



OCTOBRE 2022 | VOL. 14, NO. 10

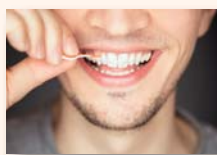
POUR LES DENTISTES PAR DES DENTISTES

www.dental-tribune.fr

RECHERCHE

Une étude ayant évalué quatre dispositifs d'hygiène buccale pour réduire la plaque et l'inflammation gingivale chez les patients atteints de parodontite, nous révèle que les brosses interdentaires et les cure-dents en caoutchouc sont les plus efficaces.

► PAGE 6



INTERVIEW

Dans cette interview, Dr Alexis Gaudin nous parle du modèle animal idéal pour étudier la pulpite, de la popularité croissante des méthodes non animales dans la recherche dentaire, et envisage la possibilité d'étudier à l'avenir des modèles induisant des caries générées artificiellement.

► PAGES 9 | 10



CAS CLINIQUE

Le Dr Zarrine nous présente un cas clinique d'une patiente édentée, traitée avec des mini-implants et sans augmentation osseuse. Une bonne alternative il semble, face à des situations cliniques complexes.

► PAGES 17 | 18



DENTAL TRIBUNE

Édito	P 1
Trucs et Astuces de l'académie du sourire	P 2
Planète dentaire	P 3 5
Opinion	P 4
Actus produits	P 5
Recherche	P 6

ENDO TRIBUNE

Interview Dr Alexis Gaudin	P 9 10
Industrie	P 11
Cas clinique du Dr Karás	P 12 13 14
Planète dentaire	P 14

IMPLANT TRIBUNE

Cas clinique du Dr Zarrine	P 17 18
Planète dentaire	P 19
Actus produits	P 19
Cas clinique des Drs Ganz et Tawil	P 20 21 22 23
Recherche	P 23

dti Dental Tribune International

DENTAL TRIBUNE

The World's Dental Newspaper · Édition Française

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

DIRECTEUR DE PUBLICATION :
Torsten Oemus

RÉDACTRICE EN CHEF :
Nathalie Schüller

RÉDACTRICE SCIENTIFIQUE :
Dr Laurence Bury

JOURNALISTES SCIENTIFIQUES :

Dr Norbert Bellaïche
Dr David Blanc
Dr Florine Boukhobza
Dr Yassine Harichane
Dr Thierry Lachkar
Dr Miguel Stanley
Dr Jacques Vermeulen

SERVICES ADMINISTRATIFS :
Bénédicte Claudepierre

PUBLICITÉ :

salessupport@dental-tribune.com

MAQUETTE :

Matthias Abicht
m.abicht@dental-tribune.com

DEMANDE D'ABONNEMENT ET SERVICE DES LECTEURS :

Dental Tribune International
6 rue du Château
54160 Autrey sur Madon
abonnement@dental-tribune.com

IMPRIMERIE :

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

DÉPÔT LÉGAL : JUILLET 2011

ISSN : 2105-1364

ÉDITO

La littérature scientifique existe-t-elle encore ?

Il y a de nombreuses années, le professeur Sapelli, qui devait organiser une réunion sur la dentisterie fondée sur des données probantes, m'a « obligé » à faire une présentation sur le sujet. Cela m'a conduit à étudier comme un forcené, afin de mieux comprendre ce qui se cache derrière une publication scientifique, et à me familiariser avec des mots qui, à l'époque, étaient presque inconnus de ceux qui n'étaient pas de « super experts ». J'ai pu mieux comprendre la différence entre les opinions personnelles publiées ici et là, et les recherches sérieuses, les études multicentriques, les analyses et les méta-analyses.

C'était l'époque des recherches approfondies, l'époque où le même implant restait sur le marché pendant des années sans changement notable, et où le suivi se faisait sur plusieurs années.

À l'époque, comme aujourd'hui, j'essayais d'expliquer à ceux qui assistaient à mes conférences, comment lire la biographie qui accompagnait les nouveaux produits mis sur le marché. Mais aujourd'hui, je suis obligé de constater que la situation prend une tournure inquiétante, voire dramatique. Cela est certainement vrai pour tous les secteurs et dans tous les pays, mais dans notre profession, la dentisterie, une profession fortement libérale, nous payons le prix de manière amplifiée, de ce phénomène de plus en plus émergent.

La compréhension de ce cercle vicieux dramatique est assez simple : une recherche bien menée, avec une honnêteté intellectuelle de la part des chercheurs, sur un produit ou une procédure, nécessite beaucoup de temps, d'énergie et, en fin de compte, un certain investissement financier. Sans oublier le risque que le résultat de la recherche soit défavorable à ce qui a été étudié. Qui, dès lors, souhaite encore dépenser de l'argent pour vérifier la validité scientifique d'un protocole ou d'un produit qui sera peut-être modifié, en raison des exigences du marché, en l'espace de peu de

temps ? De plus, pour commercialiser un nouveau produit, il suffit très souvent de se conformer à la réglementation CE, qui ne dit rien de son efficacité ou de son utilisation réelle, ce qui fait que des produits « thérapeutiques » peuvent nous être proposés sans aucune forme de soutien scientifique ou de recherche, avec une biographie parfois risible faisant référence à des concepts généraux et non au produit en question.

Tout cela, malheureusement, avec le silence parfois coupable de la pléthore de sociétés scientifiques qui, trop souvent, racontent leurs histoires en parlant des systèmes les plus élevés au lieu de se faire, comme ce serait préférable et souhaitable, les garants de la scientificité des produits et des protocoles. *Mala tempora currunt*, et il ne nous reste plus qu'à espérer que la capacité individuelle de critique saura guider les jeunes collègues vers des choix conscients, afin de ne pas expérimenter sur des patients non avertis, qui nous honorent de leur confiance, laquelle ne devrait jamais être trahie.



Pr Mauro Labanca

AD

BARBARA, PROTHÉSISTE CFAO
7 ans d'expérience chez Protilab
Prothésiste généraliste

« On dit souvent de moi que j'ai un œil de lynx et le sens du détail. Je réceptionne les empreintes numériques et échange en direct avec les praticiens. Ma satisfaction ? La précision des réalisations pour un ajustement parfait. »

Protilab,
Créateur de sourires pour tous !
www.protilab.com
5 rue Georgette Agutte • 75018 Paris

Pour recevoir nos tarifs et un bon d'essai gratuit, contactez-nous au :
0 800 81 81 19 Service & appel gratuits



ACADEMIE
du sourire

Guide silicone transparent : « clef » de la réussite d'une restauration en composite injecté



Fig. 1 : En cours de traitement orthodontique, une patiente de 17 ans se présente à la consultation avec le souhait de modifier secondairement, l'aspect de ses deux incisives latérales riziformes.

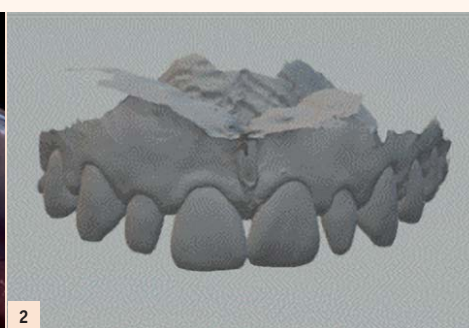


Fig. 2 : Une empreinte numérique de la situation initiale permet une étude de la composition dentaire, puis la confection d'un wax-up de chaque dent concernée, avec la possibilité d'une prévisualisation du résultat.



Fig. 3 : La mise en place d'un champ opératoire, associé à des ligatures toniques, est essentielle à un accès sous-gingival et à la création d'un profil d'émergence naturel.



Fig. 4 : L'utilisation d'un guide siliconé, préformé à partir du wax-up, permet un modelage aisé de la face palatine de chaque dent, dans un respect des conditions esthético-occlusales.



Fig. 5 : L'élaboration de la face palatine facilite l'insertion sulculaire d'une matrice galbée, nécessaire à la réalisation des parois proximales.



Fig. 6 : La confection d'une « box » simplifie largement le protocole de stratification : l'injection des diverses masses dentinaires devient un jeu d'enfant !



Fig. 7 : L'application d'une clef transparente (RegiTrans, Bisico), issue du projet esthétique validé, permet après injection d'une masse email finale, une reproduction à l'identique des wax-ups.



Fig. 8 : La maturation gingivale témoigne de la bonne adaptation du profil d'émergence, et de la biocompatibilité des matériaux.

AD



octobre - juillet
2022/2023



MAÎTRISEZ
L'ESTHÉTIQUE DU
SOURIRE



L'Académie du Sourire
le Cours



cours & démo-live
en amphi
15 conférenciers



5 sessions
(de 2 jours)
sur 1 année
universitaire



70% TD et TP
1 formateur
pour 8 praticiens

Une nouvelle direction générale pour Julie Solutions !

Julie Solutions, entité de Henry Schein One, a annoncé que Didier Robert assure désormais le rôle de directeur général. M. Robert a rejoint la société le 1^{er} juin 2022 et il dirige l'organisation en faisant progresser les solutions digitales, grâce aux innovations numériques qui aident les clients à bâtir des pratiques plus performantes, et à optimiser les processus de prise en charge du patient. Expert dans la création et la mise en marché de technologies innovantes, Didier Robert comptabilise plus de 20 années d'expérience dans les solutions logicielles dédiées à de nombreux métiers, dont la grande distribution, la banque, la pharmacie, la défense, la logistique et plusieurs autres.

Le numérique devient incontournable dans l'efficacité au quotidien de tous les métiers, et la santé n'y échappe pas. Plus collaborative, plus performante, la pratique du métier de chirurgien-dentiste est en train de changer profondément. Les nouvelles générations de praticiennes et de prati-

ciens recherchent des solutions et des outils, contribuant à un meilleur équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle.

Pour des chirurgiens-dentistes faisant face à des obligations réglementaires, administratives ou comptables de plus en plus prégnantes, l'apport du digital est une évidence et en plus, un atout important, pour contribuer à une économie de papier et avoir ainsi un impact positif sur l'environnement.

La mission de Julie Solutions est de faire évoluer ses produits et ses services qui accompagnent au quotidien plus de 22 000 utilisateurs, en adéquation avec les évolutions de la pratique des soins dentaires.

Selon M. Robert, le « Rôle et attentes des patients dans le parcours de soin, avancées technologiques et techniques, évolutions réglementaires : les transformations que connaît le secteur du dentaire sont multiples. Les prochaines exten-



Didier Robert, directeur général Julie Solutions.

sions du Ségur de la Santé vont également contribuer à ces évolutions, en modifiant la relation des praticiens avec leur patientèle et l'écosystème de santé de manière générale. À chaque interaction entre praticiens, patients et organismes d'assurance maladie, le numérique permet de gagner en fluidité et en sécurité. »

Dentsply Sirona est de retour à l'IDS 2023 pour célébrer la dentisterie numérique

À l'occasion de la 40^e édition du salon, L'IDS 2023 fêtera également ses 100 années d'existence, lancé en 1923. Il rassemblera des professionnels du secteur dentaire venus du monde entier pour échanger, assister à des démonstrations de produits, et découvrir les dernières tendances et recherches du marché. Dentsply Sirona participera à l'événement pour présenter ses dernières innovations en matière de dentisterie numérique au stand DS dans le hall 11.2. Les visiteurs pourront y découvrir le catalogue de produits, obtenir des conseils complets, assister à des démonstrations en direct, et bien plus encore.

« Nous sommes impatients de participer à l'IDS 2023 et de renouer avec des



Walter Petersohn, CCO chez Dentsply Sirona.

professionnels du domaine dentaire issus des quatre coins du monde, à l'occasion d'un week-end de partage, de connaissances et de réseautage » déclare Walter Petersohn, Chief Commercial Officer chez Dentsply Sirona. « Nous avons élaboré un programme complet qui se déroulera sur notre stand, et qui permettra à nos clients de fournir le meilleur des soins dentaires à leurs patients. À cette occasion, nous partagerons également des informations sur ce que nous avons prévu pour l'année à venir. »

En accord avec son initiative de durabilité BEYOND, Dentsply Sirona prend également des mesures afin que sa participation à l'IDS soit la plus durable possible. Cela comprend la réutilisation du mobilier des événements, la création de stands à partir d'éléments réutilisables et recyclables lorsque cela s'avère possible, le choix d'une restauration respectueuse de l'environnement, l'adoption d'une approche utilisant le moins de papier possible, et la réduction de l'empreinte carbone, en encourageant nos employés à se déplacer en train ou à utiliser les transports publics.

Max your Endo !

THE EDM INVENTOR FOR ENDODONTICS

Passer à l'électrique !

Grâce à son **procédé EDM* unique au monde**, Neolix a développé une nouvelle lime encore **plus efficace, flexible et sûre.**

* EDM = Electric Discharge Machining ou électroérosion

Lame usinée par EDM
Abrasive, durcie, flexible

Section parallélogramme non rectangle
Arêtes striées

GAMME EDMMax
Limes 8 tailles, 3 longueurs
Pointes Gutta et Pointes Papier

Rondelle stop + bague silicone
Code bicolore ISO / liseré
Diamètre / conicité

Marquage laser
N° de lot
Diamètre / conicité

Vente directe aux praticiens

OFFRE DÉCOUVERTE Sept. - Oct.
Dans la limite des stocks disponibles

1 plaque achetée = 1 boîte OFFERTE

4 limes

60 Pointes Gutta

100 Pointes Papier

NEOLIX

Neolix est une start-up industrielle française

NEOLIX SAS – 11 avenue Raoul Vadepié –
Châtres-la-Forêt – 53600 EVRON (France)
☎ 02 53 74 50 07 – ✉ neolix@neolix.eu
🌐 www.neolix.eu

Made in France

Dispositifs médicaux pour soins dentaires, réservés aux professionnels de santé, non remboursés par la Sécurité Sociale. Lire attentivement les instructions figurant dans la notice. Classe IIa – Organisme notifié CE 0459.

septembre 2022

Le rôle de l'orthodontiste : prestataire de soins ou vendeur ?

Drs Anna Hajati et Mary Zafiropoulou, Suède et Grèce

Introduction

La demande de sourires magnifiques et parfaits a explosé ces dernières années. Pendant la pandémie de Covid-19, le temps passé derrière un écran, que ce soit lors de réunions Zoom ou de chats FaceTime avec des amis et des proches, a donné lieu à une demande accrue de dents plus blanches, plus droites et d'apparence parfaite. Le marketing direct des médias sociaux auprès des consommateurs, remet en question le rôle de l'orthodontiste en tant que source légitime d'informations sur les soins de santé pour les patients. En outre, les progrès technologiques donnent l'impression que les traitements orthodontiques sont désormais

passent du statut de médecin au service du patient à celui de vendeur d'un produit ou d'une méthode. Le fait de faire partie d'un tel écosystème augmente à son tour efficacement, le besoin de consommation de ces outils commercialisés. Les entreprises commercialisent également leur marque par le biais des cliniques, des dentistes et des patients. De nombreuses cliniques s'y adaptent sans même s'en rendre compte. Les gens trouvent les messages attrayants, car ils souhaitent une vie plus heureuse de manière invisible, facile et abordable. Les messages que nous envoyons sont-ils éthiques ou même vrais ? Une étude récemment publiée dans *The Angle Orthodontist* a

bouche. Le patient devenu consommateur peut commander les appareils en ligne ou se rendre dans un salon de beauté ou un magasin, pour faire prendre des empreintes et commander les appareils. Le traitement commencera sans que personne ne vérifie les dents, la gencive ou la fonction, ou ne discute les préférences. Il s'agit d'un progrès technologique qui ouvre la voie à une flexibilité et à une automatisation encore plus grandes. Il s'agit toutefois d'une approche axée sur le consommateur, basée sur des rendus 3D, qui ne tient pas compte de la biologie et d'autres aspects, comme la fonction. À l'avenir, l'IA pourrait-elle suffire à diriger le processus de planification et de traitement orthodontique, sans l'intervention d'un orthodontiste ?

Le défi

Lorsqu'un patient est transformé en consommateur et qu'une procédure médicalement avancée est commercialisée comme étant un produit de marque, l'information fournie au patient est faussée. Il est difficile pour les patients de prendre des décisions en connaissance de cause, lorsque des informations importantes concernant leur traitement ne leur sont pas communiquées. Lorsque les entreprises évaluent un prestataire de soins de santé en fonction des produits achetés, celui-ci devient un vendeur, ce qui n'a que très peu à voir avec ses compétences professionnelles. Les compétences non techniques étant difficiles à mesurer et à vendre, les médecins s'en tiennent au marketing et à la vente de produits. Mais si nous, qui avons le devoir de servir notre société et nos patients, ne fournissons pas des informations éthiques et précises, les patients risquent de souffrir. Les soins orthodontiques impliquent des procédures médicales avancées, nécessitant la prise d'antécédents médicaux et dentaires, et la prise en compte d'un certain nombre de facteurs biologiques, comme la fonction et l'état de santé dentaire, ainsi qu'un diagnostic dentaire, fonctionnel et squelettique. À long terme, il y a un risque que les informations données par des orthodontistes qui ont la compétence à fournir des soins de qualité et sûrs, soit « noyée » et que des compétences importantes soient perdues.

Conclusion

Avec les progrès de la technologie, une nouvelle réalité aux possibilités infinies s'offre à nous. Si les orthodontistes veulent se maintenir à niveau, ils doivent consacrer du temps et des efforts à l'apprentissage de ces nouvelles technologies, en veillant toujours à les utiliser pour améliorer les soins aux patients. Il faut trouver l'appareil dentaire et l'approche les mieux adaptés à chaque patient, car il n'existe pas d'approche unique.

Un médecin passe son temps à éduquer ses patients et à écouter leurs besoins, il est compatissant et honnête, et il suscite la confiance et la fiabilité. Les informations doivent venir de la bouche de l'expert, de manière honnête et impartiale. Nous devrions tous nous demander : qui suis-je et qui je veux être ? Et comment puis-je défendre les valeurs éthiques qui découlent de mes fonctions de spécialiste ayant reçu une formation médicale ? Comment sensibiliser les patients afin qu'ils puissent prendre des décisions éclairées sur leur santé dentaire à court et à long terme ?

Nous devons tous réfléchir aux conséquences de ce que nous communiquons via nos différents canaux de médias sociaux. Bien que la profession puisse sembler entrer dans une nouvelle ère, la réalité est qu'elle n'est peut-être pas très différente du passé. Ses valeurs fondamentales et ses systèmes de croyance sont les mêmes : le meilleur intérêt des patients est et doit toujours être le plus important. Les praticiens doivent penser que leurs patients sont des personnes et non des consommateurs. La technologie a sa place, mais la technologie seule n'offre pas grand-chose si elle n'est pas pilotée par un humain compétent.

Note de la rédaction : Cet article a été initialement publié dans le magazine aligners-international magazine of aligner orthodontics, Vol. 1, issue 1/2022.

Références :

- ¹O'Brien K. Who pays the piper? An influx of key opinion leaders. 2018 Oct 15 [cited 2022 Mar 09]. Available from: <https://kevinobrienorthoblog.com/pays-piper/>.
- ²Alkadhimi A, al-Moghrabi D, Fleming PS. The nature and accuracy of Instagram posts concerning marketed orthodontic products: a cross-sectional analysis. *Angle Orthod.* 2022 Mar 1;92(2):247-54. doi: 10.2319/070421-530.1.

Dr Anna Hajati

est la fondatrice et propriétaire de *OrtodontiAkademin*, un cabinet d'orthodontie situé à Stockholm, en Suède. Depuis 2009, elle utilise des processus de traitement assistés par ordinateur, afin d'améliorer les résultats des traitements et l'expérience des patients. Elle est la première orthodontiste de Scandinavie à avoir mis en œuvre avec succès la plateforme *SureSmile Advanced*. Elle a obtenu son DDS et son doctorat au *Karolinska Institutet* de Stockholm et sa certification en orthodontie au Centre d'orthodontie et de dentisterie pédiatrique de Linköping en Suède. Le Dr Hajati est membre de la Fédération mondiale des orthodontistes, de l'Association américaine des orthodontistes (AAO), de la Société européenne d'orthodontie, de l'Association suédoise des orthodontistes et de l'Association européenne de médecine dentaire.

Elle est membre de la *World Federation of Orthodontists*, de l'*American Association of Orthodontists* (AAO), de la *European Orthodontic Society*, de l'*Association suédoise des orthodontistes* et du *Dental and Craniofacial Bionetwork for Image Analysis*. Elle est une ambassadrice de l'AAO en Suède.

Dr Mary Zafiropoulou

est une orthodontiste qui exerce actuellement à Athènes, en Grèce. Elle utilise des processus de traitement à support numérique depuis 2014. Elle est la première orthodontiste en Grèce à avoir mis en œuvre avec succès la plateforme *SureSmile Advanced*. Elle a obtenu son DDS à l'université de Sheffield au Royaume-Uni en 2005, et sa licence d'orthodontie à l'université de Göteborg en Suède en 2011. Le Dr Zafiropoulou est membre de la Fédération mondiale des orthodontistes, de l'*American Association of Orthodontists*, de l'*Association dentaire hellénique* et de l'*Association grecque pour l'étude et la recherche orthodontiques*.



très discrets, faciles, rapides et abordables, pour les personnes à la recherche d'un sourire parfait. Telles sont les promesses claires faites aux consommateurs. Mais est-ce si facile ? Et surtout, est-ce vrai ?

Patient ou consommateur ?

Le développement du marketing sur les médias sociaux, avec des messages visant à inciter les consommateurs potentiels à acheter des appareils et services pour redresser leurs dents, a transformé les patients intéressés par les procédures dentaires esthétiques, en consommateurs. Les entreprises les plus influentes du secteur dentaire ont beaucoup de succès à atteindre leurs consommateurs finaux, les patients, et à diffuser consciemment des messages visant à attirer davantage de clients pour leurs produits. Pour atteindre ces consommateurs, elles font appel à des leaders d'opinion pour fidéliser les patients. Certains praticiens, présentés comme des leaders d'opinion ou autre type d'expert, font désormais partie de cet écosystème d'un certain produit, ou d'une certaine méthode. Le professeur Kevin O'Brien évalue cette pratique sur son blog consacré à l'orthodontie.¹ Un leader d'opinion est par définition un influenceur de confiance, respecté, ayant une expérience et une expertise avérées dans un domaine particulier. Dans le domaine des soins de santé, ces leaders peuvent être des médecins, des cadres hospitaliers, des directeurs de systèmes de santé, des chercheurs, des membres de groupes de défense des patients, etc.

Certains leaders d'opinion tirent profit de la promotion de produits spécifiques qui ne sont guère étayés par des preuves, ce qui les transforme en vendeurs rentables plutôt qu'en prestataires de soins de santé. Ils

évalué des revendications concernant principalement la durée du traitement, dans des posts *Instagram*, sur six produits orthodontiques des plus vendus, et a constaté que seulement 2 % des 472 affirmations évaluées étaient vraies.² Cela semble impliquer que nous devons nous demander si nos messages sur nos sites Web et nos posts sur les médias sociaux sont exacts.

Orthodontie dirigée par le médecin ou axée sur l'intelligence artificielle ?

Les nouvelles intégrations entre l'imagerie médicale, la planification, la fabrication, les performances et les communications, ont créé de nombreuses nouvelles opportunités pour les dentistes et les patients. Un orthodontiste peut avoir accès à des dossiers dans une partie du monde, et le patient peut recevoir ses appareils dans une autre. Un patient peut commencer son traitement dans une partie du monde et le poursuivre dans une autre partie du monde, plus facilement qu'auparavant. Le déroulement du traitement peut même être suivi et contrôlé à distance par l'orthodontiste.

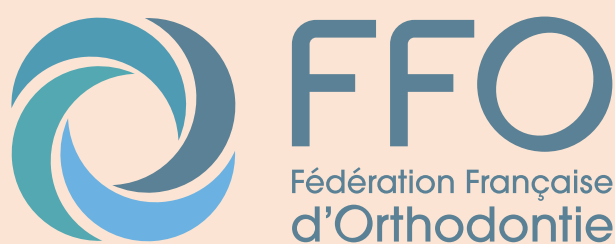
Récemment, même l'intelligence artificielle (IA) a été utilisée par des entreprises, pour automatiser les objectifs et le suivi des traitements. Rappelons que l'IA dans ce sens n'est rien d'autre que des algorithmes créés dans un système par un humain, sur la base de calculs à partir de matériaux de référence et de prédictions. Ces nouvelles technologies permettent une meilleure précision, un gain de temps et une plus grande flexibilité. Beaucoup ont tendance à croire que les mouvements dentaires peuvent être planifiés et réalisés dans des environnements à support numérique, sans qu'un dentiste n'ait à examiner la



Les JO 2022 mettent à l'honneur les assistant(e)s dentaires

Les 24^es Journées de l'orthodontie se dérouleront du 11 au 13 novembre 2022 au Palais des congrès de Paris et auront pour thème : « Tout est son contraire : l'évolution des paradigmes ». Une occasion de mettre en perspective les connaissances d'hier avec celles d'aujourd'hui, et d'octroyer une place de premier plan aux assistant(e)s dentaires.

Après une dernière édition en 2021, à laquelle ont participé plus de 2 000 congressistes au Palais des congrès, les Journées de l'orthodontie (JO) reviennent en novembre durant trois jours de conférences et d'ateliers, pour rassembler les professionnels de santé autour de l'orthodontie. Catherine Tomat, docteur en stomatologie, présidera pour deux années consécutives, la commission scientifique.



« Elle nous rappelle que l'orthodontie est une spécialité médicale à part entière en choisissant d'aborder l'évolution des pratiques en orthodontie », a déclaré Emmanuel Frère-jouand, administrateur de la Fédération française d'orthodontie (FFO), dans un communiqué.

Pour Catherine Tomat, le choix de la thématique émane de la pandémie qui a inspiré cette remise en question nécessaire : « Chaque session essayera de comparer nos attitudes d'hier et celles à l'aune de 2022 : nouveauté, infléchissement, abandon. Comme un travelling avant, un travelling arrière, pour juger de l'évolution des paradigmes, en quelque sorte la modification de nos angles de prise de décision ».



Le concours des assistant(e)s, une nouveauté

Une journée est traditionnellement consacrée aux assistant(e)s dentaires. Cette année, les organisateurs ont souhaité innover en ouvrant spécifiquement un concours aux assistant(e)s en cabinet d'orthodontie. À cette occasion, les participants présenteront durant une durée de dix minutes « une petite astuce que vous désirez partager, un protocole qui a été mis en place dans votre cabinet, sur la façon que

vous avez d'enseigner l'hygiène ou de donner les consignes sur tel ou tel dispositif... Peu importe, il s'agit tout simplement de nous faire partager ce que vous aimez dans votre métier », a déclaré Alexandra Kerner, membre de la commission d'organisation des JO. Le ou la lauréat(e) recevra un prix de 500 euros.

Pour participer, les candidatures sont à retourner avant le 18 septembre 2022. Les modalités d'inscriptions sont à retrouver sur le site de la FFO, www.orthodontie-ffo.org.

ACTUS PRODUITS

> EverX Flow, EQUIA Forte HT, G-ænial Universal Injectable GC

Le charme de votre prochaine restauration GC : trois solutions simples pour vos défis postérieurs

Chaque fois qu'un nouveau patient entre dans votre cabinet, le plan de traitement individuel devra être ajusté et optimisé, pour offrir la meilleure qualité possible, quelle que soit la situation de départ. C'est une tâche difficile que GC souhaite vous faciliter, en vous proposant des solutions qui vous permettront de travailler avec confiance et efficacité. Voici trois produits qui ont fait leurs preuves, vous permettant de créer des restaurations directes de manière plus intuitive, en vous aidant à résoudre vos dilemmes les plus fréquents.

EverX Flow – composite fluide renforcé par des fibres courtes, offrant une résistance de l'intérieur

La plupart des restaurations dentaires sont réalisées dans le cadre d'une approche de traitement direct, tandis que les restaurations indirectes sont considérées comme « sûres »

pour les cas les plus délabrés. Mais où situer le point de bascule entre direct et indirect ?

everX Flow, grâce à ses fibres de renforcement qui stoppent les fissures, permet de restaurer en toute sérénité les grandes cavités de manière directe. Sa consistance thixotrope lui assure une grande adaptation aux parois de la cavité et une manipulation aisée, avec la possibilité de l'appliquer en bloc (bulk).

G-ænial Universal Injectable – un composite de restauration très résistant que l'on peut former et contourner tout en injectant

Malgré sa consistance fluide, il est si résistant que vous pouvez restaurer n'importe quelle taille de cavité, si les indications pour une restauration directe sont remplies. Il ouvre de toutes nouvelles possibilités de restauration.

Le modelage et le contourage pendant l'injection permettent de réaliser très facilement une restauration cus-

pide par cuspside, pour une anatomie occlusale parfaite en un rien de temps, avec un effort minimal. Le moulage par injection est devenu très populaire comme méthode de travail semi-directe. Dans la région postérieure, il est particulièrement intéressant pour traiter des situations complexes telles que l'usure dentaire, ou plusieurs dents à la fois.

EQUIA Forte HT – l'alternative économique et à long terme

Des cavités difficiles à isoler, une coopération difficile d'un patient, ce ne sont là que quelques-uns des défis qui peuvent rendre la pose d'un composite difficile, voire impossible. La technologie verre-hybride éprouvée d'EQUIA Forte HT est la solution intelligente et rentable qui vous soulagera face à ces problèmes. La mise en place peut se faire rapidement et sans isolation. La protection supplémentaire provient de l'échange d'ions entre la surface de la dent et la couche synergique résistante à l'usure.



Une étude révèle que les brosses interdentaires et les cure-dents en caoutchouc sont les dispositifs les plus efficaces

Dental Tribune International



Une étude récemment publiée par l'université de Pise, Italie, a comparé l'efficacité de quatre dispositifs d'hygiène buccale pour réduire la plaque et l'inflammation gingivale chez les patients atteints de parodontite. L'étude a révélé que l'efficacité des brosses interdentaires et des cure-dents en caoutchouc était supérieure au brossage des dents seul, et au brossage des dents combiné à l'utilisation du fil dentaire.

L'étude a démontré que les niveaux de plaque et l'inflammation gingivale peuvent être réduits, en utilisant une brosse à dents seule ou en association avec des brosses interdentaires. Toutefois, par rapport à l'utilisation d'une brosse à dents seule ou en association avec du fil dentaire, une réduction supplémentaire de la plaque et de l'inflammation a été observée lorsque des brosses interdentaires et des cure-dents en caoutchouc étaient utilisés, en plus d'une brosse à dents. Bien que ces résultats soient conformes à ceux d'études antérieures, l'étude actuelle était la première à n'observer que des patients atteints de parodontite.

Cette étude a des implications importantes pour les patients atteints de parodontite. Environ 30% de la population adulte mondiale âgée de plus de 50 ans est touchée par la maladie, selon des recherches citées par les auteurs de l'étude.

Les résultats corroborent les recommandations actuelles en matière de traitement parodontal, et pourraient avoir des implica-

tions importantes pour la pratique quotidienne, a déclaré l'auteur principal de l'étude, le Dr Filippo Graziani, professeur de parodontologie au département de pathologie chirurgicale, médicale et moléculaire et de médecine des soins intensifs, de l'université de Pise. Il explique : « Le nettoyage interdentaire est un facteur crucial pour le maintien de la santé parodontale pendant et après le traitement des patients atteints de parodontite. Notre étude montre que pour obtenir un nettoyage interdentaire des plus efficaces, les brosses interdentaires ou les cure-dents interdentaires en caoutchouc sont les dispositifs à utiliser. »

Martijn Verhulst, responsable de la liaison médicale au sein de la société internationale de soins bucco-dentaires Sunstar, qui a fourni les cure-dents en caoutchouc utilisés dans l'étude, a ajouté : « Nous nous félicitons de l'accent mis sur les patients atteints de parodontite dans cette étude. Jusqu'à présent, les preuves de l'efficacité des différents outils de nettoyage interdentaire étaient assez contradictoires pour cette population, et même absentes pour les cure-dents en caoutchouc, donc ces résultats aideront les cliniciens en guidant leur travail quotidien. »

Verhulst poursuit : « La conclusion selon laquelle les cure-dents en caoutchouc et les brosses interdentaires sont les plus efficaces pour réduire la plaque et l'inflammation gingivale, correspondait à nos propres at-



tentes. Cependant, ces résultats sont également significatifs à la lumière de recherches antérieures et des réactions de nos consommateurs, qui montrent que les cure-dents en caoutchouc sont généralement considérés comme plus faciles à utiliser que le fil dentaire, ou même les brosses interdentaires. Il reste toutefois important de res-

pecter la dextérité et les préférences personnelles du patient. »

L'étude, intitulée « Interdental plaque reduction after the use of different devices in patients with periodontitis and interdental recession : A randomized clinical trial », a été publiée en ligne le 11 janvier 2022 dans l'*International Journal of Dental Hygiene*.

Planmeca Pro50™ Chair

Renversant, n'est-ce pas ?



Le tout nouveau fauteuil **Planmeca Pro50™ Chair** est une formidable combinaison de fonctionnalité et de flexibilité, le tout enveloppé dans un design élégant et intemporel.

- Fauteuil robuste et léger
- Plage de réglages en hauteur de 390 à 890 mm : le fauteuil s'adapte à chaque praticien et à chaque mode de travail
- Longueur totale de 1900 mm
- Position de Trendelenburg
- Accessibilité optimale grâce à la position chaise qui facilite l'installation du patient
- Capacité de levage de 185 kg
- Mouvements fluides et silencieux

Planmeca France 34 rue du Pré Gauchet 44000 NANTES
Tél. 02 51 83 64 68 - Mél. planmeca.france@planmeca.fr

CE MDI Planmeca Pro50 Chair

Retrouvez-nous aux **Journées de l'Orthodontie** sur le stand **N05**

PLANMECA

www.planmeca.fr f @ t l n y

DENTISTERIE NUMÉRIQUE POLYVALENTE ET CONFORTABLE.



Le système Ceramill DRS pour le cabinet et le laboratoire !



Avec le système Ceramill DRS, Amann Girrbach propose une solution orientée vers l'avenir, confortable et polyvalente pour la dentisterie numérique. Ouvert et flexible à la mesure de vos besoins. Il permet des flux de travail CAD/CAM aisés dans votre propre cabinet, tout comme la collaboration interdisciplinaire avec le laboratoire, et vous donne ainsi plus de liberté pour vous concentrer sur l'essentiel.



www.ceramill-drs.com/en

Amann Girrbach France SAS
Tel +33 1 79972258
france@amanngirrbach.com
www.amanngirrbach.com

Le bon choix d'un modèle animal est vital

Iveta Ramonaite, Dental Tribune International

Le Dr Alexis Gaudin est professeur associé au département d'endodontie de l'université de Nantes en France. En 2021, avec cinq autres chercheurs, il a publié un article de synthèse qui cherchait à donner une compréhension approfondie des différents modèles animaux utilisés dans la recherche, pour étudier l'inflammation de la pulpe. Dans cette interview avec Dental Tribune International, le Dr Gaudin parle du modèle animal idéal pour étudier la pulpite, parle de la popularité croissante des méthodes non animales dans la recherche dentaire, et envisage la possibilité d'étudier à l'avenir des modèles induisant des caries générées artificiellement.

Dr Gaudin, pourquoi est-il important de choisir le modèle animal le plus approprié en recherche dentaire, et comment décririez-vous le modèle animal idéal pour étudier l'inflammation pulpaire ?

Comme dans d'autres domaines médicaux, la recherche dentaire et l'industrie pharmaceutique visent à identifier des stratégies thérapeutiques qui peuvent diminuer la douleur, qui peuvent rendre la thérapie dentaire plus efficace, plus rapide et plus confortable, et qui peuvent amener des résultats plus prévisibles. L'utilisation de modèles animaux peut reproduire avec précision, de nombreuses maladies et problèmes bucco-dentaires. Leur utilisation permet aux scientifiques de mener des recherches sur l'effet de nouveaux médicaments et propositions thérapeutiques.

Le bon choix d'un modèle animal est vital, afin de minimiser les souffrances et les coûts, tout en maximisant l'efficacité et le succès de la recherche. Des décisions scientifiques et pratiques régissent la sélection du modèle animal. Par exemple, le modèle animal utilisé doit être le plus proche possible de l'homme d'un point de vue anatomique, biologique et physiologique. Les conditions opératoires pour induire une pulpite, y compris l'accessibilité et la pose de la digue dentaire, doivent être techniquement simples, et les conditions inflammatoires qui en résultent, doivent être équivalentes à celles rencontrées chez l'homme.

Le modèle animal doit donner des résultats les plus précis et interprétables scientifiquement, tout en présentant le risque biologique le moins grave pour l'équipe de recherche. Les résultats doivent être reproductibles et le modèle animal doit être disponible, et avoir ses coûts d'acquisition et de soins raisonnables. Le choix doit également s'orienter vers les espèces nécessitant le moins d'animaux. Enfin, la recherche doit être menée sur le nombre minimum d'animaux pouvant fournir le maximum d'informations.

Quels sont certains des obstacles au choix du bon modèle animal pour étudier la pulpe dentaire ?

Dans le règne animal, les rongeurs, les lapins, les furets, les porcs, les chiens et les primates non humains, ont été utilisés pour étudier la pulpite humaine. La diversité des

animaux trouvés dans les études, indique la difficulté de choisir le modèle correct et le plus efficace. Chaque modèle animal a ses

propres caractéristiques qui peuvent être avantageuses ou limitatives, selon les paramètres de l'étude.

Les modèles de primates non humains présentent certaines limites, telles que les risques de zoonoses, les difficultés d'appro-

AD

AIR COMPRIMÉ | ASPIRATION | IMAGERIE | ODONTOLOGIE CONSERVATRICE | HYGIÈNE

Surface d'installation minimale pour une performance maximale. La nouvelle Power Tower View.

- Écran tactile en couleur à haute résolution
- Un second groupe compresseur peut être monté ultérieurement
- Mise en réseau possible
- 22 configurations possibles
- Machine d'aspiration évolutive de 3 à 4 praticiens
- Taille compacte : 64 cm de largeur, 61 cm de profondeur

Un pour tous. Tout en un. La nouvelle Power Tower View associe un groupe compresseur, un réservoir d'air comprimé, un moteur d'aspiration et un dessiccateur à membranes sur une surface de 0,4 m² seulement – si nécessaire un récupérateur d'amalgame peut également être intégré. Grâce à son design moderne et son fonctionnement silencieux de 54 db(A), elle trouve sa place dans tous les cabinets. **Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.duerrdental.com**

DÜRR DENTAL
LE MEILLEUR, TOUT UN SYSTÈME