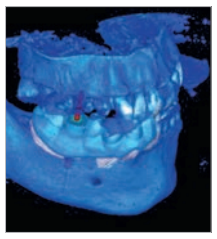
DENTAL TRIBUNE

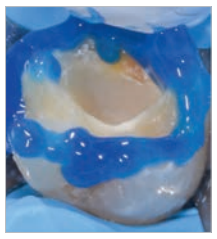
The World's Dental Newspaper

JANVIER/FÉVRIER/MARS 2025 www.dental-tribune.fr Vol. 17, No. 1

BONNES PRATIQUES
Optimisez l'expérience de vos patients avec des stratégies digitales et en face-à-face pour un traitement par aligneurs réussi et motivant.
Pages 6 | 7



CAS CLINIQUE
Réservez la hauteur alvéolaire et la muqueuse attachée avec les membranes végétales RTR+ de Septodont pour une réhabilitation implantaire optimale.
Pages 13 | 14



OPINION
Les restaurations partielles collées en céramique : une approche conservatrice pour une dentisterie esthétique et durable, préservant la structure dentaire naturelle.
Pages 24 | 25

DENTAL TRIBUNE P 1 À P 12

Édito P 1
Trucs et astuces de l'académie du sourire P 2
Planète dentaire P 3 | 4 | 5 | 8
Bonnes pratiques
Dr Sabouni P 6 | 7
Actus produits P 9
Recherche P 9
Interview P 10

IMPLANTO Tribune P 13 À P 20

Cas clinique Dr Knafo P 13 | 14
Actus produits P 15
Planète dentaire P 15 | 16 | 17 | 18

ESTHÉTIQUE TRIBUNE P 21 À P 28

Cas clinique Dr Harichane P 21 | 22
Publi rédactionnel P 23
Opinion
Drs Pollini et Pelletier P 24 | 25
Recherche P 26

Intelligence artificielle et robotique – Vers la fin des implantologistes ?

Dr Laurence Bury

En 2034, le patient pénètre dans la salle de radiologie pour réaliser un scanner 3D avant la mise en place de ses implants. L'ordinateur recherche alors dans ses algorithmes enrichis tout au long de ces années, quelle sera la meilleure solution pour le patient.

La marque d'implants, les éléments anatomiques remarquables, la qualité de l'os, l'esthétique et le fonctionnel idéal, etc. De là, toutes les informations sont transférées à une imprimante 3D qui réalise alors le guide chirurgical pendant que l'on installe le patient au bloc opératoire.

« Yomi » le robot dentiste d'invention chinoise, bien protégé sous ses protections stériles, attend pour poser les implants dentaires. Toujours pas de présence humaine ! il travaille en solo.

De la fiction me direz-vous ? Une vision des temps modernes où les praticiens sont des charlots ? Je ne pense pas !

Mais prend-on en compte la complexité de la personne humaine qui nous accorde sa confiance ?

Ne risque-t-on pas de commencer à réfléchir et à prendre des décisions de manière mécanique, en se fiant aveuglément aux données fournies par les machines sans faire preuve de jugement critique ou de créativité ?

Dr Laurence Bury.

L'implantologiste à encore de beaux jours devant lui, gageons que son expertise humaine face à des patients eux aussi humains sera toujours faire la différence.

Un rapport sur la santé en Europe met en lumière les défis du marché dentaire

Dental Tribune International

Un nouveau rapport sur l'état des soins de santé dans l'Union Européenne (UE) révèle que les pénuries de main-d'œuvre et le vieillissement de la population contribuent à un « équilibre changeant » entre l'offre et la demande de services de santé sur le continent. Publié par l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) et la Commission européenne, le rapport met en lumière des inégalités importantes dans l'accès aux soins dentaires au sein des pays de l'UE, influencées par des facteurs tels que les inégalités au niveau des revenus et la couverture de la sécurité sociale. Les conclusions appellent à un équilibre entre un financement équitable, une répartition stratégique des dentistes et des initiatives de soins préventifs. Le rapport *Health at a Glance: Europe 2024* a révélé que le nombre de dentistes varie considérablement entre les pays de l'UE, allant de 0,5 à 1,3 dentiste pour 1 000 habitants. La Grèce, Chypre, le Portugal, la Bulgarie et la Roumanie présentent les nombres les plus élevés par habitant, bien que les chiffres pour la Grèce et le Portugal puissent être surestimés, car ils incluent tous les dentistes agréés (y compris ceux qui sont retraités ou ont émigré, par exemple). À l'échelle de l'UE, la disponibilité des dentistes a modestement augmenté, passant de 0,7 en 2010 à 0,8 en 2022, à l'exception du Danemark, où une baisse a été observée.

Les résidents de l'UE ont consulté un dentiste en moyenne 1,2 fois par an en 2022, avec des variations importantes selon les pays, allant de 0,3 en Roumanie à 3,3 aux Pays-Bas. Le nombre limité de visites en Roumanie, en dépit d'une grande disponibilité des dentistes, indique une restriction des budgets publics et des coûts élevés à la charge des patients, poussant de nombreux habitants à renoncer aux soins bucco-dentaires. Le financement public ne représente que 7 % des dépenses dentaires en Roumanie, contre 65 % en France et en Allemagne. À l'inverse, aux Pays-Bas, bien que les soins dentaires ne soient pas intégralement pris en charge pour les adultes, un taux de consultation élevé a été observé, grâce à des programmes éducatifs axés sur la prévention, tels que l'initiative acclamée au niveau national « Hou je mond gezond ! » (Garde ta bouche en bonne santé), qui encourage une sensibilisation précoce et des soins réguliers chez les enfants. La Croatie a aussi été identifiée comme un modèle de promotion précoce efficace de la santé bucco-dentaire dès le plus jeune âge, soulignant l'importance des efforts systémiques, pour améliorer les résultats en matière de santé dentaire.

Bien que la santé bucco-dentaire soit un élément essentiel du bien-être général, le rapport a révélé qu'en 2023, des besoins non satisfaits ont été rapportés par 6 % des personnes ayant besoin de soins dentaires en 2023, un chiffre dépassant 12 % parmi les populations à risque de pauvreté. Par ailleurs, les besoins non satisfaits en matière de soins dentaires se sont avérés supérieurs à ceux des soins médicaux, en raison de l'exclusion totale ou partielle des frais dentaires des régimes de santé publics. « En 2023, plus de 8 % des personnes en Grèce, en Lettonie, au Portugal et au Danemark ont signalé des besoins non satisfaits en soins dentaires pour des raisons liées à l'organisation et au fonctionnement des services de santé, principalement pour des raisons financières », ont écrit les auteurs du rapport. « L'Europe se trouve à un moment charnière dans l'évolution des systèmes de santé à travers le continent », ont déclaré les auteurs, ajoutant que l'état du système de santé connaît des changements rapides. Le vieillissement des populations, la baisse des taux de natalité et les pénuries de main-d'œuvre mettent à rude épreuve les services de santé et de soins de longue durée en Europe. Parallèlement, les avancées technologiques, telles que l'intelligence artificielle et les outils de santé numérique, offrent des perspectives prometteuses, mais soulèvent également des préoccupations en matière d'équité. Le rapport souligne que le changement climatique aggrave les risques pour la santé, rendant encore plus pressant le besoin de systèmes de santé résilients et durables.

© FreeProd33/Shutterstock.com

Marquer, lire et comprendre les marquages occlusaux

Dr Antonin Hennequin, France

Analyser l'occlusion des dents de nos patients ou des restaurations que nous positionnons est un enjeu essentiel de notre activité et un objectif parfois délicat à atteindre. Le seul marquage de l'occlusion avec un papier épais (100–200 µ) donne des résultats imprécis et trop étendus, tandis que le seul marquage avec une feuille d'occlusion fine (12 µ) donne des résultats peu lisibles. L'association systématique de deux papiers (200 µ + 12 µ), de deux couleurs différentes (bleu/rouge) permet une lecture lisible et fiable. L'utilisation du papier épais (bleu) imprègne une zone large, ce qui permet la fixation et le transfert des couleurs du papier fin (rouge) sur la dent.

Fig. 1 : Les papiers épais (ex. bleu 200 µ) à coloration progressive, augmentent la surface des marques et induisent des zones « fausses ». Avec un papier épais, une surface faiblement colorée du marquage ne représente pas forcément un contact (papier articulé bleu 200 µ, Bausch). **Fig. 2 :** Lors d'une pression occlusale, le pigment est chassé vers l'extérieur et forme un halo plus clair dont le centre est une surface claire et signe le véritable point de contact. C'est au centre que la pression est la plus forte. **Fig. 3 :** Lors d'une pression occlusale excessive, l'intégralité du pigment est chassée, et le halo central devient encore plus clair. **Fig. 4 :** Un trajet de latéralité chasse également le pigment vers l'extérieur et laisse une trace moins marquée sur la zone réelle de passage. **Fig. 5 :** Le marquage périphérique ne correspond à aucun contact occlusal lors de cette latéralité. L'absence de marquage central signe le contact occlusal réel. **Fig. 6 :** L'utilisation d'une feuille de polyester métallisé rouge de 12 µ permet un marquage fin de l'occlusion. Le transfert de couleur est facilité par l'induction préalable de colorant bleu. Le contraste entre les deux couleurs permet une bonne lisibilité (feuille d'occlusion rouge Arti-Fol metallic 12 µ, Bausch). **Fig. 7 :** Lors des réglages de l'occlusion en latéralité, le papier bleu peut être utilisé en OIM et en latéralité, pour encrer toute la zone, le papier rouge uniquement en OIM pour marquer le début du trajet. **Fig. 8 :** L'utilisation du double marquage permet le repérage et la correction du point de surocclusion de la prothèse ; sans toucher au futur champ travaillant fonctionnel.

AD

ACADÉMIE du sourire

A l'Académie du Sourire, on vous propose un accompagnement personnalisé
et aux petits soins pour redonner le sourire à vos patients dès demain.
Deux formules pour vous former à votre rythme : le Cursus intensif ou progressif.

Parce qu'apprendre le sourire, c'est promettre le bonheur

En savoir plus ici

IMPRINT

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

CONTRIBUTEURS :
Dr Antonin Hennequin
Dr Yassine Harichane
Dr Michel Knafo
Dr Annik Pelletier
Dr Adrien Pollini
Dr Waddah Sabouni
Iveta Ramonaite

PUBLICITÉ :
salessupport@dental-tribune.com

MAQUETTE :
Franziska Schmid

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

DÉPOT LÉGAL : juillet 2011
ISSN : 2105-1364

INTERNATIONAL HEADQUARTERS

PUBLISHER AND CHIEF EXECUTIVE OFFICER :
Torsten Oemus

CHIEF CONTENT OFFICER :
Claudia Duschek

Dental Tribune International GmbH
Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, Germany
Tel.: +49 341 4847 4302 / Fax: +49 341 4847 4173
General requests: info@dental-tribune.com
Sales requests: mediasales@dental-tribune.com
www.dental-tribune.com

Material from Dental Tribune International GmbH that has been reprinted or translated and reprinted in this issue is copyrighted by Dental Tribune International GmbH. Such material must be published with the permission of Dental Tribune International GmbH. *Dental Tribune* is a trademark of Dental Tribune International GmbH.

All rights reserved. © 2025 Dental Tribune International GmbH. Reproduction in any manner in any language, in whole or in part, without the prior written permission of Dental Tribune International GmbH is expressly prohibited.
Dental Tribune International GmbH makes every effort to report clinical information and manufacturers' product news accurately but cannot assume responsibility for the validity of product claims or for typographical errors. The publisher also does not assume responsibility for product names, claims or statements made by advertisers. Opinions expressed by authors are their own and may not reflect those of Dental Tribune International GmbH.

dti Dental Tribune International

Rendez-vous à Rhodes – L'European Aligner Society annonce la Grèce comme lieu de son prochain congrès

L'European Aligner Society (EAS) a annoncé que la destination de son 6e congrès, qui se tiendra du 22 au 24 mai 2025, sera… Rhodes. La société a déjà organisé ses congrès dans certaines des destinations les plus captivantes d'Europe, et le dernier en date, qui s'est tenu à Valence, en Espagne, sera difficile à surpasser, ayant rassemblé plus de 1 000 participants venus de 69 pays. Cela témoigne de la stratégie de l'EAS consistant à organiser des événements dans des lieux attractifs et incontournables, tout en attirant les experts les plus expérimentés et crédibles en matière d'aligneurs, pour s'adresser aux délégués.

Rhodes s'impose comme un choix évident. C'est la plus grande île et l'une des plus importantes historiquement de l'archipel grec. Elle est réputée pour ses sites d'une grande richesse historique, ses villes pittoresques et ses plages splendides. L'île offre une multitude d'expériences pour tous les types de visiteurs, qu'il s'agisse de passionnés de civilisations anciennes ou de gourmets avides, de découvrir les plaisirs d'un authentique mezze accompagné d'un verre d'ouzo.

Le congrès se tiendra à proximité de la vieille ville médiévale de Rhodes, classée au patrimoine mondial de l'UNESCO, avec ses ruelles pavées pleines de charme et ses merveilles architecturales remarquablement préservées. Ceux qui souhaitent prolonger leur séjour sur l'île pourront explorer le port de Mandraki, l'Acropole pittoresque de Lindos, des sites antiques tels que Kamiros et Ialysos, ou encore admirer la beauté naturelle captivante de la vallée des Papillons.

L'avenir de l'orthodontie par aligneurs

Tout aussi séduisant est le programme riche en intervenants déjà confirmé par le comité pédagogique de l'EAS. Le thème principal du congrès, « L'avenir de l'orthodontie par aligneurs », mettra en lumière certains des plus grands experts en orthodontie par aligneurs transparents et en dentisterie numérique, qui animeront des conférences plénières et des ateliers tout au long des trois jours de l'événement.

La société reconduit également ses sessions parallèles dédiées aux équipes des cabinets, qui avaient été très bien accueillies à Valence. Ces sessions combineront présentations cliniques avec des interventions sur des compétences en gestion d'entreprise, ainsi que des thématiques liées à la pleine conscience et au bien-être.

L'hospitalité grecque

En plus du programme riche en savoirs que les organisateurs ont soigneusement élaboré, ils ont également prévu des soirées captivantes pour permettre aux participants de réseauter avec des collègues du monde entier et d'échanger sur leurs pratiques professionnelles. Les retours des précédents événements ont démontré la valeur de ces partages d'expériences enrichissantes.

Rhodes trouve le parfait équilibre entre modernité cosmopolite et traditions authentiques, créant une ambiance à la fois intemporelle et contemporaine pour le congrès. Les participants qui souhaitent prolonger leur séjour pour quelques jours de détente auront le choix entre des vacances relaxantes à la plage, une vie nocturne animée ou une immersion culturelle enrichissante. Le climat en mai, période du congrès, offre un avant-goût de l'été tout en conservant la fraîcheur printanière. Les températures diurnes avoisinent les 20 °C en moyenne, avec des maximales atteignant généralement les 25 °C.

Pour plus d'informations sur les sujets abordés et pour vous inscrire au congrès, veuillez consulter le site web de l'EAS : www.eas-aligners.com/eas6-program.

L'agenda inclut déjà des figures de proue telles que :

Chris Laspos
Myrto Legaki
Lina Craven
Dimitrios Fragkos
Panos Perros
Christoula Konstantinidou
Brandon Boggan
Thrasos Tsagarides
Stellios Ilia
Francesco Garino
Domingo Martin
Thor Henrikson
Luca Lombardo
Morten Laursen
Ravi Nanda
Dania Tamimi
Alessandro Mario Greco
Manuel Nienkember
Alexander Schwarzler
Björn Ludwig
Ramon Mompel
Cemre Geze
Akim Bennatia
Ilias Kathopoulis
Alexandros Malioris
Maria Zyli
Aggelianna Ginosati
Dimitris Mavreas
Andrea Bazzuchi
Renato Cocconi
Silvia Rapa
Thomas Salazar
Kyriaki Georgiadou
Zoe Nikolaou
Rooz Khozravi
Samuel Bobek
Dalia Latkauskiene
Simonas Grybauskas
Benedict Wilmes

L'ADF 2024 s'est une nouvelle fois imposée comme un rendez-vous incontournable pour la profession dentaire

Association dentaire française

Toutes les photos © ADF/Faust Favart

Avec pour mission de mettre en lumière le meilleur de son univers, grâce à un programme scientifique complet et innovant, et un espace d'exposition exhaustif, cette édition a connu un remarquable succès. Les échanges, nombreux, et le partage fructueux de nos connaissances continuent de faire évoluer notre profession.

Pendant cinq jours, 29 747 participants ont franchi les portes de ce congrès international, dont 5 033 congressistes apprenants (soit 16,9 % des visiteurs).

Parmi eux, la majorité étaient des praticiens en exercice (15 086), confirmant l'importance pour la profession dentaire de se former en présentiel, de rencontrer les exposants pour découvrir leurs produits, leurs innovations et leurs équipements, et de partager des moments conviviaux.

Le programme scientifique, orchestré par le docteur Nicolas Lehmann et son comité de dix experts, a largement dépassé les attentes. Avec 103 séances animées par près de 400 conférenciers, il a offert une approche riche et pluridisciplinaire, adaptée à notre exercice en omnipratique. De nouveaux formats pédagogiques ont été expérimentés, comme les séances 100 % vidéo ou les cycles de six heures, mêlant théorie et pratique autour d'une thématique. Ils sont venus enrichir les formats courts et dynamiques, permettant à chacun d'explorer des sujets variées et pertinents. « Il est toujours intéressant d'expérimenter et de faire évoluer les outils et les formats pédagogiques » soulignait Nicolas Lehmann, en amont du congrès.

Cette édition a marqué les esprits par la qualité de son programme, l'intervention d'experts internationaux de renom en chirurgie dentaire, et des moments d'échanges nourris autour du partage des connaissances, des gestes techniques et des astuces pratiques. Le succès était palpable, notamment lors de la séance phare inédite du mercredi matin, qui a rassemblé plus de 1 000 congressistes.

Plus que jamais, la profession a besoin d'un événement fédérateur, capable de stimuler les savoirs et d'apporter un éclairage sur les orientations des pouvoirs publics, les avancées de la recherche et de l'intelligence artificielle. L'ADF démontre, à travers son lien avec l'actualité, son engagement à maintenir un haut niveau d'exigence pour enrichir les connaissances et améliorer la pratique clinique.

L'innovation a elle aussi été célébrée avec la remise des prix « Produit de l'année 2025 ». Deux lauréats ont été distingués : le scanner intra-oral Primescan 2 de Dentsply Sirona dans la catégorie équipement, et le composite Stela de SDI dans la catégorie consommable. Un prix spécial ADF développement durable a également récompensé l'entreprise GACD pour ses actions concrètes dans la réduction de son empreinte carbone.

Ensemble, nous pouvons être fiers du bilan de cette édition, encore meilleur que celui de l'année précédente, confirmant l'attractivité et le caractère incontournable du congrès de l'ADF.

Nous vous donnons rendez-vous pour la prochaine édition, qui se tiendra du mardi 25 au samedi 29 novembre 2025 au Palais des congrès de Paris.

Prix de thèse ADF/Dentsply Sirona 2024 – Une discipline immergée dans un monde en pleine révolution

Association dentaire française

Le 27e prix de thèse ADF/Dentsply Sirona a récompensé quatre jeunes thésés au cours de la cérémonie de remise des prix le 29 novembre 2024 en présence des docteurs Julien Laupie et Doniphan Hammer, secrétaires généraux de l'ADF, de François Loiseau, vice-président et directeur général de Dentsply Sirona France, Belgique et Luxembourg, et du professeur Jean Valcarcel, président du jury.

« Le prix ADF Dentsply Sirona 2024, pour sa 27e édition, nous offre une fois de plus l'occasion de se retrouver et de vivre non seulement un temps scientifique fort mais aussi celui de belles découvertes tant dans les travaux de thèse présentés, toujours de plus en plus excellents. Cette année n'a pas dérogé à cette maxime pour une année nationale très olympique « Plus vite, plus haut, plus fort et ensemble ». Je remercie tous les candidats, sans leur dynamique rien ne serait, et l'ensemble des membres du jury avec en premier Olivier Huck qui m'a accompagné tout au long des étapes de la sélection en tant que futur président de ce prix, a souligné le président du jury en préambule de la remise des prix.

Cette année nous avons reçu 68 propositions de candidatures et nous avons retenu et auditionné 12 candidats. Tous aussi méritants les uns que les autres car beaucoup sont déjà publiants. Je les remercie ici vivement avec leurs directeurs de thèses, pour la qualité de leurs présentations et la pertinence des échanges avec le jury, et leur excellent état d'esprit. Cette année, nous avons pu aussi constater combien notre discipline est de plus en plus ouverte, immergée dans un monde en pleine révolution qui allie de plus en plus de nouvelles technologies, d'innovations dans l'information, la communication.

Une fois de plus, le prix ADF Dentsply Sirona reste un espace de liberté, d'étonnements, de révélations où grâce à l'échange riche et vivant entre jury et candidats, sans aucun algorithme de correction mais avec le seul plaisir de la « disputatio », de la confrontation des connaissances, nous avons assisté à un florilège de travaux de grande qualité » a-t-il précisé.

Douze candidats (quatre en recherche, cinq en scientifique et trois en culturel) ont présenté leurs travaux devant un jury pluridisciplinaire composé d'experts représentant les disciplines abordées dans les thèses retenues. Ce jury réunissait cette année Olivier Huck (parodontologie – chirurgie), Didier Griffiths (ergonomie – environnement professionnel), Patrick Simonet (prothèse – implantologie), Elisabeth Dursun (odontologie pédiatrique), Kadiatou Sy (recherche – sciences fondamentales et OCE), Marion Canonica (chirurgie orale – médecine orale). À l'issue de la délibération du jury, les quatre thèses retenues ont été :

Les lauréats 2024 récompensés. De gauche à droite : Simon Girardin, Marion Crest, Julien Delhom, Vanessa Biascamano. (Image : © ADF/Faust Favart)

Dans la catégorie « Recherche », le premier prix recherche a été attribué à Julien Delhom de l'UFR d'odontologie de Toulouse qui a présenté un travail de très haut vol en biologie orale sur l'ingénierie cellulaire du parodonte par greffe autologue de cellules mésenchymateuses du tissu adipeux : preuve de concept sur un modèle préclinique de parodontite canine spontanée. « Il suffit de repenser que demain le domaine des cellules souches appliquées à la biologie orale permettra de reconstituer *ad-integrum* des tissus, même si le parodonte ou les muqueuses sont très affectées par les maladies et le vieillissement. Grâce à des expérimentations animales sur chien âgé, nous avons pu suivre la manière dont la régénération tissulaire peut être booster par ces cellules mésenchymateuses au point de se poser la question du rajeunissement parodontal, ce qui n'est pas sans déplaire à la vision futuriste de ne plus perdre jamais de dent », a commenté Jean Valcarcel. Sa thèse a été menée sous la direction du professeur Philippe Kémoun. Cette distinction offre à Julien Delhom la chance de présenter son travail lors du meeting annuel de l'American Association for Dental, Oral and Craniofacial Research (AADOCR) qui se tiendra à San Diego aux États-Unis en 2026.

Le second prix recherche a consacré la thèse de Vanessa Biascamano de l'UFR d'odontologie de Bordeaux, menée sous la direction du professeur Adrien Naveau, sur le développement d'un modèle prédictif basé sur la craniométrie, pour déterminer la dimension verticale d'occlusion à l'aide de la distance oreille-œil/nez-menton dans la population française. « Ce sujet très spécifique, ardu, nous a permis de voir que nos notions sur la dimension verticale d'occlusion étaient restrictives, limitées à quelques outils de mesure proche du pied à coulisse ou de l'expression orale pour définir celle-ci, alors que des points de mesures nouveaux, sur l'œil, le nez mais aussi l'oreille pourraient être mieux exploités par l'imagerie pour mieux cerner notre véritable dimension verticale. Ce sujet basé sur une étude multicentrique, qui promet d'avoir des applications nouvelles et d'enrichir nos connaissances sur ce domaine de la dimension verticale, démontre que nos concepts et dogmes cliniques doivent encore évoluer, de la prothèse à l'occlusodontie », a souligné le président du jury.

Dans la catégorie « sujets scientifiques, cas ou situations cliniques et/ou médicaux d'intérêt », le jury a consacré Marion Crest de l'UFR d'odontologie de Marseille, pour son travail sur la régénération parodontale des défauts infra-osseux par l'utilisation d'acide hyaluronique : revue narrative de la littérature et présentations de cas cliniques. « Un travail fouillé et dense qui a montré l'intérêt de l'usage de l'acide hyaluronique, pour assurer la stabilité parodontale et la régénération osseuse dans de multiple situations avec un produit plus consensuel que tous les produits sanguins, posant des questions philosophico-éthiques. Le sujet a présenté une belle application de l'acide yaluronique à conserver la santé parodontale », a fait remarquer Jean Valcarcel. Ce travail a été mené sous la direction du docteur Arthur Brincat.

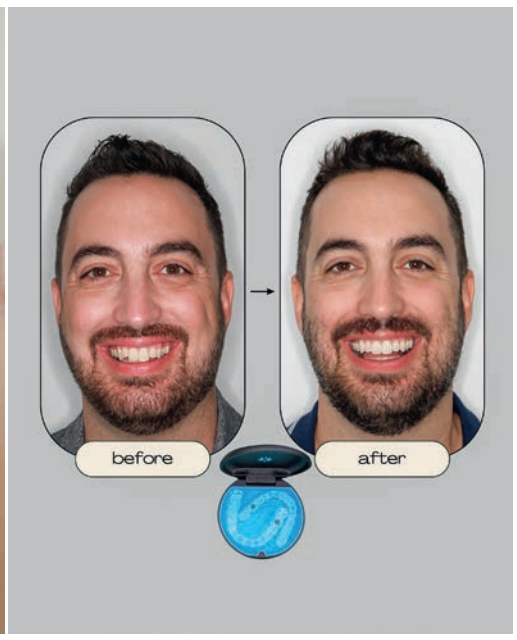
Dans la catégorie « sujets de sciences humaines, culturels ou en rapport avec l'environnement ou le contexte professionnel », le jury a décerné le prix à Simon Girardin, de l'UFR d'odontologie de Nancy, pour sa thèse sur l'installation des jeunes chirurgiens-dentistes en zones sous-dotées : état actuel et résultats régionaux d'une enquête observationnelle à l'échelle nationale. Les différents leviers de dynamisation de l'attractivité d'un territoire au travers d'exemples locaux. « Ce travail a mis en lumière la multiplicité des critères sur les raisons de l'installation en région. L'attractivité sur les territoires est une affaire complexe où de plus en plus le bien-être, la sécurité et l'isolement sont des points forts de sélection avec toujours en idée que la méconnaissance de notre pays joue aussi », a indiqué le président du jury. Son travail de thèse a été mené sous la co-direction des professeurs Céline Clément et Kazutoyo Yasukawa.

Une récompense de 5 000 euros est répartie entre les lauréats. Ce prix de thèse est ouvert chaque année à partir du mois d'avril, aux jeunes praticiens venant de soutenir leur thèse de doctorat d'exercice en chirurgie dentaire.

Tous les doctorants peuvent d'ores et déjà proposer leur candidature auprès de l'Association dentaire française pour le futur prix 2025 par e-mail : info@adf.asso.fr.

Stratégies visant à améliorer l'expérience et l'interaction du patient avec le traitement par aligneurs

Dr Waddah Sabouni, France



Introduction

La popularité des aligneurs transparents a augmenté ces dernières années, ce qui en fait la solution orthodontique préférée de nombreux patients.[1–3] Cependant, le succès de ce traitement dépend fortement de la compréhension, de l'adhésion et de l'expérience globale du patient tout au long du processus. La mise en œuvre de stratégies d'interaction efficaces peut responsabiliser les patients et les encourager à participer activement à leurs soins, ce qui, en fin de compte, améliore les résultats du traitement. Cet article recense les principales stratégies permettant d'améliorer l'interaction avec les patients, en les classant en deux catégories : les stratégies numériques et les stratégies en face-à-face, et en se concentrant sur les différents points de contact tout au long du parcours thérapeutique.

Stratégies digitales

Site internet informatif

Un site web élaboré et informatif consacré au traitement par aligneurs est essentiel pour guider les patients tout au long de leur parcours. Il peut offrir une compréhension approfondie du processus de traitement, en soulignant les étapes depuis la consultation initiale jusqu'aux résultats finaux. Le site web peut également présenter les avantages du traitement par aligneurs, en expliquant en quoi il diffère du traitement par appareils fixes et son impact sur les activités quotidiennes. En outre, les instructions de suivi peuvent être minutieusement détaillées et inclure des recommandations sur l'hygiène bucco-dentaire, des conseils sur l'alimentation, et les rendez-vous de suivi. Des témoignages de patients ayant suivi un traitement par aligneurs peuvent être mis en évidence, afin de fournir un premier compte rendu de leur expérience. Le site web peut également présenter des images convaincantes avant et après, permettant aux patients potentiels de visualiser les résultats futurs. En outre, l'intégration d'une section FAQ complète permet de répondre efficacement aux préoccupations les plus courantes, d'inspirer confiance auprès des patients et de leur permettre d'acquérir des connaissances nécessaires pour prendre des décisions éclairées au sujet de leur traitement.

Outils de consultation en ligne

Grâce aux outils de consultation en ligne, les patients potentiels peuvent facilement télécharger leurs photos et recevoir une évaluation initiale de la part du professionnel de santé. Cette approche proactive facilite le passage de la demande à la consultation et permet aux patients de disposer d'informations personnalisées sur ce à quoi ils peuvent s'attendre. Grâce à ces conseils initiaux, les patients se sentent plus confiants et plus à l'aise dans le processus de traitement, ce qui leur permet de vivre une expérience plus positive et mieux informée en matière de soins de santé.[4]

Communication email et SMS

Une communication cohérente par email ou SMS pour rappeler les rendez-vous, les changements d'aligneurs et les conseils d'entretien peut renforcer la participation et maintenir l'engagement des patients. Le fait de permettre aux patients de choisir leur méthode de contact préférée peut se traduire par une communication plus efficace et une meilleure adhésion. L'envoi de messages personnalisés en fonction de l'évolution du traitement peut donner aux patients le sentiment d'être appréciés et informés de l'état d'avancement de leur traitement. Ces communications peuvent également rappeler aux patients l'importance de leur implication pour obtenir le sourire de leurs rêves.[5]

Vidéos éducatives et webinaires

La création de vidéos éducatives et de webinaires peut considérablement améliorer la compréhension du traitement orthodontique par les patients, en particulier le traitement par aligneurs. Par exemple, des sujets tels que « Comment entretenir vos aligneurs » et « À quoi s'attendre pendant le traitement » ainsi que des témoignages de patients peuvent être très bénéfiques. Les patients peuvent mieux comprendre les étapes nécessaires à la réussite du traitement grâce à des informations détaillées sur les procédures de traitement et d'entretien des aligneurs. Ces ressources doivent être facilement accessibles en ligne, ce qui permet aux patients de consulter les informations aussi souvent que nécessaire et de renforcer leur compréhension du processus de traitement.[6]

Application sur portable

Une application portable conçue spécifiquement pour les patients utilisant des aligneurs pourrait améliorer l'engagement et renforcer considérablement l'adhésion aux plans de traitement. En intégrant un suivi des progrès, des rappels personnalisés concernant le temps de port, une interface conviviale pour poser des questions et des conseils en fonction de l'étape spécifique du traitement, les patients peuvent participer activement à leur parcours orthodontique. Ce niveau de personnalisation et d'assistance peut contribuer à améliorer les résultats du traitement et la satisfaction globale du patient.[7]

Questionnaires de satisfaction

L'utilisation d'outils numériques tels que les enquêtes ou les formulaires d'évaluation peut grandement aider les cabinets dentaires à évaluer la satisfaction des patients et à comprendre les nuances de leur expérience. Ces outils permettent aux patients de fournir un retour d'information détaillé, y compris sur leurs éventuelles préoccupations, ce qui donne aux professionnels de santé des indications précieuses sur les causes potentielles de non-respect du port des aligneurs. En répondant à ces remarques, les praticiens peuvent améliorer l'expérience globale du patient et les soins qui lui sont prodigués. Le fait de demander régulièrement un retour d'information permet de procéder aux ajustements nécessaires et témoigne d'un engagement solide en faveur de l'amélioration continue des soins aux patients, ce qui renforce la confiance et favorise la loyauté des patients envers le cabinet dentaire.[8]

Réseaux sociaux

À l'ère du numérique, l'utilisation généralisée des médias sociaux en a fait un outil puissant pour les prestataires de soins de santé. La mise à disposition de ressources complètes sur les plateformes de réseaux sociaux peut être bénéfique pour les patients. Ils peuvent les utiliser pour découvrir divers services de santé, recueillir des informations sur les plans et les options de traitement, découvrir des témoignages de réussites et observer des transformations réelles. De plus, les patients peuvent ainsi se familiariser avec le praticien et l'équipe médicale, ce qui favorise un sentiment de confiance et de sérénité. Ainsi, les réseaux sociaux peuvent être utilisés pour envoyer des rappels et des contenus éducatifs, afin que les patients restent informés et engagés tout au long de leur parcours de traitement.[9]

Les stratégies en face-à-face

Environnement accueillant

Il est essentiel de créer un environnement de travail accueillant et confortable, car cela peut avoir un impact significatif sur les premières impressions des patients ainsi que sur leurs expériences ultérieures. Un aménagement intérieur bien pensé, avec des sièges confortables, un éclairage chaleureux et des couleurs douces, peuvent contribuer à créer une atmosphère positive et apaisante. En outre, des interactions amicales avec le personnel, telles qu'un accueil chaleureux et une communication attentive, peuvent améliorer l'expérience du patient. Enfin, le maintien d'un environnement propre et organisé favorise un sentiment de professionnalisme et contribue au confort et au bien-être général des patients, en les aidant à se sentir à l'aise lors de leurs visites.[10]

Consultations personnalisées

Les orthodontistes doivent fournir des soins personnalisés répondant aux besoins de chaque patient lors des consultations en cabinet. Cela implique d'écouter activement les patients, de répondre à leurs questions et d'engager des discussions réfléchies sur les différentes options de traitement. En personnalisant les conversations en fonction des besoins et des préoccupations uniques de chaque patient, les orthodontistes peuvent établir une relation plus solide et de confiance avec le patient. Cette approche favorise un sentiment de sécurité et de confort pour les patients au fur et à mesure qu'ils progressent dans leur parcours orthodontique.

Logiciel de visualisation

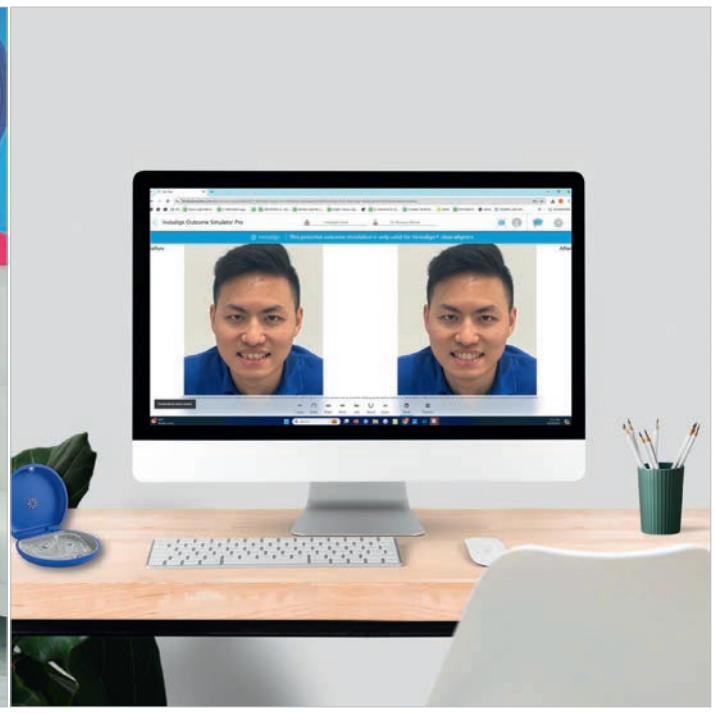
Les logiciels de visualisation et de simulation des résultats peuvent motiver les patients à porter leurs aligneurs de manière consistante. Ce logiciel aide les patients à comprendre les changements qui se produisent semaine après semaine et à visualiser leurs résultats. Même si les patients ne voient pas de changements immédiats dans le miroir, le simulateur leur permet de savoir qu'ils progressent et qu'ils se rapprochent du sourire qu'ils souhaitent obtenir.[11]

Partage des succès

Partager des expériences réussies avec des patients potentiels, en particulier celles qui présentent les transformations de patients dont le cas est similaire au leur, peut être un moyen efficace d'encourager et de motiver les patients. Le fait de voir des exemples concrets de résultats positifs peut aider les patients à se sentir plus confiants dans la poursuite d'un traitement et à prendre des mesures positives pour leur bien-être.

Démonstration pratique des soins

Montrer aux patients à quoi ressemblent les aligneurs et les attaches sur un modèle dentaire peut leur donner une idée de leur traitement. Ces démonstrations pratiques au cabinet pour montrer aux patients comment porter, nettoyer et changer leurs aligneurs peuvent les rassurer sur ce que cela implique.



Cette expérience pratique peut les aider à mieux comprendre les exigences du traitement et à mieux y adhérer.

Suivi de la progression

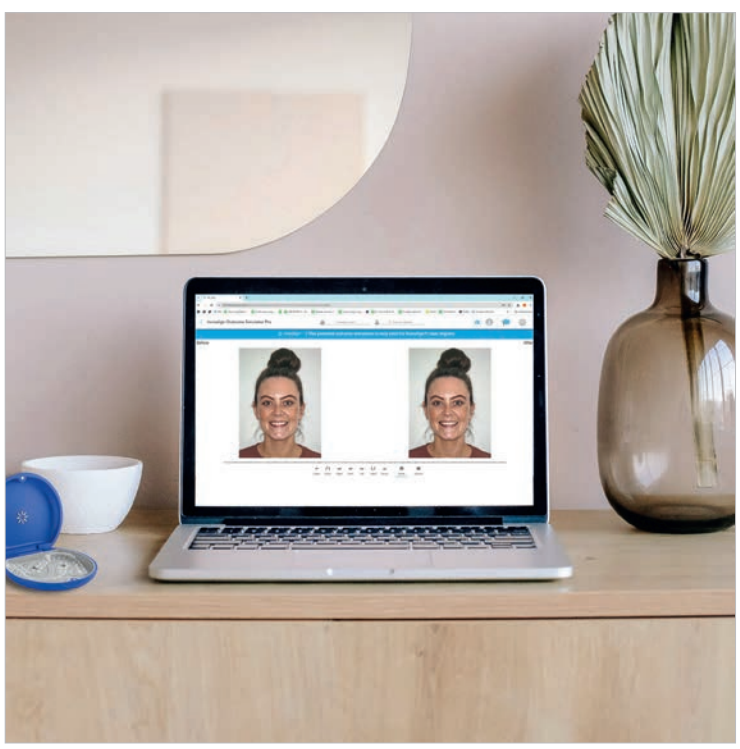
Le suivi constant des progrès par le dentiste et le patient est un moyen efficace de renforcer l'observance. Les patient, grâce au logiciel, peuvent présenter fréquemment des photos actuelles et réfléchir à l'évolution de leur sourire à chaque point de contrôle, ce qui leur permet de voir les petits changements et les motive à continuer à suivre le traitement pour obtenir le résultat souhaité.

Indicateurs sur les aligneurs

Les indicateurs de port sur les aligneurs aident les patients à rester responsables de leur traitement. Ces indicateurs, qui changent de couleur, permettent aux patients de savoir s'ils ont respecté leur traitement et les encouragent à continuer à le suivre. Ils peuvent également informer les patients sur la période pendant laquelle ils doivent porter leurs aligneurs, leur évitant ainsi d'avoir à deviner s'ils ont porté leurs aligneurs suffisamment longtemps.

Groupes de soutien aux patients

L'organisation de groupes de soutien ou de réunions pour les patgients, en présentiel ou en virtuel, contribue à créer un sentiment de communauté parmi les patients. Le fait d'offrir une plateforme de partage d'expériences, de conseils et d'encouragements peut considérablement renforcer leur motivation et leur observance tout en élargissant leur réseau de soutien social. Les groupes de soutien servent également d'espace sans jugement où les patients peuvent partager leurs situations uniques et apprendre des autres qui ont pu être confrontés à des défis similaires. Les groupes de soutien aident les patients à surmonter les barrières sociales associées aux traitements et leur donnent le sentiment d'être en contact avec d'autres personnes qui vivent des expériences similaires.



Appels de suivi

Après des étapes importantes ou des contrôles tout au long du traitement, les appels de suivi du personnel orthodontique peuvent constituer un lien supplémentaire et un moyen de communication ouvert. Qu'il s'agisse de vérifier de déroulement de l'expérience du patient ou de répondre à ses préoccupations, ces appels montrent que le cabinet se préoccupe réellement du parcours de chaque patient.

Célébrer les étapes importantes

La reconnaissance des étapes du traitement, telles que les changements d'aligneurs ou les progrès, peut favoriser un sentiment d'accomplissement et motiver les patients. Que ce soit par des célébrations au cabinet, des notes personnalisées ou de petites récompenses, la reconnaissance des progrès confirme les efforts du patient et renforce son engagement. Montrer aux patients des comparaisons entre le début des soins et le chemin parcouru peut être un excellent moyen de les valoriser et de les encourager à poursuivre leur parcours.

Impliquer les amis et la famille

Impliquer d'autres personnes dans le parcours orthodontique des patients peut être un excellent moyen de les responsabiliser. En particulier, pour les jeunes patients, impliquer les parents dans la supervision du traitement de leurs enfants peut aider à s'assurer que ces derniers portent leurs aligneurs et rester sur la bonne voie avec le traitement.

Conclusion

L'amélioration de l'interaction et de l'expérience du patient pendant le traitement par aligneurs implique une communication et un engagement efficaces à différents moments. En déployant des stratégies numériques et en face à face, les cabinets d'orthodontie peuvent encourager et responsabiliser les patients, en veillant à ce qu'ils soient informés, motivés et activement impliqués dans leur traitement. Ces approches améliorent la satisfaction des patients et les résultats et favorisent des relations durables entre des patients, les prestataires de soins orthodontiques, ce qui se traduit en fin de compte par une pratique plus réussie.

Note de la rédaction : Cet article a été initialement publié dans le magazine aligners – international magazine of aligner orthodontics, *Vol. 3, numéro 2/2024.*

Références

1 *Adel SM, Hansa I, Vaid NR. Clear aligner therapy in contemporary orthodontics: a scoping review of scholarly literature.* APOS Trends Orthod. *2024 Jan–Mar;14(1):3–27. doi: 10.25259/apos_215_2022.*

2 *Bichu YM, Weir T, Zou B, Adel S, Vaid NR. Clear aligner therapy concerns: addressing discrepancies between digitally anticipated outcomes and clinical ground realities.* Turk J Orthod. *2024 Jun 30;37(2):130–9. doi:10.4274/TurkJOrthod.2024.2024.4.*

3 *Vaid NR. The emperor's new clothes!* APOS Trends Orthod. *2019 Jan–Mar;9(1):1–3. doi: 10.25259/apos-9-1-1.*

4 *Katyal V, Vaid N. Virtual-First: a virtual workflow for new patient consultation, engagement and education in orthodontics.* Semin Orthod. *2023 Mar; 29(1);109–15. doi:10.1053/j.sodo.2023.02.001.*

5 *Gupta G, Vaid NR. The world of orthodontic apps.* APOS Trends Orthod. *2017 Mar–Apr;7(2):73–9. doi: 10.4103/2321-1407.202608.*

6 *Vaid NR, Adel SM. Contemporary orthodontic workflows: a panacea for efficiency?* Semin Orthod. *2023 Mar;29(1);1–3. doi: 10.1053/j.sodo.2023.02.002.*

7 *Vaid NR, Hansa I, Bichu Y. Smartphone applications used in orthodontics: a scoping review of scholarly literature.* J World Fed Orthod. *2020 Oct;9(3S):S67–73. doi: 10.1016/j.ejwf.2020.08.007.*

8 *Adel SM, Alwafi AA, Pandian SM, Bichu YM, Abuljadayel LW, Alansari RA, Vaid N. What are orthodontic residents perusing on social media? A cross-sectional survey.* Semin Orthod. *2023 Dec; 29(4):382–9. doi: 10.1053/j.sodo.2023.11.009.*

9 *Grassia V, d'Apuzzo F, Alansari RA, Jamilian A, Sayahpour B, Adel SM, Nucci L. Instagram and clear aligner therapy: a content analysis of patient perspectives.* Semin Orthod. *2024 May 20. doi: 10.1053/j.sodo. 2024.05.009. Epub ahead of print.*

10 *Meghna V, Nikhilesh V, Dhaval F, Meetali S. Integrating "experience economy" into orthodontic practice management: a current perspective on internal marketing.*Semin Orthod. *2016 Dec; 4(22):301–9. doi: 10.1053/j.sodo.2016.08.011.*

11 *Sereewisai B, Chintavalakorn R, Santiwong P, Nakornnoi T, Neoh SP, Sipiyaruk K. The accuracy of virtual setup in simulating treatment outcomes in orthodontic practice: a systematic review.* BDJ Open. *2023 Aug 28;9(1):41. doi: 10.1038/s41405-023-00167-3. Erratum in: BDJ Open. 2023 Sep 12;9(1):43. doi:10.1038/s41405-023-00169-1.*

Dr Waddah Sabouni

est un chirurgien-dentiste spécialisé en orthodontie. Il a obtenu son diplôme de chirurgien-dentiste en 2002, puis son diplôme d'orthodontie à l'universit de Paris Descartes en France en 2006. Il a poursuivi sa formation avec des diplômes universitaires en orthodontie linguale en 2009 et en chirurgie orthognatique en 2011.

Il exerce en cabinet privé dans le sud de la France et est enseignant au DU d'aligneurs à l'université de Bourgogne et à l'université de la Réunion. Il a cofondé le programme European Master of Aligners « EUMAA ». Ses travaux de recherche comprennent plus de 40 articles publiés, des chapitres de livres, ainsi que de nombreuses conférences. Le Dr Sabouni est un membre actif de plusieurs sociétés d'orthodontie, dont l'American Orthodontic Society et la World Federation of Orthodontists. Il est également membre du conseil d'administration de la Société française d'orthodontie par aligneurs, et de la European Aligner Society. Il est conférencier international pour la société Align Technology et membre du club d'élite d'Invisalign, et a reçu le prix Align Technology International Research Award en 2015.

Nouveau format : La rédaction rencontre la science – des connaissances d'experts pour la pratique

Philips

Les participants (de gauche à droite) : Prof. Michael J. Noack, Prof. émérite – ancien chef du département d'odontologie opératoire et de parodontologie, université de Cologne, Allemagne. Bart Gottenbos, Philips Research, département de la santé bucco-dentaire, Eindhoven, Pays-Bas. Prof. Iain Chapple, professeur de parodontologie et consultant en dentisterie restauratrice. Responsable de la recherche à l'Institute of clinical Sciences, Birmingham, Angleterre. Prof. Dagmar Else Slot, professeur de prévention en soins bucco-dentaires, ACTA, Amsterdam, Pays-Bas. Rédacteur en chef du journal international des hygiénistes dentaires. Dr Julia Haas, hygiéniste dentaire, assistante de recherche à la Praxis-Hochschule de Cologne, Allemagne. Prof. Virginie Monnet-Corti, professeur des universités à l'université Aix-Marseille, praticienne hospitalière APHM (Assistance publique hôpitaux de Marseille). Dr Giacomo Oldoini, chercheur et codirecteur du master postuniversitaire pour les hygiénistes dentaires, Instituto Stomatologico Toscano, Lido di Camaiore, Italie. Dr Stefanie Jacob, chef de clinique, polyclinique de conservation des dents et de parodontologie, LMU Klinikum, Munich. Sarah Murray, maître de conférences en santé publique dentaire au Center for Dental Public. Responsable académique de la première année de licence en santé bucco-dentaire, Londres, Angleterre.

Prof. Virginie Monnet-Corti.

Dental Tribune International et OEMUS MEDIA lancent « La rédaction rencontre la science », un nouveau format qui renforce l'échange entre la science et la pratique. L'objectif est de rendre les résultats actuels de la recherche et les connaissances cliniques plus accessibles, et d'en tirer des recommandations pertinentes pour la pratique.

Le coup d'envoi de cette série de manifestations a été donné sur le thème du blanchiment des dents, qui a été discuté lors d'une table ronde d'experts organisée par Philips. Des scientifiques de renom de différents pays européens ont échangé leurs points de vue sur les études actuelles et les expériences cliniques. Ensuite, le panel d'experts a répondu aux questions de la rédaction de Dental Tribune International et d'OEMUS MEDIA. Résultat : six messages clés qui permettent aux dentistes et aux professionnels de la santé de s'orienter.

1. Le blanchiment des dents peut jouer un rôle dans la sensibilisation à l'importance de l'hygiène bucco-dentaire et encourager certains à adopter des soins préventifs et personnalisés pour son bien-être.
2. La limitation de la concentration de peroxyde à 6 % pour le blanchiment des dents, conformément à la législation de l'UE, garantit la sécurité et l'efficacité du traitement tout en réduisant les effets secondaires, tels que la sensibilité dentaire et les dommages aux tissus buccaux, y compris la pulpe dentaire.
3. Les fabricants de produits de blanchiment dentaire (en cabinet, activés par la lumière, ou à domicile avec un traitement adapté) doivent se conformer à la réglementation de l'UE, afin de garantir la protection des consommateurs.
4. Le blanchiment des dents doit être supervisé par un professionnel de santé bucco-dentaire, quelle que soit la méthode. La méthode privilégiée reste celle réalisée en cabinet dentaire, garantissant un suivi optimal, une sécurité accrue et un gain de temps pour les patients. Pour les traitements à domicile, il est recommandé que la première application soit effectuée sous la supervision d'un professionnel.
5. Les données rapportées de manière fiable montrent qu'une lumière bleue intense améliore l'efficacité du blanchiment avec des concentrations réduites de peroxyde (comme 6 %), permettant ainsi d'obtenir des résultats sûrs et rapides.
6. Les fabricants de produits de blanchiment des dents doivent encourager la publication de données de recherche, afin de démontrer l'efficacité et la sécurité de leurs produits.

Selon le Prof. Virginie Monnet-Corti, en France, « La popularité des traitements de blanchiment des dents est en hausse, sous l'influence des normes esthétiques, des innovations technologiques et de la disponibilité de kits à domicile. Les traitements en cabinet sont généralement approuvés par les dentistes, mais les produits en vente libre sont parfois controversés, en raison des risques qu'ils présentent pour l'émail et les gencives. »

> « La popularité des traitements de blanchiment des dents est en hausse, sous l'influence des normes esthétiques, des innovations technologiques et de la disponibilité de kits à domicile. »

HUFRIEDYGROUP – STERIFY GEL

Sterify Gel : HuFriedyGroup présente son dernier produit

Sterify Gel est un hydrogel muco-adhésif polymérique contenu dans une seringue préremplie destiné au traitement des maladies parodontales. Il est conçu pour favoriser la cicatrisation des plaies gingivales et alvéolaires après l'élimination mécanique de la plaque bactérienne et du tartre des surfaces dentaires et implantaires supragingivales et sous-gingivales. L'action occlusive au niveau des poches gingivales parodontales et péri-implantaires crée un environnement défavorable à la croissance bactérienne et favorise la régénération tissulaire subséquente.

Sterify Gel trouve une application utile dans les cas de maladies parodontales de stade III et IV en tant que traitement adjuvant, après l'élimination mécanique de la plaque et les opérations de lissage des racines dans les poches parodontales et péri-implantaires (détartrage et surfaçage radiculaire). Sterify Gel est un gel unique sur le marché ; il ne contient ni antibiotiques, ni désinfectants, ni antiseptiques. Grâce à ses propriétés viscoélastiques et muco-adhésives spécifiques, il pénètre facilement dans les zones les plus profondes et les plus difficiles d'accès des poches parodontales et péri-implantaires, adhérant aux tissus gingivaux, à l'os alvéolaire, aux surfaces radiculaires et aux implants dentaires, assurant une couverture complète des poches. Après le détartrage ou le surfaçage radiculaire et l'élimination du biofilm, le gel est appliqué dans la poche gingivale, où il agit comme un agent de comblement pour restaurer le volume, empêchant efficacement et physiquement les bactéries de pénétrer et de réinfecter la poche. Ainsi, Sterify Gel peut protéger mécaniquement les poches traitées et l'os alvéolaire, favorisant la cicatrisation des tissus.

Sterify Gel est un dispositif médical de classe III, certifié CE selon le règlement MDR. L'étude clinique a été publiée dans l'*International Journal of Dentistry* et accessible via ce lien : https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1155/2024/3113479.

Pour plus d'informations, veuillez visiter le site Web de HuFriedyGroup : www.hufriedygroup.eu/fr.

RECHERCHE

Une université de renom défend une approche holistique de la durabilité

Dental Tribune International

Alors que le monde prend de plus en plus conscience de l'impact important des sociétés capitalistes industrielles sur l'environnement, l'industrie dentaire est également contrainte de faire face à ses propres effets écologiques. Si certains efforts se sont concentrés sur l'élimination progressive de matériaux nocifs pour l'environnement comme l'amalgame, de nouvelles études de l'université McGill au Canada prônent une approche globale. L'institution se positionne à l'avant-garde de la dentisterie durable, visant à redéfinir comment les soins dentaires peuvent réduire leur impact environnemental.

Dirigée par le Dr Christophe Bedos, professeur associé à la faculté de médecine dentaire et des sciences de la santé bucco-dentaire de l'université McGill, l'initiative vise à calculer et minimiser toutes les émissions de carbone associées aux pratiques dentaires — de la fabrication des gants en latex aux trajets des patients. « Je veux susciter une réflexion mondiale », a déclaré le Dr Bedos dans un communiqué de presse de l'université. « Nous devons mobiliser la communauté dentaire pour établir des objectifs concrets qui génèrent un changement réel et durable. »

Reconnaissant que même les visites dentaires de routine contribuent aux émissions de carbone, l'équipe du Dr Bedos a examiné divers aspects des soins dentaires pour identifier les principaux pollueurs. Fait surprenant, le transport est apparu comme un facteur majeur : les déplacements des patients vers et depuis la clinique représentent près d'un tiers des émissions. « Tout ce que nous faisons génère des émissions », a souligné le Dr Bedos. « Imaginez que vous vous soyez fait extraire une dent ; pourquoi ne pas faire le suivi via Zoom au lieu de revenir à la clinique ? », a-t-il suggéré.

En parallèle de cette expérience patient repensée, le projet examine la consommation d'électricité, l'utilisation de l'eau, les plastiques à usage unique et d'autres facteurs ayant un impact sur l'environnement. Avec l'aide de Synergie Santé Environnement, une organisation à but non lucratif basée au Québec, et le financement du McGill's Sustainability Projects Fund (Fonds de durabilité de McGill), l'équipe vise à élaborer une évaluation carbone complète, pour orienter les futures recommandations politiques de la faculté. Les changements potentiels pourraient inclure des rendez-vous virtuels, une meilleure sélection des matériaux et une réduction des déchets plastiques.

Le Dr Bedos a partagé ses reflexions sur l'initiative lors d'une masterclass, plaidant pour des changements systémiques dans la manière dont la dentisterie aborde les défis climatiques. L'idée de rendre la dentisterie plus durable lui est venue il y a trois ans, lorsqu'il a pris conscience de la nécessité urgente d'une action pour le climat. Constatant le manque de recherche dans ce domaine, il a commencé à se demander comment faire le lien entre son travail sur les inégalités sociales dans le domaine dentaire et la crise climatique.

En plus de son rôle à McGill, le Dr Bedos co-dirige le Network for Oral and Bone Health Research (Réseau de recherche en santé bucco-dentaire et osseuse), basé au Québec, où il a fait de la décarbonisation des soins dentaires une priorité. Son objectif va au-delà des cliniques de McGill, pour promouvoir des changements de politiques qui soutiennent la durabilité dans l'industrie dentaire en général.

« Il est nécessaire que les gouvernements et les industries prennent leurs responsabilités », a-t-il insisté, rappelant l'engagement du Canada d'atteindre des émissions nettes de gaz à effet de serre nulles d'ici 2050. Il a expliqué : « Il ne s'agit pas seulement de solutions immédiates ; il faut réfléchir au type de monde que nous souhaitons léguer. »

© Julia Lavy/Shutterstock.com

AD

NOUVEAU Sterify Gel

Pour repousser les frontières en matière de soins et de protection

Découvrez la solution de réduction de la contamination bactérienne pour soutenir le processus de guérison dans le traitement de la maladie parodontale

Commencez à utiliser Sterify Gel dès aujourd'hui et voyez la différence!
HuFriedyGroup.eu/fr/Sterify-Gel

HuFriedyGroupEurope

Hu-Friedy Mfg. Co., LLC. • European Headquarters • Lyoner Str. 9 • 60528 Frankfurt am Main, Germany • HuFriedyGroup.eu
Sterify est une marque commerciale de Sterify Srl. Tous les autres noms de sociétés et de produits sont des marques commerciales de Hu-Friedy Mfg. Co., LLC, ses sociétés affiliées ou apparentées, sauf indication contraire.
©2024 Hu-Friedy Mfg. Co., LLC. Tous droits réservés. HFL-946FR/1224

HuFriedyGroup
The Best In Practice