet d'obtenir un crampon droit et un crampon gauche.



Fig. 6 : La stabilisation (indispensable), des 2 demi crampons se fait par adjonction de résine bis acryl chémo. Type Luxabite DMG.



Fig. 7 : Vue palatine des crampons stabilisés.



Fig. 8 : Restaurations terminées. On notera qu'aucune chirurgie résectrice n'a été mise en oeuvre : cette solution permet de respecter l'intégrité parodontale.



Maîtriser l'esthétique du sourire

Cursus

- _ Photographie numérique : cours et TP
- _ Approche psychologique de l'esthétique
- _ Perception du visage et du sourire
- _ Eclaircissement : cours et **démonstration LIVE**
- _ Micro-abrasion
- _ Champs opératoires : cours et TP
- _ Adhésion : cours et TP
- _ La couleur : cours et TP
- _ Le Guide Esthétique® : cours et TD
- _ Reconstitutions corono-radicaux : cours et TP

- _ Bridges fibrés : cours
- _ Composites postérieurs : cours et TP
- _ Composites antérieurs : cours et TP
- _ Edentement unitaire
- _ Implantologie et esthétique dans le secteur antérieur
- _ Le Schéma Esthétique® : cours et TD
- _ Restaurations postérieures indirectes : cours et TP
- _ Couronnes céramo-céramiques
- _ CFAO ; Empreintes
- _ Facettes : cours et TP

avec les Drs. André-Jean FAUCHER - Jean-Christophe PARIS - Stéphanie ORTET - Olivier ETIENNE - Grégory CAMALEONTE - Jacques DEJOU - Fabienne JORDAN - Jean RICHELME - Gauthier WEISROCK

Académie du Sourire

9, avenue Malacrida - 13100 Aix en Provence
Contact : nathalie.negrello@academie-du-sourire.com || +(33)6 10 37 86 88 || www.academie-du-sourire.com

octobre - juillet
2018/2019



Une communication efficace dans le cadre de votre pratique quotidienne

Partie I : Les patients grincheux

Dr Anna Maria Yiannikos, Allemagne et Chypre

Imaginez-vous arriver chaque matin à votre clinique avec le sentiment que, quoi qu'il arrive, vous trouverez une solution. Résoudre un problème facilement – d'une manière qui non seulement vous satisfera mais vous assurera également le dévouement de votre personnel et la fidélité de vos patients car ils seront satisfaits de vos services et de vos solutions !

Vous êtes peut-être l'un ou l'une des meilleurs chirurgiens-dentistes de votre région, vous détenez les savoirs nécessaires, l'expérience et les technologies les plus récentes. Mais vos patients ne voient pas cela, ils peuvent ne pas le comprendre. Peut-être votre expertise leur échappe en raison de la manière dont vous les approchez et communiquez avec eux ; peut-être votre façon de communiquer n'est pas assez claire ou du niveau que certains de vos patients attendent !

Laissez-moi vous faire ce cadeau aujourd'hui : toute une nouvelle palette des scénarios les plus populaires et complexes susceptibles de se produire dans votre cabinet dentaire, et la manière de les aborder pour que vos patients vous quittent en se disant « mon dentiste est vraiment LE MEILLEUR ! ».

Comment s'y prendre avec... des patients grincheux ?

Commençons par le premier script : comment s'y prendre avec un patient qui se plaint juste pour le plaisir de se plaindre ? Dans l'article suivant, je vous présente les 5 étapes qui vous permettront de faire face à cette situation efficacement et sereinement.

Combien de fois n'avons-nous pas accompli un travail excellent ou n'avons-nous pas suivi chaque étape du protocole de traitement (par exemple d'un éclaircissement dentaire) ? Combien de fois n'avons-nous pas expliqué méticuleusement à notre patient les désagréments qu'il pourrait ressentir pendant un traitement ?

Et pourtant, le patient continue à se faire un malin plaisir de ronchonner : « Docteur, je sens..., je saigne beaucoup trop..., mes dents sont si sensibles après l'éclaircissement... », etc.

Les 5 étapes d'une communication efficace

Bien sûr, face à un tel patient, on peut se sentir désarçonné, furieux ou frustré ; quoi de plus normal ? C'est une réaction à laquelle on peut s'attendre. L'important est de savoir s'y prendre avec vos patients, de les garder et rien d'autre. Examinons maintenant les étapes qui nous conduiront à un résultat positif.

Étape 1 : Respirer

Je sais qu'il est difficile de ne pas s'énervier sur des patients grincheux, mais voyons-nous tel un chef d'orchestre : il nous appartient d'indiquer à tous ces patients le tempo et la mesure que nous voulons les voir suivre.

Étape 2 : Écouter

Où est le véritable fond du problème ? Peut-être qu'une patiente désire juste être écoutée et un peu dorlotée ? Ou bien, elle attend de nous un mot ou un geste en retour qui résoudra son « problème » (voir l'étape 3). Naturellement, elle n'a aucune raison de se plaindre, tout est normal et comme prévu, mais c'est une chose que jamais vous ne lui direz !

Étape 3 : Agir en conséquence

Donnez à votre patiente quelque chose qui lui donnera le sentiment que son problème est compris et



© TheGigerRange/Shutterstock.com

que vous allez le résoudre immédiatement — vous, son dentiste de confiance ! Ce pourrait être un conseil tel que « Aucun rinçage pendant 6 heures », ou une prescription telle que « Utilisez cette crème, elle réduira la sensibilité ».

Étape 4 : Suivre

Évidemment, il est recommandé de téléphoner à la patiente et de vérifier que tout va bien quelques heures avant qu'elle ne vous appelle (soit le même jour ou le jour suivant, selon le cas).

Étape 5 : Poser la bonne question !

Surtout, ne lui demandez jamais : « Tout va bien ? » Pourquoi bannir cette question ? Tout simplement parce qu'elle donnera à la patiente l'occasion de recommencer à se plaindre. Dites-lui plutôt : « Je vous appelle simplement pour m'assurer que tout va bien ! » Grâce à cette phrase, vous couper court à toute possibilité de nouvelle récrimination.

C'est aussi simple que cela !

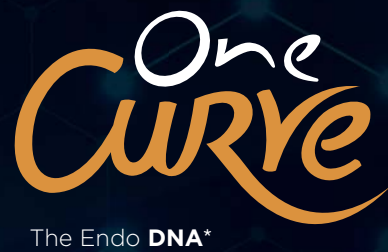
N'hésitez pas à suivre les 5 étapes décrites chaque fois que vous vous retrouvez devant ce problème « imperceptible ». Tentez au moins l'expérience et voyez si cela fonctionne aussi pour vous ! Faites-moi part de vos commentaires ou même de vos suggestions. Je serai ravie de les connaître !

Dans la prochaine édition de Laser Magazine, je vous présenterai la seconde partie de cette nouvelle série de concepts de communication qui vous apprendront en 5 étapes toutes simples à faire taire avec courtoisie et empathie les patients qui ont de trop nombreuses questions. Jusque-là, n'oubliez pas que, si vous êtes le chirurgien-dentiste de votre cabinet, vous en êtes également le responsable et le dirigeant. Vous pouvez toujours m'envoyer vos questions, demandes de renseignements complémentaires et de conseils à dba@yiannikosdental.com par l'intermédiaire de notre site internet : www.dbamastership.com.

Au plaisir de vous retrouver à notre prochain rendez-vous de développement professionnel et éducatif !

Dr Anna Maria Yiannikos

- Membre associé du corps enseignant de l'AALZ de l'université technique de Rhénanie-Westphalie à Aix-la-Chapelle (RWTH), Allemagne.
- DDS, LSO, MSc, MBA.
- dba@yiannikosdental.com
- www.dbamastership.com



UN INSTRUMENT UNIQUE DE MISE EN FORME
EN ROTATION CONTINUE
TRAITEMENT THERMIQUE C.WIRE



100% +
flexible**



2,4 X
plus résistant**
à la fracture
(fatigue cyclique)

ÉCHANTILLON

GRATUIT***

1 Blister ONE CURVE Starter Pack

En appelant le +33 (0)3 81 54 42 36
et avec le code avantage **DTFREE**

* L'ADN de l'Endo

** Données R&D MICRO-MEGA

*** Offre valable jusqu'au 30 juin 2018 en France Métropolitaine

Classe médicale IIA selon la directive 93/42/CEE. Organisme certificateur : LNE/G-MED. Dispositif médical pour soins dentaires, réservé aux professionnels de santé, non remboursé par la Sécurité Sociale. Voir l'étiquetage du produit, et le cas échéant, la notice. Dispositifs stériles.

MICRO-MEGA

5-12 rue du Tunnel - 25006 Besançon Cedex - France
www.micro-mega.com

Le cassis (*Ribes nigrum* L.) En gemmothérapie : Intérêt de la prescription en odontologie

Définition

La gemmothérapie (thérapie par les bourgeons végétaux) développée par Dr Pol Henry en 1950 puis définie par Dr Max Tétou, utilise le totum de la plante sous forme embryonnaire : phytothérapie énergétique globale.

Le bourgeon, « puissance embryonnaire » s'emploie sous la forme galénique de macérat glyciné dilué au 1 DH (médicament homéopathique), définit par la pharmacopée française-10^e édition-1965 comme suit :

Macérations de bourgeons frais ou autres tissus végétaux (jeunes pousses ou racelles) au 1/20^e de poids sec dans de la glycérine alcoolisée. Après filtration, on dilue au 1/10^e dans un mélange eau-éthanol-glycérol.

But de la gemmothérapie

Drainage profond de l'organisme, détoxification par stimulation des émonctoires chargés de substances toxiques endogènes (reins, intestins, foie, peau, poumons), et évitant ainsi l'apparition de maladie sur un terrain fragilisé.



– Prescription Bg.M.G. *Ribes nigrum* dilué au 1 DH :
1 goutte par kilo de poids et par jour.
– Le matin au réveil, chronobiologie du cortisol.
– En phase aigue : 50 gouttes toutes les 2 heures chez l'adulte ou 3 gouttes/kg/jour.

d'autres désordres immunitaires ou dermatologique, etc...

Notre rôle en tant que chirurgien-dentiste est de proposer une stratégie d'amélioration du terrain et de confort, non pas en se

substituant au traitement des corticoïdes prescrits, mais en soutenant l'organisme et en évitant les effets iatrogènes.

La notion de drainage est intéressante dans ces cas.

Ces patients voyant leur système immunitaire affaibli, peuvent ain-

Prescription en odontologie

En utilisation chronique, la durée minimum d'un traitement est de 3 semaines, puis arrêt d'une semaine, et ce pendant 3 mois si besoin.

Composition chimique du bourgeon *Ribes nigrum* L. :

Le tissu embryonnaire est très riche en hormones de croissance et acides nucléiques.

- Flavonoïdes et anthocyanes.
- Acides-aminés : arginine, proline, glycine, alanine.
- Vitamine C: 107mg/100g bourgeons frais.
- Minéraux : K, Mg, Ca, Fe, Mn, Cu.
- Phytohormones : auxines, gibbérellines, cytokinines.

Anti-inflammatoire naturel

*Action cortisone-like : anti-inflammatoire direct via les cortico-surrénales, équivalentes au tiers de celui de la cortisone.

*Effet inhibiteur sur le processus inflammatoire en s'opposant à la formation du liquide exsudatif et en réduisant le nombre de cellules mobilisées et le taux des protéines sériques de l'inflammation.

*Pas d'effets, secondaires des corticostéroïdes de synthèse, tout en ayant des effets anti-inflammatoires similaires.

Gemmothérapie adaptogène

Il stimule la production de cortisol par les glandes surrénales, augmente le tonus sympathique, accroît la résistance au froid. Ils agissent sur des processus naturels de régulation plus que sur des organes précis.

C'est l'adaptogène spécifique de l'enfant.

À absorber dans un demi-verre d'eau quelques minutes avant les repas.

Remboursables par l'AM au taux de 30 %.

Intérêt en odontologie

Dans notre pratique quotidienne, nous rencontrons des patients qui peuvent être rhumatisant, asthmatique, allergique chronique, cortico-dépendant avec des syndromes de polyarthrite-rhumatoïde ou

si trouver un intérêt en maintenance parodontale, en préparation de chirurgie, ou en phase aigüe inflammatoire avec présence d'œdème notamment.

Conclusion

Le cas particulier du bourgeon de *Ribes nigrum* nous donne l'exemple parfait d'un gemmothérapique adaptogène, cortisone-like, anti-oxydant, adapté pour tous les âges, permettant le renforcement d'un terrain affaibli.

Les flavonoïdes et anthocyanes font du macérat-glyciné un anti-inflammatoire naturel stratégique.

En complément de l'arsenal allopathique et homéopathique, il a toute sa place en odontostomatologie, pour accompagner des trai-

tements de maintenance parodontal, ou en phase aigüe pour accélérer le phénomène de cicatrisation.

Note de la rédaction :

Conduit par le Dr Florine Boukhobza. Une liste des références est disponibles auprès de l'éditeur.

Docteur Célia Pradines

· Chirurgien-dentiste
· phytothérapeute
· DU de phytothérapie et d'aromathérapie en odonto-stomatologie,
université Paris Diderot,
Paris-7.

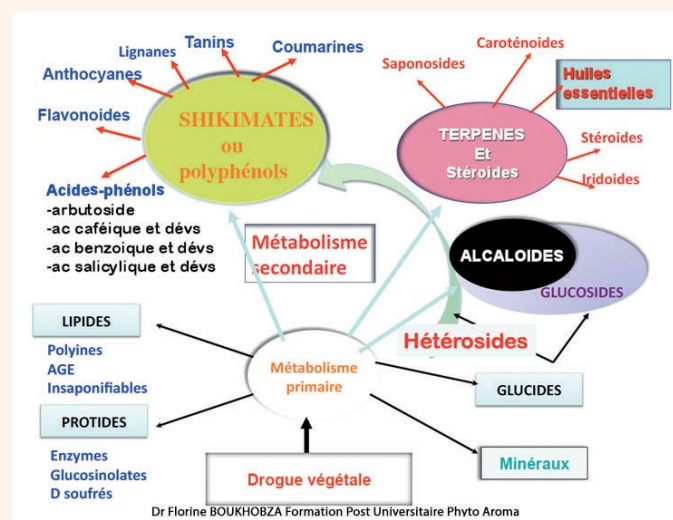


Schéma du métabolisme végétal



iCHIROPRO

ULTIMATE IMPLANTOLOGY



Chirurgie
Implantologie

DOCUMENTATION CLINIQUE COMPLÈTE

- Flux de travail entièrement digital pour une extrême simplicité
- Opérations multi-implants
- Séquences opératoires préprogrammées
- Rapport d'opération et dossier patient
- Interface multi-utilisateurs
- Lecteur de code-barres d'implants

ISQ

- Suivi de l'intégration osseuse et documentation du dossier patient avec les valeurs ISQ par Osstell

coDiagnostiX™

- Relié à CoDiagnostix (logiciel de planification d'implantologie)

Plus d'informations sur www.ichiopro.com

S W I S S  M A D E