



JANVIER 2019 | VOL. 11, NO. 1

POUR LES DENTISTES PAR DES DENTISTES

www.dental-tribune.fr

## PLANÈTE DENTAIRE

La Croix-Rouge française s'y met. Le numérique dentaire est une dynamique vertueuse qui réduit et simplifie les protocoles thérapeutiques, permet des soins plus conservateurs, plus durables, et des échanges entre praticiens et prothésistes facilités.

► PAGE 2



## HOMÉOPATHIE

Silicea. Pour les cas de déminéralisation, ou d'infections chroniques récidivantes, muqueuses, osseuses, parodontales, dans la sphère oro-faciale, pour potentialiser la réparation, cicatrisation et limiter les récives.

► PAGE 6



## COMMUNICATION

Voyons les choses comme elles sont ! Nous ne sommes pas seulement des chirurgiens-dentistes, nous sommes des entrepreneurs aussi ! Comment alors faire face à ce qui nous met le cerveau en bouillie : recentrer les patients aux questions trop nombreuses ?

► PAGE 8



## DENTAL TRIBUNE

P 1 À P 12

Édito	P 1
Planète dentaire	P 2   10
Trucs et astuces	
de l'Académie du sourire	P 4
Homéopathie	P 6
Communication	P 8

## IMPLANT TRIBUNE

P 13 À P 20

Planète dentaire	P 13
Interview	P 14
Actus Produits	P 15
Cas clinique du Dr Leclercq	P 16   17   18



### 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  
320 rue St Honoré  
75001 Paris

### DIRECTEUR DE PUBLICATION :

Torsten OEMUS

### RÉDACTEUR EN CHEF :

Laurence BURY  
l.bury@dental-tribune.com

### CO-RÉDACTEUR :

Marc ROSEMONT  
m.rosemont@dental-tribune.com

### ASSISTANTE RÉDACTIONNELLE :

Nathalie SCHÜLLER

### RÉDACTEUR SCIENTIFIQUE :

Dr Thierry LACHKAR

### JOURNALISTES SCIENTIFIQUES :

Dr Norbert BELLAÏCHE  
Dr David BLANC  
Dr Florine BOUKHOBZA  
Dr Jacques VERMEULEN

### SERVICES ADMINISTRATIFS :

Bénédicte CLAUDEPIERRE

### PUBLICITÉ :

Laurence HOFMANN  
l.hofmann@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  
France

abonnement@dental-tribune.com

### IMPRIMERIE :

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

### DÉPOT LÉGAL : JUILLET 2011

ISSN : 2105-1364

# ÉDITO

## Le temps biologique

En ce début d'année 2019, la réalité virtuelle a progressivement intégré la vie du praticien, comme le montre Hypno VR. Ce fascinant système d'aide à l'anesthésie par hypnose a été présenté au *Consumer Electronic Show* (CES) de Las Vegas début janvier. Les patients vont également pouvoir avoir des brosses à dents connectées.

De quoi être impressionné ! Après avoir vécu une première existence professionnelle autour des marchés financiers et avoir pu observer l'accélération des transmissions de données, j'ai aussi pu observer l'évolution des sollicitations, ainsi que l'augmentation des besoins des femmes et des hommes qui accompagnent ces changements. La société entière accélère son rythme chaque jour un peu plus. C'est systémique. Or, il demeure toujours un temps incompressible, commun

à tous, qui est celui du temps biologique. L'apprentissage, la croissance, la guérison... Ce temps a du mal à être apprécié et valorisé car il ne s'intègre que difficilement dans les plans d'évolution raisonnée propres au système social et économique. La pratique dentaire évoluant régulièrement, l'innovation qui se présente aujourd'hui permettra d'améliorer et de capitaliser l'accompagnement de ce temps biologique qui demeure, il faut le rappeler sans cesse, pour notre bien-être respectif, le centre de l'attention.

Combien de personnes craquent ou se sentent exclues de la société dès lors qu'elles estiment avoir besoin de temps pour elles, de temps pour se réparer après s'être négligées ? Lors de ma récente expérience en sophorologie, j'ai pu constater que ce phénomène, directement lié à la manifestation du burn-out (ou du bore-out) ne peut que s'amplifier tant que le

rythme de nos corps ne sera pas revenu à la normale. La valeur du temps ne fait qu'augmenter et le temps à consacrer à soi ou à ses proches ne fait que diminuer. On sait tous désormais, que le temps de décompression que dure le week-end et les vacances ne suffit pas, et que notre quotidien doit être entièrement revu à l'heure d'une montre davantage bienveillante envers nos besoins physiologiques.

Grâce au Dr Laurence Bury, qui me permet de l'accompagner au sein de la rédaction de *Dental Tribune France*, j'ai l'honneur et la chance de pouvoir bénéficier d'un point d'observation privilégié sur les évolutions à venir... Que l'on espère positives.

Bonne année à tous,  
Marc Rosemont



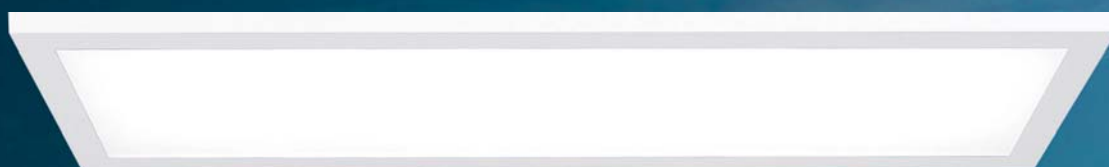
Marc Rosemont  
m.rosemont@dental-tribune.com

AD

## - Albédo LEDd65 -

spectre certifié illuminant D65 - Métamérisme classe A

### VOTRE EXPERTISE MÉRITE SA LUMIÈRE



D65  
certification  
complète :

SPECTRE  
D65  
CERTIFIÉ

répartition  
spectrale

MÉTAMÉRISME  
CLASSE A

chromaticité

#### ANTI-ECHEC

Spectre LED certifié D65 :  
La perfection pour la reconnaissance de la couleur et la vision des formes, au fauteuil à toute heure de la journée

#### ANTI-TOXICITÉ

LED sécurisées Blue Control :  
Ni toxicité du bleu, ni pré-polymérisation

#### ANTI-FATIGUE

Lumière du Nord :  
Part importante d'éclairage indirect pour reproduire la répartition confortable de la lumière au Nord, sans éblouissement

Plafonnier à LED certifié illuminant CIE D65 pour salles de soins dentaires | Technologie exclusive LED complexes exemptes du pic de bleu toxique (HEV) | Éclairage direct/indirect, 1500 lux stabilisés | Luminance praticien 1825 / 3074 cd/m<sup>2</sup>, UGR<13 | Normes européennes EN NF 12464-1 & EN62471 (sécurité photobiologique) | Swissmade | À installer à 210cm du sol dans le sens du fauteuil – lire attentivement les instructions de la notice.

Degré K | 4, rue de Jarente 75004 Paris | Tél.: 01 71 18 18 60 | degrek@degrek.com

degré°K

## Les cinq centres de santé pluridisciplinaires de la Croix-Rouge s'appuient désormais sur les technologies numériques de pointe

Localisés à Paris et en Île-de-France, les praticiens de ces centres de santé pluridisciplinaires réalisent désormais les empreintes dentaires grâce à des scanners intra-oraux, et la conception et la fabrication des travaux prothétiques sont ensuite réalisées par des laboratoires de prothèse partenaires de LYRA.

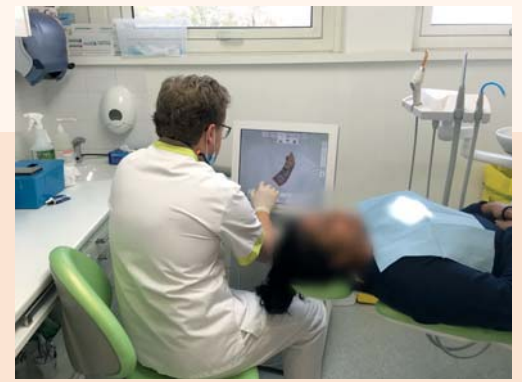
Pour répondre aux enjeux de santé publique de lutte contre les inégalités de santé et contre le renoncement aux soins pour raisons financières, la Croix-Rouge française

et LYRA se sont associés et ont intégrés des solutions de soins dentaires numériques. Avec comme un des grands objectifs annoncés par la Croix-Rouge : tendre vers le « zéro métal ».

La Croix Rouge française l'a bien compris. Le numérique dentaire est une véritable dynamique vertueuse qui apporte des protocoles thérapeutiques plus simples et plus courts, des soins plus conservateurs, plus sûrs, plus durables, des échanges entre les chirurgiens-dentistes et les prothésistes

dentaires facilités et enfin bien sûr, des coûts et frais de fonctionnement du cabinet maîtrisés et optimisés.

Pour Laëtitia Berrar, directrice des centres de santé Croix-Rouge, « la transition numérique dentaire de nos centres de santé, répond à notre double problématique. Proposer des soins à des tarifs raisonnables tout en voulant tendre vers l'objectif « zéro métal » en rendant les couronnes en céramique accessibles au plus grand nombre ».



Michaël Ohana, directeur général de LYRA ajoute : « La vocation première de l'innovation numérique dentaire est de permettre au plus grand nombre de Français de bénéficier des meilleurs soins. Entre innovation technologique et simplification des échanges et des process, le numérique est une réponse globale et durable aux enjeux de santé publique, auxquels les acteurs de santé doivent aujourd'hui savoir répondre. »

## La brosse à dent dotée d'intelligence artificielle

Colgate annonce le lancement en France exclusivement, de **Colgate Connect M1**, la première brosse à dents manuelle connectée et dotée d'intelligence artificielle. Cette brosse à dents intelligente permet aux utilisateurs de visualiser et analyser en temps réel leur brossage, à l'aide d'une application mobile. Elle s'adresse à tous ceux qui veulent améliorer leur santé bucco-dentaire, en continuant à utiliser une brosse à dents non électrique.

Les études ont montré qu'en moyenne, 40% de la surface dentaire est oubliée lors du brossage. L'analyse permet en temps réel aux utilisateurs, d'améliorer leurs habitudes de brossage. La brosse à dents Colgate Connect

M1 contient des capteurs qui permettent de détecter l'efficacité du brossage sur 16 zones différentes de la bouche. Elle se connecte très facilement à l'application mobile gratuite Colgate Connect en mode Bluetooth.

Cette brosse à dents a été développée par Colgate en collaboration avec Kolibree, startup française de la *French Tech* et pionnière dans la conception de ce type de brosses à dents connectées, équipées de capteurs 3D et d'intelligence artificielle. L'application **ResearchKit** va rassembler et analyser les données de brossage de nos patients.

Côté prix, Colgate a mis en place un abonnement à 59,95€ par an, l'équivalent de 5€ par mois, qui comprend un premier envoi avec la **Colgate Connect M1** et deux tubes de dentifrice. Puis tous les trois mois, l'utilisateur recevra un envoi d'une tête de recharge et de deux nouveaux tubes de dentifrice. Un « Kit d'essai » est mis à disposition pour 24,95€ TTC. Il comprend une brosse à dents Colgate Connect M1 et deux tubes de dentifrice.

Disponible dès à présent exclusivement sur [colgate.fr/connect/m1](http://colgate.fr/connect/m1).



## Chirurgiens-dentistes : nous sommes partie prenante dans l'équipe de thérapeutes pour l'arrêt du tabac

Depuis l'annonce du plan prévention de la ministre de la santé, A. Buzyn (26 mars 2018), l'évolution de la prise en charge de l'arrêt du tabac est inédite. Les substituts nicotiniques sont remboursés par la sécurité sociale, et le libre accès au grand public maintenu.

Le tabagisme est une maladie chronique avec rechutes fréquentes et issue fatale 2 fois sur 3. L'arrêt du tabac est une épreuve difficile. L'addiction est puissante (8% pour la nicotine, contre 15% pour l'alcool et 47% pour la cocaïne), et le fumeur redoute l'arrêt par peur d'être stressé (62%), irritable (51%), anxieux (42%), peur de perdre un plaisir (41%) ou encore de prendre du poids (33%). Les traitements nicotiniques substitutifs donnent de très bons résultats. Ils ont une bonne tolé-

rance, sont faiblement addictifs et limitent la prise de poids. Il est néanmoins conseillé de les combiner à une thérapie comportementale et à une thérapie cognitive.

Pour l'**Institut Pierre Fabre** de tabacologie (IPFT), le sevrage tabagique nécessite une approche pluridisciplinaire et la coordination d'un réseau de proximité pour une prise en charge « personnalisée » du patient. Études à l'appui (amélioration de 28% des réussites d'arrêt du tabac par une prise en charge pluridisciplinaire), l'IPFT se donne comme objectif pour 2019 de former plus de 1000 professionnels de santé prescripteurs.

En tant que chirurgien-dentiste, nous sommes en relation directe avec les méfaits du tabac en bouche. Régulièrement nos patients fumeurs reviennent nous voir pour un détartrage. Notre rôle est aussi essentiel pour les motiver à arrêter de fumer. Soyons attentifs aux différents programmes de formation qui s'offrent à nous, et en particulier ceux de l'IPFT.



## Nouvelles conventions. Conférences d'information dans plusieurs villes de France

La société **Julie**, qui met en place des logiciels de gestion pour nos cabinets dentaires depuis 35 ans, se targue aujourd'hui d'avoir équipé près d'un chirurgien-dentiste sur deux (14000 praticiens, soit près de 40% d'entre nous).

Julie, depuis presque un an, a mis en place en son sein, une équipe d'experts analystes (parmi lesquels des chirurgiens-dentistes conseils) qui travaillent sur différents outils d'informations et d'accompagnement, pour faciliter la gestion de nos cabinets. Cette équipe intervient régulièrement sur les différents groupes de travail et les discussions entre l'assurance maladie, le GIE Sesam-Vitale et les syndicats, et s'est penchée sur les nouvelles réglementations applicables à partir d'avril 2019.



Ces experts réglementaires vont se déplacer ces prochains jours dans plusieurs villes de France (Toulouse, Lyon, Bordeaux, Annecy, Grenoble et Clermont Ferrand) pour nous informer du changement qui nous attend. Ils évoqueront les points clés de la nouvelle convention, les change-

ments tarifaires, les paniers de soins, mais aussi les opportunités à saisir...

- 23 janvier 2019 à Toulouse
- 24 janvier 2019 à Bordeaux
- 28 janvier à Lyon
- 29 janvier à Annecy
- 30 janvier à Grenoble
- 31 janvier à Clermont-Ferrand

Inscriptions sur : [www.julie.fr/conference-en-region](http://www.julie.fr/conference-en-region)  
Contact : [dynamik@julie.fr](mailto:dynamik@julie.fr) / 01.60.93.22.23

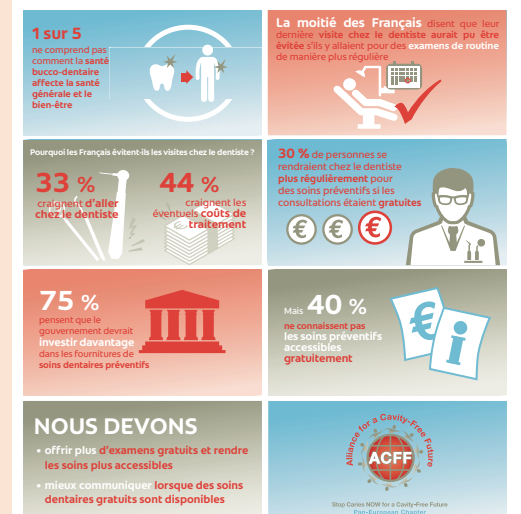
## Pour un futur sans carie

L'Alliance pour un futur sans caries (Alliance for a Cavity Free Future, ACFF) est un groupe d'experts dentaires reconnus mondialement, qui ont mis leurs forces en commun au sein d'une organisation indépendante, pour mettre en place des changements concernant les pratiques de soins dentaires dans le monde. L'objectif de l'Alliance est de promouvoir des initiatives pour mettre fin au développement et à la progression des caries dentaires, et d'ainsi faire un pas vers un futur sans caries pour tous. L'Alliance est sponsorisée par Colgate, qui soutient l'amélioration de la santé bucco-dentaire par ses partenariats avec la profession dentaire, et les agences gouvernementales et de santé publique.

L'enquête 2018 de l'ACFF, intitulée « les français se soucient-ils des soins dentaires ? » a été réalisée par Toluna. Elle a été conduite en ligne auprès de plus de 7000 adultes européens âgés de 18 à 55 ans en Allemagne, au Danemark, en Espagne, en Finlande, en France, en Grèce, en Italie, en Norvège, en Pologne, au Royaume-Uni et en Suède. Les résultats de cette enquête auprès des français sont sans appel : 44% de nos compatriotes craignent les coûts de traitement, 75% pensent que le gouvernement

devrait investir davantage dans les fournitures de soins dentaires préventifs, ou encore 30% de personnes se rendraient chez le dentiste plus régulièrement pour des soins préventifs si les consultations étaient gratuites.

### LES FRANÇAIS SE SOUCIENT-ILS DES SOINS DENTAIRES ?



Pour atteindre l'objectif Futur Sans Carie, tous les intervenants doivent travailler ensemble pour influencer le changement. L'Alliance pour un Futur Sans Carie s'efforce d'accélérer le changement politique vers la prévention et le contrôle des caries à l'échelle mondiale.



NOUVEAU!

## PLANMECA COMPACT™ i5

# DESTINÉ À LA PERFORMANCE, CONÇU POUR DURER

- Favorise le bien-être de l'équipe soignante et du patient
- Flux de travail ergonomique car tout est à portée de main
- Les fonctions de contrôle bien intégrées et bien organisées rendent les procédures plus rapides et améliorent le flux de travail
- Un investissement sûr qui répond aux exigences croissantes de la dentisterie d'aujourd'hui et demain

Pour plus d'informations, contactez votre distributeur local.  
Planmeca France 34 rue du Pré Gauchet 44000 NANTES  
Tél. 02 51 83 64 68 - Mél. [planmeca.france@planmeca.fr](mailto:planmeca.france@planmeca.fr)

[www.planmeca.fr](http://www.planmeca.fr)

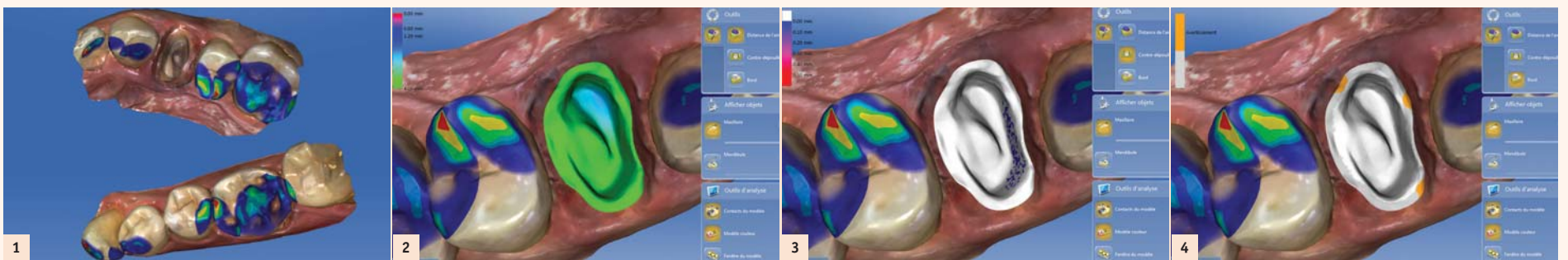


Ces produits sont des dispositifs médicaux de classe IIb réservés aux professionnels de santé.

# PLANMECA



## Analyse du modèle virtuel en CAO

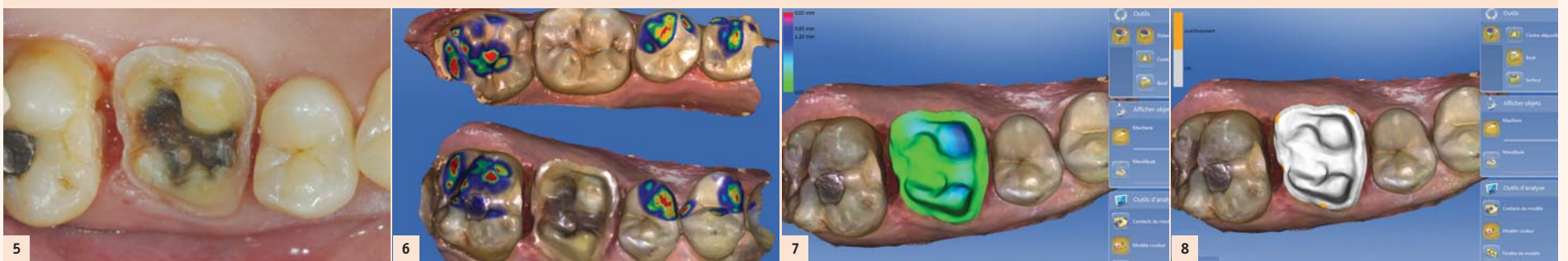


**Fig. 1 :** Lors de l'étape de modélisation, un menu analyse de la préparation permet une visualisation et un contrôle de la forme de la préparation. C'est un outil précieux de vérification quoique facultatif.

**Fig. 2 :** Le sous-menu distance à l'antagoniste donne en dixième de mm une valeur se reportant à la réduction occlusale effectuée lors de la préparation clinique.

**Fig. 3 :** De la même façon, une ou plusieurs zones colorées de bleu à rouge indiquent la présence ou non de contre-dépouilles donc de friction possible, reste à l'opérateur de corriger cliniquement ces zones ou de les tolérer en conscience et de les compenser par un espacement virtuel adapté.

**Fig. 4 :** Troisième outil pertinent : la visualisation en jaune des zones impossibles à reproduire fidèlement par l'outil d'usinage, car inférieures au diamètre de celui-ci. Là encore, se pose la question selon l'importance du détail, de reprendre la préparation et de corriger l'empreinte, ou non.



**Fig. 5 :** Dans cet autre cas clinique, la conservation de la vitalité pulpaire a amené à préparer selon une forme assez accidentée. Les outils d'analyse vont être appréciés.

**Fig. 6 :** Le modèle est constitué d'après l'empreinte optique soignée des deux portions d'arcades préparation et antagoniste, ainsi qu'une occlusion statique par enregistrement vestibulaire de l'engrènement.

**Fig. 7 :** La distance à l'antagoniste nous conforte dans la qualité de la préparation effectuée, et sécurise la restauration à venir par une épaisseur suffisante de matériau.

**Fig. 8 :** Le contrôle du bord amène également la tranquillité d'esprit sur l'insertion à venir, par une définition à l'usinage qui sera optimale, au vu du peu d'avertissement noté.

AD



16 & 17 mai 2019

Dentisterie esthétique, comment l'appliquer au quotidien

Académie du Sourire

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



continuum-education



André-Jean FAUCHER



Jean-Christophe PARIS



Olivier ETIENNE

## Grand Cours Ajaccio

Thèmes abordés au cours de ces deux jours de conférences :

- comprendre et analyser la demande du patient
- comprendre les paramètres esthétiques du sourire
- faire le point sur les techniques d'éclaircissement
- connaître les technologies modernes du relevé de couleur
- mieux comprendre les systèmes céramo-céramiques
- évaluer les facteurs à risque en implantologie
- faire le point sur les différents adhésifs en pratique quotidienne
- apprendre à maîtriser une méthode de stratification applicable aux restaurations antérieures et postérieures
- simplifier la réalisation des inlays-onlays
- réaliser des facettes en pratique quotidienne



ACADEMIE  
du sourire

## > Inava HYBRID TIMER PIERRE FABRE

### Un timer intégré pour une meilleure efficacité de brossage

La société Pierre Fabre vient de commercialiser Inava HYBRID TIMER, la nouvelle brosse à dents électrique. Elle nous est présentée comme la combinaison de l'efficacité du brossage électrique et la douceur du brossage manuel. Elle est dotée d'un timer

de 2 minutes, et marquera de légers arrêts toutes les 30 secondes, pour inciter à un changement de zone de brossage et ainsi obtenir un nettoyage uniforme des quatre quadrants de la bouche, selon nos recommandations.

Équipée de la technologie sonique, elle vibre à une fréquence maximale de 30 000

vibrations par minutes, permettant ainsi une excellente performance de brossage. Elle élimine près de 70 % de plaque dentaire et est 10 fois plus efficace dans les espaces inter dentaires qu'une brosse à dents manuelle classique (d'après des études internes *in vitro*). Ultralégère, silencieuse et ergonomique, elle présente une tête fine et arrondie, et des brins coniques souples, pour un brossage non traumatique. Prix Moyen constaté pour cette brosse : 43,50 €.

Petite astuce pour nos patients : la plonger dans un verre d'eau, à une puissance de 600W, pendant 1 minute au micro-ondes,

permettra d'obtenir une réduction de plus de 99,9% de la flore bucco-dentaire. Voilà comment décontaminer parfaitement nos brosses et brossettes interdentaires.



## > Wagotrix WAM



### La pression est mise en proximal.

Pour le matricage proximal c'est chez WAM avec Wagotrix.

Le souci de la pérennité des anneaux pour les restaurations de classe II sera t'il de l'histoire ancienne.

Conçu dans un matériau exclusif d'une rigidité extrême, l'anneau Wagotrix procure une force de séparation reproductible. Intégrer dans la chaîne de travail, son ajustement et la stabilité des contraintes qu'il exerce diminuent les possibilités de désengagement inopiné de l'anneau.

WAM veut présenter un anneau neuf à chaque restauration et contribue à la réalisation d'un point de contact optimal. Il n'y a pas d'altération de ses qualités, malgré les passages répétés en autoclave.

Techniquement, ces nouveaux anneaux héritent de la forme en V des extrémités qui a largement fait ses preuves en assurant un maintien efficace de la matrice et une parfaite stabilité dans toutes les situations. Elle permet également d'insérer plusieurs coins pour assurer l'étanchéité de la cavité à restaurer, sans démonter l'ensemble du dispositif. Il est possible de superposer 2 anneaux ou de les placer face à face, pour réaliser des restaurations simultanées.

L'anneau Wagotrix est manipulable aussi bien avec une pince porte-anneau qu'avec la plupart des pinces à crampons. Néanmoins on peut le trouver dans un kit complet (197 € TTC) accompagné de matrices, de coins, d'un pin holder et d'une pince porte d'anneaux, ou bien par 100 (59 € TTC).



# L'ART DENTAIRE SE REINVENTE

DECOUVRIR · APPRENDRE · ECHANGER · DEVELOPPER

### LES 5 + DE VOTRE VENUE A DENTISTE EXPO

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

**dentiste  
expo**

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

[www.dentisteexpo.com](http://www.dentisteexpo.com)

DEMANDEZ VOTRE CODE D'ACCES GRATUIT SUR [WWW.DENTISTEEXPO.COM](http://WWW.DENTISTEEXPO.COM)



DENTISTE EXPO



@DENTISTEEXPO



DENTISTE\_EXPO



DENTISTE\_EXPO

# Les os et les dents mode d'emploi clinique

Dr Florine Boukhobza

Action du médicament homéopathique : *Silicea*

## 1-Cas clinique dans l'exercice au quotidien

Un patient se sent faible et déminéralisé. Il a une maladie parodontale chronique depuis plusieurs années. Sa priorité serait de prendre un remède de complément pour aider son terrain.

Au regard de l'observation clinique du

insoluble, sauf dans l'acide fluorhydrique. Ce dernier est capable d'attaquer la silice avec un dégagement de fluorure de silicium.

La silice est présente dans l'organisme humain en très faible quantité.

Pour un homme de taille moyenne, il y a environ 70 centigrammes de silice.

Quartz – Espèce minérale du groupe des silicates



cas, le chirurgien-dentiste va réaliser, en plus de la thérapeutique nécessaire au fauteuil dentaire, une prescription d'accompagnement dans laquelle il pourra proposer le médicament homéopathique *silicea* qui va être exposé.

## 2-Descriptif-origine

En nom latin, *silicea*, il s'agit à l'origine de la silice en nom commun usuel.

*Silicea* correspond à du dioxyde de silicium, de formule  $SiO_2$ .

Sous la forme de quartz, la silice est le composant essentiel des roches.

En homéopathie, c'est sous forme de poudre.

Cette poudre blanche est remarquablement inerte et

Néanmoins, en faible quantité, le rôle métabolique de la silice dans l'organisme est important.

Sa dureté et sa résistance amènent la silice à jouer un rôle actif de soutien des tissus durs de notre organisme, tels que les dents et les os.

## 3-Indications

La prescription du remède *silicea* est particulièrement indiquée en odontostomatologie.

Ce médicament homéopathique convient particulièrement dans les cas suivants :

Rôle de protection des tissus conjonctifs :

- Dans le cadre de suppuration chronique des tissus, la silice aura un rôle de protection.



Silice  $SiO_2$  sous forme de poudre blanche.

© Sergey Sizov/Shutterstock.com

chroniques, récidivantes dentaires et parodontales.

## 4- Posologie et formes galéniques

*Silicea* se présente sous plusieurs formes galéniques pour l'usage homéopathique :

- sous forme de gros granules dans un tube :  
9 granules par jour en moyenne en une ou trois prises de 3 grains ; il y a en moyenne 60 à 80 granules par tube ;
- sous forme de dose : la dose intégrale se prend en une seule prise ;
- sous forme de dose d'ampoule buvable, dans de l'eau distillée, en une seule prise, aussi.

Face à un traitement d'infection chronique en odontostomatologie :

- en médication, en phase initiale : en granules *silicea* en 5 CH : 4 tubes ;
- 3 granules 3 fois par jour, jusqu'à guérison dans les infections chroniques.

La prescription peut se faire sur plusieurs mois, avec une moyenne de 3 mois, si nécessaire, dans les infections chroniques récidivantes, tenaces.

L'essentiel de ce remède : Action dans les cas de déminéralisation, ou d'infections chroniques récidivantes, muqueuses, osseuses, parodontales, dans la sphère orofaciale, pour potentialiser la réparation, cicatrisation et limiter les récides.

Rôle favorisant positif dans les réponses immunitaires, en très faible quantité :

- Grâce à ses propriétés actives sur les réponses immunitaires, *silicea* est indiqué pour protéger face aux inflammations et suppurations chroniques.

Ce médicament homéopathique d'action générale est, principalement indiqué dans les cas de déminéralisation, ou d'infections chroniques récidivantes.

Dans ce cadre indicatif, il participe à la prévention des suppurations chroniques au niveau muqueux et osseux, dans un premier temps. Puis, dans un deuxième temps, il va être indiqué dans le traitement d'élimination du pus en phase suppurative.

Dans notre exercice quotidien au cabinet dentaire, il est pertinent de penser à ce médicament en aide dans les cas d'infections

Homéopathie clinique pour le chirurgien-dentiste

Dr Florine Boukhobza



- Chirurgien-dentiste homéopathe et phytothérapeute.
- Présidente de l'Académie Des Savoirs.
- Présidente du pôle bucco-dentaire et stomatologie de l'IHS.
- Vice-présidente de l'Institut homéopathique scientifique, IHS.
- Vice-présidente de la Société française d'homéopathie, SFH.



Tube homéopathique du remède *Silicea* en 5 CH.

# MEDIT i500 distribué par LABOCAST 3D

La première caméra intra-orale couleur  
hautement fiable et largement accessible !



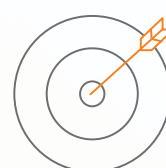
## Performante

adaptée à la prise d'empreinte  
pour Inlay core



## Confortable

sans poudrage



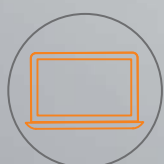
## Précise

détections des limites  
des préparations et  
prise d'occlusion exacte



## Rapide et fiable

prise d'empreinte fluide  
et sans interruption



## Complet

ordinateur portable  
compris



## Libre

système 100 % ouvert,  
sans licence



Une innovation Medit Company,  
leader mondial du scanner 3D industriel

**20 280 € TTC**

Ordinateur portable compris

+33 1 53 38 64 66

labocast3d@labocast.fr | 46-56, rue des Orteaux | 75020 PARIS | [www.labocast.org](http://www.labocast.org)

LABOCAST<sup>®</sup> 3D

Modern Dental Group

# Une communication efficace dans le cadre de votre pratique quotidienne

## Partie II : Les patients curieux

Dr Anna Maria Yiannikos, Allemagne et Chypre

Bienvenue à la deuxième partie de la nouvelle série sur la communication, une série qui regroupe les scénarios les plus classiques et complexes susceptibles de se produire dans votre cabinet dentaire, et vous fera découvrir des conseils pratiques sur la façon de les aborder pour qu'à chaque fois, vos patients sortent de votre cabinet en pensant : « mon dentiste est vraiment LE MEILLEUR ! ». Chacun des articles de cette série vous dévoilera un nouveau protocole spécifique que vous pourrez facilement mettre en pratique, personnaliser et adapter le jour même, pour combler les attentes et les besoins de votre clinique dentaire. Je suis ici aujourd'hui pour vous apporter toutes les solutions aux problèmes quotidiens de communication avec vos patients, ce genre de problèmes qui vous placent dans une situation difficile, vous donnent des insomnies ou même vous font perdre confiance en vous !

Voyons les choses comme elles sont ! Nous ne sommes pas seulement des chirurgiens-dentistes, nous avons une entreprise à faire tourner ! Alors, prêts à chercher une solution à tous ces problèmes ? Commençons par le sujet d'aujourd'hui, cette question déconcertante qui nous met le cerveau en bouillie : comment faire taire les patients aux questions trop nombreuses ? Cinq étapes pour résoudre le problème avec courtoisie et empathie !

### Comment faire taire les patients curieux

Combien de fois ne prenez-vous pas du retard en raison du flot incessant de questions que pose un patient ? Peut-être parce que ce patient veut se sentir aux commandes de la situation ou est effrayé par le traitement, ou même n'a pas suffisamment confiance en vous ?

Quelle que soit la raison, il vous est impossible de passer la journée à répondre à ses questions ! Un point c'est tout ! Mais en même temps, vous ne voulez pas non plus passer pour la dernière ou le dernier des malotrus. Alors, acceptez aujourd'hui que je vous offre en cadeau un protocole qui vous permettra de gérer à la fois élégamment et efficacement, cette fâcheuse habitude des patients !

### 5 étapes d'une communication efficace

Voici comment les choses doivent fonctionner :

#### Étape 1 : Prendre la conversation en mains.

Avant de commencer le traitement, asseyez-vous cinq à dix minutes avec votre patient et expliquez-lui la procédure décidée ou envisagée.

Conseil pratique : commencer par expliquer le temps pris pour cet entretien et sa raison. Par exemple, vous pourriez dire : « George, j'aimerais qu'aujourd'hui nous nous asseyions et prenions cinq minutes de notre temps pour parler en détail du traitement que nous allons suivre ».

#### Étape 2 : Définir les modalités.

Expliquez-lui la manière de communiquer. S'il a des questions, il peut les poser



pendant l'entretien ou après le traitement, ou il peut appeler votre assistant, qui possède les qualités et compétences nécessaires, ou il peut même vous envoyer un courriel quand il le souhaite, pour obtenir plus d'informations.

#### Étape 3 :

##### Ne jamais perdre de vue ce qui suit.

Si pendant le traitement, il souhaite vous interrompre et vous poser d'autres questions, répondez-lui simplement : « Je suis tout ouïé mais croyez-moi, pour le moment, il est mieux de nous concentrer sur le traitement que nous avons choisi. Mon équipe et moi vous donnerons le temps nécessaire pour poser d'autres questions après la fin du traitement, mais maintenant continuons. »

Ces mots détendront un peu le patient et vous donneront la possibilité de poursuivre votre travail, qui est de traiter ce patient !

#### Étape 4 : Après le traitement.

Vous pouvez brièvement expliquer vos conclusions et ce que vous allez encore faire. Demandez au patient s'il veut ajouter quoi que ce soit et en même temps, faites venir votre assistant. Vous devez continuer à assumer votre rôle ! Retournez dans la salle de traitement et occupez-vous du patient suivant !

#### Étape 5 : Documents et informations nécessaires.

Votre assistant fournira les instructions de suivi au patient, l'adresse électronique de votre cabinet, etc. Pour votre tranquillité d'esprit et des raisons évidentes, il est préférable de ne pas communiquer votre numéro de téléphone mobile privé au patient : vous ne souhaitez certainement pas qu'il vous téléphone pour une raison inutile (notamment pour demander si c'est la bonne heure pour prendre son déjeuner, ou s'il doit procéder à des réglages, etc.), n'est-ce pas ?

#### Faites-le, tout simplement !

Il n'est pas bien compliqué de passer par les 5 étapes présentées ci-dessus pour parvenir à une communication efficace dans votre activité quotidienne. Je vous encourage à les intégrer dès aujourd'hui dans votre scénario clinique ! Je n'ai aucun doute que ce protocole vous apportera une plus grande sérénité, ainsi que plus de temps et d'énergie pour votre prochain patient !

Dans le prochain numéro de roots magazine, je vous présenterai la troisième partie de cette nouvelle et unique série de concepts de communication. Elle vous apprendra comment attirer en 7 étapes toutes simples les patients milléniaux – cette génération qui représente nos patients d'aujourd'hui et

de demain –, comment communiquer avec eux et comment les fidéliser. D'ici là, n'oubliez pas que, si vous êtes le chirurgien-dentiste de votre cabinet, vous en êtes également le responsable et la tête. Vous pouvez toujours m'envoyer vos questions, demandes de renseignements complémentaires et de conseils à [dba@yiannikosdental.com](mailto:dba@yiannikosdental.com) ou par l'intermédiaire de notre site internet [www.dbamastership.com](http://www.dbamastership.com). Au plaisir de vous retrouver à notre prochain rendez-vous de développement professionnel et éducatif !

Note de la rédaction : Cet article est paru dans le magazine roots, numéro 1/2018.

Dr Anna Maria Yiannikos



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



PROFILE DESIGNER

**i**physio®

## LA SIMPLICITÉ EN IMPLANTOLOGIE

CONCEPT BREVETÉ 3 EN 1  
Cicatrisation - Empreinte - Provisoire



**NOUVEAUTÉ**

**UNIVERSEL**  
Disponible pour les plus  
grandes marques d'implants



### UN PROTOCOLE SIMPLIFIÉ POUR UNE MEILLEURE INTÉGRATION BIOLOGIQUE

Iphysio® permet de réaliser la cicatrisation, l'empreinte et la prothèse provisoire sans démontage.  
Ce Profile Designer de forme anatomique permet de sculpter un vrai profil d'émergence non circulaire,  
favorise le maintien des papilles et la conservation de la gencive kératinisée.

**Une (R)évolution majeure qui, en plus d'apporter confort et respect biologique, vous fera gagner un temps précieux.**

#### INFORMATIONS

+33 (0)4 50 91 49 20  
info@lyra.dental  
www.iphysio.dental

Distribué par

**LYRA**™

Fabriqué par **euroteknika** - 726 rue du Général de Gaulle, 74700 Sallanches (France)

Le Profile Designer iphysio® fabriqué par euroteknika et distribué par LYRA France est un dispositif médical de Classe IIb (Directive Européenne 93/42/CEE) conforme aux normes en vigueur et porteur du marquage CE0459. Non remboursé par la Sécurité Sociale, il doit être utilisé par des professionnels de la santé bucco-dentaire. Lire attentivement la notice d'instructions et le manuel d'utilisation. LYRA FRANCE, S.A.S. au capital de 10 000€ 25 rue Bleue, 75009 Paris - RCS Paris 799 960 067 - Tout document édité par LYRA se réfère à nos conditions générales de vente en vigueur. Photos non contractuelles - Reproduction même partielle interdite.