



NOVEMBRE 2018 | VOL. 10, NO. 11

SPÉCIAL ADF

www.dental-tribune.fr

PSYCHOLOGIE

Face aux revendications et attentes personnelles de chacun, il est parfois difficile de poser un cadre juste entre le respect de soi et le respect de l'autre. Savoir être ferme, voilà un des conseils prodigués, à retrouver dans cet article par Sonia Spelen.

► PAGE 4



SPÉCIAL ADF – CONFÉRENCES À VENIR

C'est sur une affiche Inspirée par le peintre Étienne Gros qui s'embrase littéralement sous les couleurs, que le thème de cette nouvelle édition pour l'ADF 2018 se dégage : « Soigner, l'engagement qui nous unit ». Allez droit au but. Florilège des séances.

► PAGES 13 À 31



RECHERCHE

Le développement d'un produit n'est jamais le fruit du travail d'une seule personne, mais du travail d'une équipe et pour aider la recherche odontologique, et faire évoluer notre profession, l'IFRO finance chaque année des chercheurs et diffuse leurs travaux.

► PAGES 20 | 22 | 24



DENTAL TRIBUNE

P 1 À P 12

Édito du M Pompignoli	P 1
Planète dentaire	P 2 9
Psychologie	P 4
Trucs et Astuces	
de l'Académie du Sourire	P 6
Actus Produits	P 8 10 11 12

SPÉCIAL ADF

P 13 À P 32

Conférence à venir	P 13 14 16 18 19 20 22 24 25 26 28 30 31
--------------------	--

ESTHÉTIQUE TRIBUNE

P 33 À P 40

Actus Produits	P 33 x
Planète dentaire	P 34
Cas clinique	
du Dr Gregnanin Pedron	P 36 37
Lumière	P 38

ÉDITO

Nous ne pouvons plus nous contenter de soigner comme il y a 40 ans, ni 10 ans, ni même l'année dernière ! Pourquoi ?

D'abord, quand il a reçu son diplôme dans les décennies 70, le jeune chirurgien-dentiste ne savait pas grand-chose en sortant de l'école, mais les patients non plus !

Aujourd'hui, il en sait un peu plus mais surtout, les patients, eux, en savent beaucoup plus. Hyper informés ils réclament naturellement les traitements les plus récents, synonymes de plus efficaces.

Et puis, quand, dans ces années-là, une nouvelle technologie naissait dans l'esprit d'un ingénieur de génie, il lui fallait plusieurs mois, plusieurs années avant d'être mise à disposition des utilisateurs. Aujourd'hui ce délai s'est singulièrement réduit à ne devenir que quelques semaines, voire quelques jours, pour parvenir dans le cadre de notre exercice.

Enfin, l'évolution actuelle des technologies, des traitements de plus en plus élaborés, demande une formation de qualité de plus en plus fréquente et spécifique. La formation continue mise en place dans le monde entier en porte le témoignage.

Avec le thème choisi, j'ai voulu rassembler trois idées fortes concentrées dans un tel message.

Un thème que chaque praticien doit porter, tel un message auprès de ses malades mais aussi à la société tout entière. Montrer, évoquer qu'être chirurgien-dentiste au-

jourd'hui signifie de s'impliquer activement dans la recherche de toute action, pour assurer des soins de qualité. Ce thème est destiné de surcroît, comme un miroir, à valoriser son image auprès des « usagers de la santé » et des médias grand public.

Soigner : c'est réparer bien sûr, mais c'est aussi partager, comprendre (prendre avec), s'investir mais aussi porter, soutenir, guider, écouter. Soigner c'est être là ! Soigner c'est aussi quelque part s'immiscer dans la vie de son patient.

Ce n'est pas un exercice de pouvoir ni de satisfaction personnelle. Le soin est destiné à celui qui souffre et n'appartient pas à celui qui soigne.

Soigner dans notre discipline c'est remplacer, mais aussi guérir, même si la prévention doit rester notre préoccupation première.

L'engagement, c'est celui de défendre notre liberté d'offrir l'excellence dans nos traitements. C'est également un engagement politique dans le cadre de la santé publique et des politiques de santé. La simple extraction dentaire est devenu un acte politique.

Unité/union s'accorde avec confraternité, solidarité pour le même idéal. Cette unité n'a jamais été aussi nécessaire et prégnante ces dernières années. Les réformes qui se sont mises en place récemment, nous préparent à des exercices assurément différents, qui vont nous demander, nous contraindre à une vigilance accrue, pour défendre nos idéaux de liberté et assurer une qualité de soins, qui soit en adéquation avec l'évolution des technologies et des protocoles de soin, mis à notre disposition. C'est là, le socle de nos valeurs.

Convaincu de l'existence croissante de traiter des patients édentés, j'ai souhaité et obtenu d'intégrer cette année, une part plus importante de la discipline de prothèse am-

vible. J'ai bien conscience de la prépondérance de la prévention sur les traitements prothétiques, et les orientations de la politique de santé actuelle en porte le témoignage. J'ai bien conscience également de l'évolution des technologies qui impactent nos choix thérapeutiques (implantologie, CFAO, adhésion). Cependant, l'édentement est une réalité dont la prévalence ne peut être ignorée. Malgré la prévention et des soins conservateurs de plus en plus performants, l'évolution démographique montre, en corrélation avec l'allongement de l'espérance de vie, une augmentation constante des cas d'édentements totaux (estimé en 2030 par l'OMS à 30% de la population mondiale).

La PAC représente une solution rapide, quand elle s'accorde avec la qualité, pouvant apporter au plus grand nombre une amélioration de la qualité de vie, même si elle est aujourd'hui, à partir d'arguments plus ou moins fallacieux, trop souvent synonyme d'échec.

Ce congrès sera sans nul doute un succès, grâce à ceux, comme son président scientifique Christian Verner, son secrétaire scientifique, Frédéric Duffau et l'ensemble du comité scientifique, qui en sont les maîtres d'œuvres. Ils ont élaboré un programme dans lequel chacun pourra puiser le nécessaire dont il a besoin, pour exercer en accord avec l'exercice de son époque.

Ce congrès sera centré sur un engagement scientifique, sociétal, éthique, déontologique et politique, des professionnels de santé dentaire. Qu'il soit l'occasion d'exprimer et de révéler tout le talent qui nous habite.

Alors, venez vous former, vous informer des évolutions scientifiques, cliniques et des techniques offertes par l'industrie. Nous vous attendons, je vous attends.



M Pompignoli
Président du congrès ADF

AD

Le savoir-faire de la Main,
la précision de la Technologie

Chez Protalab,
nous nous associons
au meilleur du numérique
pour réaliser vos prothèses
(design CAO, empreintes
numériques, fusion laser, ...)

CONGRÈS
ADF
2018
STAND
1L12
27 NOV. > 1 DEC. 2018

www.protalab.com
5 rue Georgette Agutte • 75018 PARIS

0 800 81 81 19 Service & appel gratuits

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
Holbeinstr. 29
04229 Leipzig
Allemagne

DIRECTEUR DE PUBLICATION :

Torsten OEMUS

DIRECTEUR FINANCIER :

Dan WUNDERLICH

DIRECTEUR DU CONTENU :

Claudia DUSCHEK

RÉDACTEUR EN CHEF :

Dr Laurence BURY

RÉDACTION :

Nathalie SCHÜLLER

RÉDACTEUR 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

MAQUETTE :

Matthias ABICHT

DIRECTEUR DE PRODUCTION :

Gernot MEYER

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

« Le parfum de l'invisible »

À l'occasion de la sortie de son nouveau livre, nous sommes allés à la rencontre de l'auteur, le Dr Catherine Michoux.

www.catherinemichouxecrivain.com

Je suis dentiste depuis...longtemps. J'écris sans doute depuis plus longtemps encore. Mais jusqu'à il ya 4 ans je n'avais pas prévu de publier. Je me suis toujours passionnée pour l'art en général. J'ai suivi des cours d'art dramatique quand j'étais étudiante. J'ai été comédienne, j'ai fait des doublages, des publicités, traduit et adapté des pièces

de théâtres, écrit des catalogues pour des peintres. Toutes sortes de choses mais toujours en parallèle avec mon métier de dentiste. En fait j'ai eu besoin d'une base solide, équilibrée et la dentisterie me l'a apportée, pour pouvoir exprimer cette autre facette de ma personnalité. Mon côté créatif et artiste ne pouvait s'épanouir que s'il était en balance avec une autre profession, concrète, équilibrée.

L'écriture est un exercice solitaire, contrairement à la dentisterie qui est un rapport à

l'autre physique, mais aussi une relation empathique avec la douleur ou l'angoisse de la douleur. On pourrait imaginer que j'ai trouvé l'équilibre parfait, mais cela n'existe pas. Une passion finit toujours par dévorer l'autre, et aujourd'hui l'écriture me bouleverse, elle m'emporte au-delà du quotidien, dans un monde que je crée et qui me recrée à chaque ligne. Quand j'écris, bien entendu les phrases sont miennes mais elles finissent par me prendre à leur tour et quelquefois la création dirige le créateur. C'est vertigineux, passionnel, et cela m'a conduite à une décision difficile mais enthousiasmante, qui est celle de fermer mon cabinet à



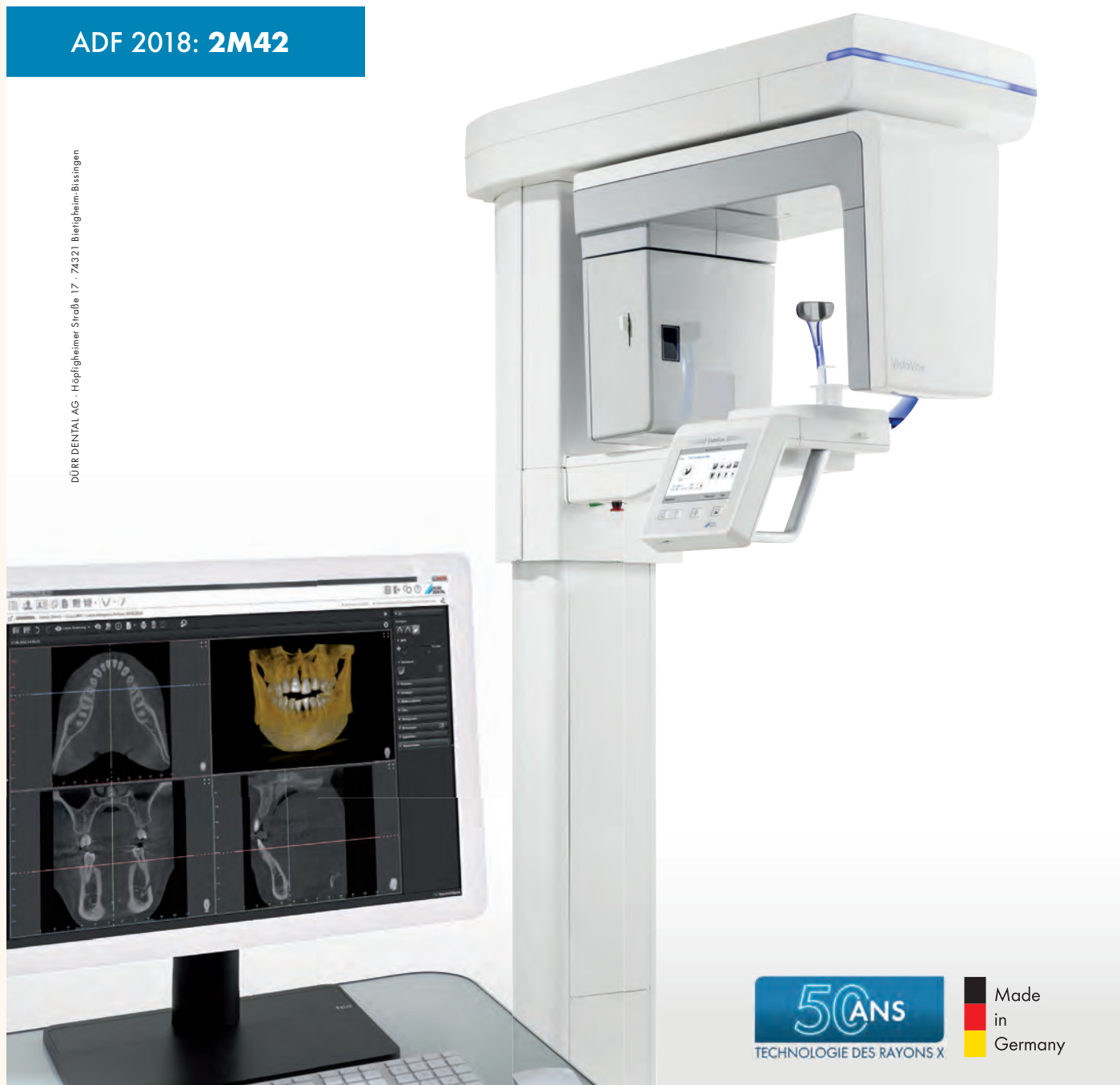
la fin de cette année pour ne faire plus qu'écrire. J'ai vraiment sauté le pas il y a deux ans avec mon premier livre « La peau de l'ange ». Je récidive cette année avec « Le parfum de l'invisible » aux éditions Victor le Brun. Il s'agit d'un thriller mystérieux, une aventure haletante qui emporte le lecteur dans un chassé-croisé entre la réalité, le rêve (ou plutôt le cauchemar) et l'extraordinaire. Le thème central est finalement de savoir si nous sommes seuls, ou s'il existe un monde invisible autour de nous. Et s'il existe, qu'est-il ? Y croyons-nous par peur de mourir et que tout s'arrête ou parce que, profondément, nous avons l'intuition que l'univers est conscient ?

AD

AIR COMPRIMÉ | ASPIRATION | IMAGERIE | ODONTOLOGIE CONSERVATRICE | HYGIÈNE

VistaVox S : La 3D selon Dürr Dental.

ADF 2018: **2M42**



50 ANS
TECHNOLOGIE DES RAYONS X

Made in Germany

Plus de diagnostic – moins d'exposition aux rayons: Le volume adapté à la forme de la mâchoire, propose un volume de diagnostic équivalent à celui d'un appareil de Ø 130 x 85 mm et en plus un volume de Ø 50 x 50 mm avec une résolution de 80 µm pour la recherche d'anomalies. Accès rapide à toutes les fonctions grâce à son écran tactile 7". Avec la technologie S-Pan, vous avez des clichés 2D et 3D d'exception en un seul appareil.

Plus d'informations sur www.duerdental.com

Dispositif Médical de classe IIb CE0297.
Nous vous invitons à lire attentivement les instructions figurant sur les notices. Produits non remboursés par les organismes de santé.

**DÜRR
DENTAL**
LE MEILLEUR, TOUT UN SYSTÈME

Mission humanitaire de santé bucco- dentaire à Madagascar



Du 13 au 19 août dernier, Labocast, laboratoire de prothèse spécialisé dans la prothèse d'import, a accompagné une dizaine de chirurgiens-dentistes venus de toute l'Europe mais aussi de tout Madagascar à Sakay, une petite ville située au centre de l'île, pour 5 jours au service des populations, de leur santé et de leur bien-être.

Fort du succès de la première mission effectuée en mai dernier, pendant laquelle des centaines de patients avaient bénéficié de l'engagement volontaire et bénévole de praticiens que le laboratoire de prothèse Labocast avait su mobiliser, cette fois-ci, ce sont plus de 700 patients qui ont été traités, parmi lesquels des centaines d'enfants. Des séances de motivation et d'enseignement d'hygiène ont également été organisées, orientées en particulier vers les jeunes patients.

« Les sourires de ces enfants, de ces patients, de cette formidable équipe médicale disent mieux que mille mots la magnifique réussite de cette seconde expérience, et nous ne pouvions pas ne pas fixer d'ores et déjà les prochaines dates : du 16 au 23 février 2019, du 7 au 14 septembre 2019 et, prioritairement pour les praticiens français, du 4 au 11 mai 2019 » nous ont confié les responsables de cette opération, de cette belle aventure au service d'une santé bucco-dentaire pour tous.

> Sterlink HELVEMED >STAND 1L28

Stérilisez vos turbines en 5 minutes en toute sécurité

Depuis une vingtaine d'années, la stérilisation au gaz plasma de peroxyde d'hydrogène à basse température, est utilisée pour la stérilisation des dispositifs médicaux thermosensibles et extrêmement délicats, tels que les composants des robots de chirurgie.



Cette technologie exclusive garantit une sécurité maximale pour les professionnels de santé, les patients et l'environnement : les sous-produits de traitement sont de

l'oxygène non toxique et de la vapeur d'eau. Mais l'encombrement et surtout le prix élevé de ces stérilisateurs, les réservaient aux centres hospitaliers les plus exigeants.

La société Helvemed révolutionne le domaine des petits stérilisateurs et lance sur le marché à un prix accessible à nos cabinets dentaires, le **Sterlink** avec ses emballages Sterpack et ses cartouches Sterload.

Le traitement sec à basse température fourni par les systèmes Plasmapp, assure

une stérilisation douce, même pour les instruments les plus délicats, prolongeant ainsi leur durée de vie. Typiquement, nos turbines contre-angles pourront être désormais stérilisées sans vapeur d'eau, à 55 °C, en 5 minutes seulement et en toute sécurité.

En fonction du cycle sélectionné, c'est un gain de temps et de productivité allant de 50 à 90% par rapport aux stérilisateurs traditionnels à vapeur d'eau, d'autant que la préhension des instruments stérilisés est immédiate (inutile donc d'attendre pour les réutiliser).

> Albédo LEDd65 LOLé DEGRÉ K >STAND 2M50

La prune de mes yeux

La société française **Degré K** se spécialise sur les éclairages du cabinet tout en étant le moins possible toxiques pour nos yeux. Vision parfaite des formes et des couleurs, ambiance de travail sereine, élimination du risque au bleu des LED et confort maximal tout au long des journées de travail, sont les avantages les plus souvent cités que mettent en avant la société française. Ses plafonniers et scialytiques se veulent sur ce point



avant-gardistes, car ils anticipent déjà les recommandations à venir des normes.

Il faut savoir que les effets délétères d'un éclairage puissant en lumière LED très blanche sont aggravés quand le scialytique est utilisé seul. Il faut donc ramener un éclairage naturel confortable dans nos salles de soin. Pour cela il nous faut :

- Reproduire un environnement lumineux sans contraste dans toute la salle de soin.
- Éliminer les éblouissements liés aux réflexions sur les dents et les instruments d'un scialytique puissant (> 15 000 lux).
- Optimiser l'acuité visuelle et le fonctionnement de notre horloge chronobiologique en utilisant un spectre naturel de lumière du jour D65.

Trois conseils fondamentaux à garder en mémoire.

AD

Classe III



Ailettes de placement pour adaptation et positionnement aisés de la matrice.

Dr. Giuseppe Chiodera
Brescia, Italie

Classe IV



Contour anatomique pour une restauration correcte des marges interproximales.

Dr. Dan Lazar
Oradea, Roumanie

Classe V



Gestion aisée de la zone cervicale : restauration prévisible et/ou rétraction gingivale.

Dr. Giuseppe Chiodera
Brescia, Italie

Facettes composite



Gestion optimale des angles de transition et des bords cervicaux.

Dr. Jordi Manauta, DDS
Sestri Levante, Italie

Modification de forme



Restauration d'emblée des marges proximales et cervicales.

Dr. Carlos Fernández Villares
Madrid, Espagne

Unica introkit anterior

REF 6900



35 pcs Unica anterior matrices
120 pcs myWedge assortis (XS, S, M)
1 pc myCustom Resin, seringue de 3 ml
7 pcs pointes d'aiguille gauge 18
1 pc myQuickmatrix Forceps

Conditionnement



12 pcs Unica anterior matrices REF 6912
50 pcs Unica anterior matrices REF 6950

Visitez-nous et découvrez
Unica anterior et tous nos
nouveaux produits chez



Tél. 01 41 98 34 00 - www.pred.fr

STAND 1M23

CONGRÈS ADF 2018 28 NOV. > 1 DÉC. 2018
au Palais des Congrès de Paris, Porte Maillot

f t in @polydentia

www.polydentia.ch



Quand écouter le patient et quand s'écouter soi-même ?

Nul n'est besoin d'hausser le ton quand on sait qu'on a raison.

Retrouvez-nous sur le stand Efficience-Dentaire 1P10

© Andrii Yalanskyi/Shutterstock.com



Demande de rendez-vous matinaux ou tardifs, échelonnement des paiements, acceptation de retards, annulation de rendez-vous, exigences esthétiques et cliniques... comment dire non à vos patients sans paraître insensible ?

Comment savoir si le patient va en apprécier le geste et s'en montrer reconnaissant ou le voir comme une marque de faiblesse à exploiter ?

La nature est ainsi faite de parfois vouloir tester les limites, et d'autant plus facilement si le praticien ou son assistante montrent des signes de gentillesse démesurés. En même temps, une fermeté excessive peut blesser la susceptibilité de certains patients, les faire fuir et donner matière à une mauvaise réputation.

Face aux revendications et attentes personnelles de chacun, il est parfois difficile de poser un cadre juste entre le respect de soi et le respect de l'autre.

Se connaître soi-même

Se connaître soi-même et ce à quoi vous êtes sensibles pour en faire des règles immuables au cabinet est une étape.	Imposer des horaires stricts, réduire le temps d'échange avec les patients, refuser certains actes jugés contraire à l'intérêt du patient, refuser de travailler tôt ou de finir tard pour écouter votre rythme biologique... Dans la mesure du raisonnable, il est libre à chacun des praticiens de s'octroyer une organisation adaptée à son tempérament.
---	---

Laisser faire les choses revient à démissionner de son rôle de manager

Des besoins justifiés aux plus excentriques, les patients expriment des attentes parfois difficiles à satisfaire. Faute de savoir comment faire mieux, la plupart de praticiens réagissent au coup par coup.

Pour adopter une réaction juste, laisser faire les choses jusqu'à atteindre vos propres limites n'est raisonnable ni pour votre santé et bien être ni pour votre réputation professionnelle. Et savoir se protéger en imposant une autorité ferme qui dissuade le patient d'exprimer ses attentes n'est pas plus favorable à votre qualité relationnelle. Cela ne vous permettra pas de tisser un lien relationnel agréable. Or, c'est un bon moyen de vous détendre pour que le métier ne vous use pas à la longue. Et sans cela vous risquez de voir apparaître une tension chez vos patients au fauteuil faute de ne pouvoir exprimer leur peur et leur douleur.

Un audit interne préalable

Le secret est donc d'avoir une vision objective de ce qui est juste ou pas, et d'adopter une ouverture d'esprit relative, pour parfois déroger aux règles selon les cas particu-

liers. Mais de ne pas le faire pour chaque patient. La question de déroger à la règle ne peut se poser que dans de rares situations sinon, autant y renoncer.

Par exemple, est-ce normal d'arriver avec quelques minutes de retard ? Bien sûr. Systématiquement ? Non. Il faut donc agir mais proportionnellement au problème. Parce que la situation, même si elle peut blesser un praticien sensible à la ponctualité, n'est pas assez importante pour l'exprimer d'une façon autre que subtilement.

Au contraire, même si le praticien n'est pas sensible à la ponctualité, accepter un manque de ponctualité régulier revient à ne pas poser de cadre professionnel clair, pour lui et son équipe. Cela ne peut que conduire à des dérives de la part des patients qui pour ne pas attendre viendront à leur tour, avec une marge de retard créant un cercle vicieux.

Comme chacun de vous êtes différents, il n'y a pas de bonne réponse aux questions suivantes.

Mais être conscient de ses limites permet de poser une règle que vous saurez défendre, puisque le corps s'exprimera en même temps que vous l'énoncerez, pour valider que vous en êtes convaincus. Il est donc impossible de faire respecter une règle à laquelle on ne croit pas, et compliqué de la faire respecter par un autre membre du cabinet, puisque vous êtes le détenteur du cadre, même si vos assistantes en sont les porte-parole.

Répondez donc à ces questions avec l'honnêteté d'admettre à partir de quel moment précisément, vous ne pouvez-vous empêcher de réagir (avec agressivité, ironie ou fuite) lorsqu'un patient ne respecte pas un des points suivants :

- À quelle heure devez-vous impérativement ne plus prendre un patient en fin de journée ?
- Quels nombres maximum d'urgences prenez-vous par jour et par semaine ?
- Quels sont les cas pour lesquels vous pouvez déroger à cette règle ?
- À partir de combien de minutes de retard vais-je refuser un patient ?
- Qui dans l'équipe est la personne la plus capable de l'exprimer au patient, de façon bienveillante mais ferme ?
- Quelle marge maximum a votre assistante pour échelonner les paiements ?
- Sur quels actes et prothèses avez-vous une marge financière que vous pouvez réduire dans certains cas exceptionnels ? Quels sont exactement ces cas ?
- Donnez-vous des droits à certains de vos amis ? Quels droits ? Quels amis ? Afin de ne pas y réfléchir à chaque demande.
- À partir de quand un patient arrive-t-il à vous faire douter de la qualité de votre travail ? Quels sont les actes sur lesquels vous vous sentez moins efficaces ?
- Êtes-vous souvent en porte-à-faux à cause de votre prothésiste. Si oui, le délai annoncé aux patients tient-il compte de cette réalité ?

Bétonner les brèches de votre organisation va inspirer à votre équipe et vos pa-

tients l'envie de respecter aussi leur part du rouage.

Un curseur guidé par la justesse et non par la peur de perdre vos patients

Il est vrai que la loi de l'offre et de la demande fixe les règles du jeu et ne laisse pas à chacun la même liberté pour imposer son cadre.

La notoriété des gros cabinets est le fruit de nombreux facteurs dont le professionnalisme, la fiabilité clinique, l'efficacité organisationnelle, qui leur configure le droit d'imposer des règles organisationnelles plus strictes que celle d'un petit cabinet qui cherche à développer son carnet de patients.

Mais en même temps, fixer les règles reflète une confiance en ses capacités de chef d'entreprise, de praticien et de manager de son équipe, qui n'échappera pas aux patients et vous confère une forme de respect de leur part. Un petit pourcentage continuera à jouer avec les limites par moment, mais la majorité par leur respect du cadre, s'occupera de rappeler à la minorité les règles du jeu.

Ainsi vos habitués pourront par un regard désapprobateur faire miroir au patient en retard, s'il tente de s'imposer alors que la limite des 5 mn est dépassée.

Une posture impeccable

Votre discours doit rester (à l'exception de la recherche évidente de conflit d'un patient au tempérament belliqueux) bienveillant et avenant. La fermeté doit avant tout être dans votre esprit et se refléter dans votre langage corporel (dos droit, corps détendu, voix claire) plus que dans vos mots.

L'adage nul n'est besoin d'hausser le ton quand on sait qu'on a raison rappelle que votre positionnement aligné est plus adapté qu'un rappel des consignes, qu'il soit écrit (panneau en salle d'attente) ou oral (répéter les mêmes phrases, parler avec agressivité).

Vos réactions une fois la limite franchie doivent être élégantes et magnanimes. Le métier de chirurgien-dentiste est teinté d'une forme de noblesse que chaque patient s'attend à retrouver dans la posture du chirurgien qui se doit d'être calme, sérieux et protecteur envers ses patients. Une image qui permet de se sentir fier de soi et de déga-ger cette fierté juste qui ne peut qu'inspirer confiance et respect.

Sonia Spelen



Directrice pédagogique de la société Cohésion dentaire, Sonia Spelen anime des formations en ressources humaines et accompagnement, depuis plus de 12 ans, les chirurgiens-dentistes et leurs équipes dans la mise en place de leur projet. Auteure d'ouvrages spécialisés et d'articles, elle intervient dans le cadre de congrès et de soirées pour les associations dentaires. Formée dans l'accompagnement des cabinets, elle travaille avec une équipe de chirurgiens-dentistes sur la mise en place de protocoles optimum en communication, management, et hypnose.

www.cohesiondentaire.fr

La performance améliorée.

Bonne efficacité
de coupe et solution
complète
RECIPROC® blue

Nouveau
traitement
thermique

Flexibilité améliorée *1

RECIPROC® blue

La nouvelle génération d'instruments
RECIPROC® blue s'appuie sur le concept
de RECIPROC® en offrant plus de flexibilité*1
et de résistance à la fatigue cyclique*1
grâce à son nouveau traitement thermique
« Blue treatment** »

* vs. Reciproc®

** Traitement bleu

1. Moyenne pour les instruments R25, R40 et R50. Rapport de laboratoire (Lab. Report 16-HO-003) pages 15-17 - Mai 2016

Dispositifs Médicaux pour soins dentaires, réservés aux professionnels de santé, non remboursés par les organismes d'assurance maladie. Lisez attentivement les instructions figurant dans la notice ou sur l'étiquetage avant toute utilisation. Il est obligatoire d'isoler la dent à traiter à l'aide d'une digue dentaire avant tout traitement. Instruments RECIPROC® blue. Indications: Instruments pour la préparation et le retraitement du système radiculaire (retrait du matériau d'obturation et d'obturateurs à tuteurs à base de gutta-percha). Contre-indications : en cas de courbure apicale brusque. Les instruments RECIPROC® blue se composent d'instruments à usage unique stériles non restérilisables, conçus pour la préparation et le traitement d'une seule molaire. La réutilisation des instruments et notamment leur stérilisation ne sont pas possibles. Classe / Organisme certificateur : IIa / CE 0123. Fabricant : VDW. Instruments RECIPROC®. Indications: Instruments pour la préparation et le retraitement du système radiculaire (retrait du matériau d'obturation et d'obturateurs à tuteurs à base de gutta-percha). Contre-indications : en cas de courbure apicale brusque. Les instruments RECIPROC® se composent d'instruments à usage unique stériles non restérilisables, conçus pour la préparation et le traitement d'une seule molaire. La réutilisation des instruments et notamment leur stérilisation ne sont pas possibles. Classe / Organisme certificateur : IIa / CE 0123. Fabricant : VDW. Rev. Novembre 2016

Dentsply Sirona France

7ter, rue de la Porte de Buc - Immeuble Le Colbert - 78000 Versailles





Un nouveau sourire instantané



Fig. 1 : Mme JC se présente à la consultation désireuse d'une solution esthétique pour son sourire qu'elle trouve vieillissant.



Fig. 2 : La vue intra-buccale découvre une composition dentaire usée et de gros problèmes d'occlusion. La patiente nous avoue son inconfort permanent et nous en profitons pour lui expliquer que son souci esthétique ne pourra se résoudre que si le problème occlusal est maîtrisé. Néanmoins, elle veut très rapidement voir ce que pourrait être son futur sourire.



Fig. 3 : La solution proposée par « Smile now », distribuée par Wam, est une possibilité de satisfaire les patients dans une attente immédiate. Le choix parmi les montages est d'un pragmatisme tout américain : 3 largeurs de dents, 2 couleurs : 1M2, 0M1.



Fig. 4 : Un pied à coulisse permet de mesurer la largeur des dents du patient...



Fig. 5 : ... et de faire un choix parmi les 3 largeurs proposées. Nous sélectionnons la couleur 1M2 par défaut. Les dents en résine sont montées sur une base souple et adhésive, qui colle correctement sur des dents asséchées.



Fig. 6 : Les dents sont positionnées en respectant les bases esthétiques de la composition dentaire. Il faut prendre la précaution préalable de retirer le film plastique protecteur de la surface adhésive, et d'avertir le patient qu'il va ressentir une surépaisseur toute normale à ce stade.



Fig. 7 : Et voilà la patiente et son nouveau sourire en 6 mn montre en main. Instantanément, notre patiente retrouve un sourire, qu'elle juge trop blanc et trop en avant, mais elle est mise en confiance par le résultat.



Fig. 8 : Nous la rassurons et lui proposons une étude esthétique au travers de l'application iPad de l'Académie du Sourire, qui nous permettra un véritable diagnostic esthétique personnalisé et une simulation sur mesure par le biais de masques. Aidé par ce dispositif encourageant pour la patiente, tout doit être mis en oeuvre pour la motiver dans une réhabilitation occlusale qui sera la garantie durable de son nouveau sourire.

« Smile now », distribué par Wam.

AD

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 - Ali SALEHI

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
2019/2020



LE FUTUR EST ICI

avec le ciment de scellement bioactif
"NOUVELLE GÉNÉRATION"

Relargage de calcium ►

Nettoyage facile

Adhésion à tous les substrats

NOUVEAU

ADF 2018 stand 1N19

TheraCem® Ca

Composite de scellement auto-adhésif bioactif



►► Plus d'informations, documentation
sur : **www.bisico.fr/emag**

bisico

service & appel
gratuits

0 800 247 420

208 allée de la Coudoulette - 13680 Lançon-Provence
www.bisico.fr

> GUM PerioBalance SUNSTAR

>STAND 4M15

Un probiotique qui potentialise l'effet de nos détartrages-surfaçages radiculaires

Le célèbre groupe multinational japonais **Sunstar** (GUM, Paroex, GUIDOR) complète son offre de soins bucco-dentaires avec **GUM PerioBalance**, un complément alimentaire à utiliser en complément des détartrages-surfaçages radiculaires. Chaque comprimé contient plus de 200 millions de *Lactobacillus reuteri prodentis* actifs, probiotique naturel.

Le *Lactobacillus reuteri prodentis* est une bactérie probiotique d'origine humaine, adaptée à résider dans la cavité buccale et capable de se lier à la salive et à la muqueuse buccale.

Composé de deux souches brevetées de bactéries lactiques au mode d'action complémentaire, il a été démontré cliniquement que l'association de ces deux souches retarde la recolonisation des bactéries pathogènes après un détartrage/surfaçage radiculaire, exerce des propriétés anti-inflammatoires et

antimicrobiennes, renforce et stimule la réponse immunitaire de l'hôte via la production de lymphocytes T CD4 auxiliaires et la production d'IgA.

Agréable à utiliser avec son goût mentholé, la posologie recommandée est de 1 à 2 comprimés par jour, sur une durée minimale de 4 semaines.

De leur forme modérée, la gingivite, à la plus sévère, la parodontite chronique, les maladies parodontales affectent une part significative de la population : on parle de 3 adultes sur 4 qui sont confrontés à un moment de leur vie à des problèmes de gencives. Jusqu'à 20% des 35-44 ans seraient atteints d'une parodontite, ce taux atteignant jusqu'à 40% chez les adultes plus âgés (65-75 ans) en Eu-



rope. En outre, un nombre croissant d'études indique que la maladie parodontale n'altère pas uniquement la santé orale, elle augmente également le risque de développer d'autres pathologies systémiques, telles que le diabète, les maladies cardiovasculaires et pulmonaires.

> HygovacBio ORSING DE DIRECTADENTALGROUP

>STAND 1M14

L'aspiration qui respecte l'environnement et le développement durable

DirectaDentalGroup est composé de **Directa, Orsing, Topdental** (produits) et **Parkell** sociétés toutes gérées de façon indépendante, ayant l'entière responsabilité et autonomie pour leurs propres opérations. DirectaDentalGroup dont le siège se trouve en Suède, développe, fabrique et commercialise une gamme complète de consommables dentaires, de matériaux et d'électronique. Très dynamique sur le marché dentaire international avec des partenariats d'affaires dans de nombreuses régions du monde, ce sont plus

de 200 personnes qui représentent les différentes marques dans le monde entier.

Orsing, une des composantes de ce groupe, vient de lancer une nouvelle gamme de tubes d'aspiration fabriqués à partir de ressources renouvelables : l'**hygovacBio**, dont les tubes sont entièrement conçus à partir de polyéthylène durable à base bio, est disponible en deux nouvelles tailles, offrant ainsi la possibilité de choisir une longueur adaptée au traitement. Il est constitué de dioxyde de carbone absorbé par l'atmosphère, et recyclable dans les flux de déchets existants.

Le développement du nouvel HygovacBio s'est principalement concentré sur la pensée d'économiser et de réduire l'utilisation des ressources fossiles et le niveau des émissions de gaz à effet de serre.

« En prenant les mesures nécessaires pour un avenir plus durable, il est important que les futurs matériaux plastiques soient fabriqués à partir de matières premières renouvelables ainsi qu'efficaces dans l'utilisation des ressources, recyclables et protégés des aspects sanitaires et environnementaux » a déclaré Henric Karsk, p-dg d'Orsing.

> Zendium BIOSCIENCE

Un dentifrice thérapeutique dans les maladies parodontales

Zendium à la pointe d'une approche progressive pour améliorer la santé gingivale

Lors du congrès EuroPerio9 de cette année qui s'est tenu à Amsterdam au mois de juin, **Zendium** a pu présenter un ensemble de résultats d'études cliniques, qui démontrent qu'une utilisation quotidienne de ce dentifrice unique améliore la santé gingivale en favorisant l'équilibre du microbiome buccal.

« Les résultats de nos récentes études fournissent des preuves convaincantes mettant en avant le fait que Zendium favorise un microbiome buccal équilibré, bénéfique pour la santé des gencives », a expliqué le Dr Mark Edwards, directeur recherche et développement mondial chez Unilever.

En fait, Zendium est un dentifrice qui en plus du fluor et d'une composition unique sans SLS (sodium lauryl sulphate), contient des enzymes et des protéines naturelles, qui stimulent les défenses salivaires naturelles et équilibrent le microbiome buccal. Tous ces résultats des différentes études internes s'ajoutent à un consensus croissant d'experts, qui reconnaît aujourd'hui que c'est l'équilibre global du microbiome buccal qui est la clé de la santé bucco-dentaire, plutôt que la simple présence ou l'absence d'un agent pathogène spécifique.



> Elgydium Clinic Cicalium PIERRE FABRE ORAL CARE

>STAND 4L04

Blessures buccales : guérison assurée en 5 jours

Face aux petites lésions buccales bien connues dans notre pratique quotidienne (aphtes, blessures, morsures, etc.) les laboratoires **Pierre Fabre Oral Care** nous proposent **Elgydium Clinic Cicalium** en gel ou en spray. Soumises en permanence à des frottements, ces petites blessures s'avèrent souvent douloureuses et longues à guérir. Elles ont donc besoin d'un « traitement barrière » qui les protège et leur permette de cicatriser rapidement.

L'efficacité du gel et du spray Cicalium, formulés à partir de polyvinylpyrrolidone, de taurine et de gluconate de zinc, a été testée dans le cadre d'une étude clinique menée en aveugle. Un expert indépendant a évalué l'état des patients après trois jours et après une semaine. L'évaluation portait sur la présence de décolorations ou d'effets indésirables, les surfaces des lésions et le niveau de douleur suite à l'application d'une solution saline stérile. L'étude montre que le gel et le spray Cicalium apportent un bénéfice significatif sur l'amélioration de l'état de la lésion, puisqu'ils permettent une guérison complète de la plaie en 5 jours.

La formule gel grâce à son embout canule, permettra un geste précis ; il sera particulière-



ment adapté aux petites lésions buccales (aphtes accessibles, blessures des gencives, etc.)

Le spray multidirectionnel sera plutôt indiqué pour les lésions buccales localisées dans des zones difficiles d'accès, et aussi pour des aphtes multiples ou des morsures.

Parfaitement indiqués pour les lésions ulcéreuses, irritations et lésions buccales causées par la chirurgie, les appareils orthodontiques ou les prothèses dentaires mal ajustées, aphtes etc., il ne nous reste donc plus qu'à conseiller la forme la plus adaptée : le spray ou le gel.

> ELGYDIUM Kids et Junior PIERRE FABRE ORAL CARE

>STAND 4L04

Elgydium ne laissera pas les enfants de glace !

Soucieux de proposer des soins bucco-dentaires adaptés aux besoins de chaque âge et d'éduquer à l'importance d'une bonne hygiène bucco-dentaire dès le plus jeune âge, les **Laboratoires Pierre Fabre Oral Care** lancent une nouvelle gamme enfants Kids et Junior aux couleurs du film d'animation « l'Âge de glace ».

Pour les enfants de 2 à 6 ans la brosse à dent **ELGYDIUM Kids** a été conçue pour amener progressivement les enfants à un brossage autonome ; elle présente une double souplesse de brins pour permettre un brossage à la fois des gencives (brins extra souples) et des dents de lait (brins souples), et un astucieux repère coloré pour permettre à l'enfant de bien doser son dentifrice. Le gel dentifrice **ELGYDIUM Kids** 2-6 ans présente un parfum « fraise givrée » qui devrait plaire facilement aux jeunes enfants. Son dosage de 500 ppm en Fluorinol (fluor qui se fixe 6 fois plus qu'un fluor minéral classique) est adapté aux dents de lait. Il va reminéraliser, renforcer et protéger les dents. Le siliglycol va quant à lui, permettre de prolonger l'action du fluorinol en formant un film protecteur.

Pour les enfants de 7 à 12 ans, la brosse à dents **ELGYDIUM Junior** se veut ergonomique et adaptée à cette période de transition entre dents de lait et dents définitives. Le dentifrice **ELGYDIUM Junior** 7-12 ans est présenté sous forme de gel à l'arôme exotique « tutti frutti ». Il offre une protection efficace aux premières dents définitives des enfants de 7 à 12 ans, grâce à l'apport d'une dose de fluorinol de 1000 ppm, adaptée aux besoins de cet âge. Sa formule douce et non abrasive contient du fluorinol qui se fixe rapidement et intensément sur l'émail.



Plate-forme web au service des relations praticien prothésiste >STAND 3M06



Depuis 3 ans, **LYRA** développe des solutions de forfaits sans investissement, afin que les praticiens puissent bénéficier du meilleur de la technologie numérique, sans avoir à supporter de risques financiers.

LYRA ajoute dès aujourd'hui un nouveau service dans son offre globale de solutions numériques pour les cabinets dentaires et les laboratoires : **www.bridge.dental**. Cette nouvelle plateforme web a été créée pour faciliter les échanges entre praticien et prothésiste et ainsi, permettre une communication plus claire et plus fluide, afin

d'éviter les erreurs et les incompréhensions.

La plateforme **www.bridge.dental** est accessible gratuitement et offre de nombreux avantages aux praticiens et aux prothésistes. Ainsi, on bénéficiera d'un modèle unique de fiches de laboratoire, d'un suivi en temps réel des travaux en cours de réalisation (avec système d'alerte en cas de retard), d'un affichage clair du tarif des prothèses dès la commande, d'un stockage dématérialisé et sécurisé de tous



les documents et fichiers liés aux travaux prothétiques commandés, etc.

Pour Grégory Nizard, chirurgien-dentiste et fondateur de **Bridge.dental** « la

seule chose qui n'avait pas évolué depuis 40 ans était le moyen de communication entre dentiste et laboratoire ! J'ai donc eu envie de changer les choses. » Cette plateforme web permet aux praticiens de continuer à travailler avec

leurs laboratoires habituels, tout en bénéficiant d'un mode de communication, d'échanges et de suivi d'informations fluidifié.

AD

Une collecte de fond pour l'association Octobre Rose

Quand le cancer frappe les patients en plein visage ; retrouver dignité et vie sociale grâce à la prothèse faciale. >STAND 1S14



Vous étiez 150 dans la salle à l'Académie d'Art Dentaire Isabelle Dutel et 1 200 sur internet à suivre la conférence de Julien Montenero sur le thème de la prothèse faciale.

À revoir sur : www.facebook.com/dentaire.academie/videos/491290974677970/

À retenir : chaque année 1 000 patients auraient besoin d'une prothèse faciale suite à un cancer de la bouche, mais ils ne sont pas informés qu'il existe des solutions de reconstruction prothétique.



DECOUVRIR · APPRENDRE · ECHANGER · DEVELOPPER

LES 5 + DE VOTRE VENUE A DENTISTE EXPO

- 1 Optimiser votre temps de formation, capitaliser ses points DPC.
- 2 Echanger en un seul et même lieu avec vos confrères, fournisseurs et partenaires.
- 3 Rencontrer des exposants qui présentent des produits et solutions pratiques à mettre en place dès votre retour au cabinet.
- 4 Apprendre et anticiper l'évolution de votre métier.
- 5 Faire partie du futur de l'écosystème dentaire.

dentiste expo

L'Avenir de la Profession
20-21 juin 2019 / Porte de Versailles, Paris

www.dentisteexpo.com

DEMANDEZ VOTRE CODE D'ACCES GRATUIT SUR WWW.DENTISTEE expo.COM



DENTISTE EXPO



@DENTISTEE expo



DENTISTE_EXPO



DENTISTE_EXPO



DENTAL TRIBUNE

DT STUDY CLUB

COURS | DISCUSSIONS | BLOGS | MENTORAT