Esthétique Tribune

DENTAL TRIBUNE

The World's Dental Newspaper · Édition Française

MARS 2019 | VOL. 11, NO. 3

POUR LES DENTISTES PAR DES DENTISTES

www.dental-tribune.fr

ACTU PRODUIT

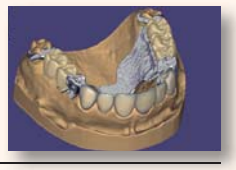
Récessions gingivales, érosion, abrasion, fêlures, etc. vont exposer la dentine, entraînant le mouvement du fluide dentinaire dans les tubuli et l'activation des fibres nerveuses. Bisico nous présente la sylc crème destinée au traitement de ces sensibilités du collet.

▸ Page 3

PLANÈTE DENTAIRE

L'optimisation du flux de données pour les cabinets dentaires équipés de caméras intra-orales coordonnés avec des laboratoires. Ainsi ces derniers accèdent directement, à toutes les données relatives aux commandes et scans intra-oraux hébergés.

▸ Page 4



COMMUNICATION

Un nouveau service ou outil technologique au cabinet ? Prenez un moment pour réfléchir à ce que vous en attendez en augmentation des ventes, profits, et retour sur investissement immédiat. Imaginez atteindre ces objectifs en suivant uniquement 5 étapes fondamentales.

▸ Page 6

DENTAL TRIBUNE P 1 À P 8
Édito P 1
Trucs et Astuces de l'académie du sourire P 2
Actus produits P 3
Planète dentaire P 4
Communication P 6

ESTHÉTIQUE TRIBUNE P 9 À P 20
Actus produits P 9
Cas clinique des Drs Tanini, Bini et Piccardi P 10 | 11 | 12 | 14
Cas clinique des Drs da Silva Gonçalves, Fuentes et le Pr Ceballos P 16 | 17 | 18

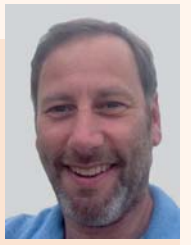
dti Dental Tribune International

DENTAL TRIBUNE
The World's Dental Newspaper · Édition Française

DENTAL TRIBUNE ÉDITION FRANÇAISE
Les articles provenant de Dental Tribune International, Allemagne, repris dans ce numéro sont protégés par les droits d'auteur de Dental Tribune International Gmbh. Tous droits de reproduction réservés. La reproduction et la publication, dans quelle langue que ce soit et de quelque manière que ce soit, en tout ou en partie, est strictement interdite sans l'accord écrit de Dental Tribune International GmbH, Holbeinstr 29, 04229 Leipzig, Allemagne. Dental Tribune est une marque commerciale de Dental Tribune International GmbH. Dental Tribune édition française est une publication de MMG SAS société de presse au capital de 10.000 Euros.

DIRECTION :
Dental Tribune International
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



Marc Rosemont
m.rosemont@dental-tribune.com

Le 8 mars, c'est la journée internationale des femmes, reconnue officiellement par les Nations Unies en 1977 et par la France en 1982. Une date censée rappeler tous les ans à quel point les droits des femmes restent bafoués dans de nombreuses régions du monde, et qu'il faut encore, y compris en Europe, qu'elles tapent parfois du poing sur la table pour accéder à une totale reconnaissance professionnelle.

Au tout début de l'année 2018, 41 % des dentistes étaient des femmes. Un chiffre encourageant qui a fort probablement augmenté depuis, et qui confirme la féminisation d'un profession qui, comme beaucoup d'autres, a été majoritairement masculine jusqu'il y a peu.

Certains étudiants, aujourd'hui, se questionnent à ce sujet : comment, pendant si longtemps, les femmes n'exerçaient pas alors qu'elles avaient pu, certes moins souvent, accéder aux mêmes enseignements que leur camarades masculins ? La réponse est avant tout d'ordre sociétal. Pendant longtemps, la femme travaillait dans l'ombre de son mari et se devait de lui reverser son salaire. Il a fallu attendre 1965 pour que ces épouses puissent exercer une profession sans l'autorisation de leur mari, et 1972 pour que le principe « à travail égal, salaire égal » soit officiellement reconnu. Jusqu'aux années 1980, une diplômée de l'école dentaire était souvent mieux vue lorsqu'elle renonçait à l'exercice de son métier pour vaquer à des occupations purement domestiques.

Désormais, il n'en est plus question. Une véritable parité règne dans les rangs des facs dentaires, et il en est de même quant à l'exercice. Néanmoins, certains sujets restent d'actualité et sont souvent abordés par le Syndicat des Femmes Chirurgiens Dentistes, fondé en 1935 ! Parmi eux, les stéréotypes des rôles hommes-femmes, les allocations maternité, les retraites anticipées pour les femmes dentistes ayant eu des enfants ou encore la condition des femmes dentistes dans d'autres pays du monde. La priorité du SFCD est également donnée à des formations auprès des chirurgiens-dentistes sur les violences faites aux femmes, thème présenté et mis en avant lors du congrès de l'ADF édition 2018.

C'est l'occasion de souligner ici, en une époque où les tabous se lèvent sur les méfaits du sexisme dans la sphère professionnelle, que les bonnes conditions de travail d'une femme ne doivent pas intéresser uniquement celles que cela concerne directement, mais tous les dentistes, quel que soit leur sexe.

AD

ACADEMIE du sourire

Maintien de l'esthétique pendant la période de cicatrisation

Fig. 1 : *Cas initial, 21 nécrosée avec un problème d'alignement du collet, fracture du bord libre 11.*

Fig. 2 : *Projet esthétique en bouche.*

Fig. 3 : *Marquage de la limite gingivale souhaitée.*

Fig. 4 : *Vue après gingivectomie par laser.*

Fig. 5 : *Mordançage de la 21.*

Fig. 6 : *Une clé en silicone transparent, réalisée à partir du projet esthétique et chargée du composite fluide Reveal (TR), va permettre la confection d'une restauration provisoire pendant la durée de cicatrisation de la gencive.*

Fig. 7 : *La « facette » après dégrossissage, on perçoit les traces de la gingivectomie laser effectuée dans la même séance.*

Fig. 8 : *La 21, huit semaines plus tard, en attente de la facette céramique. La 11 a vu son bord libre reconstitué. Grâce à cette technique, la patiente a pu bénéficier durant la période de cicatrisation d'une esthétique valorisée.*

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

> sylc Crème
Bisico

Traitez les dents sensibles en toute facilité au fauteil

L'hypersensibilité dentinaire est une problématique fréquente. On parle de 42 % de français qui en souffrent d'après les dernières études.

Récessions gingivales, érosion, abrasion, fêlures, etc. vont exposer la dentine, entraînant le mouvement du fluide dentinaire dans les tubuli et l'activation des fibres nerveuses, causant la douleur.

Notons que chez ces patients, l'inconfort associé peut constituer un obstacle à l'hygiène orale. De ce fait, l'accumulation de plaque dentaire va augmenter le risque de caries coronaires et/ou radiculaires, et dans les cas les plus sévères, de maladies parodontales.

Bisico nous présente la sylc crème destinée au traitement de ces sensibilités du collet. Il s'agit d'une suspension unique du verre bioactif sylc, à base de phosphosilicate de calcium et de sodium, qui se présente sous forme de crème pour faciliter son utilisation. En contact avec la salive, les particules de verre bioactives forment des cristaux d'hydroxy-carbonate apatite (HCA), similaires à ceux du minéral naturellement présent dans les tissus durs dentaires. Ce sont justement ces cristaux qui vont couvrir et obturer les tubules dentinaires exposés en vue de la désensibilisation radiculaire. Ce gel est indiqué en ambulatoire, en particulier après les détartrages et surfaçages, ou encore après un traitement d'éclaircissement dentaire.

Conditionné en seringue, sylc crème s'appliquera sans difficulté sur les surfaces grâce à son hydrophilie et sa viscosité étudiée.

> VITA ENAMIC multiColor EMC-16
VITA Zahnfabrik

VITA ENAMIC multiColor EMC-16

À l'occasion du salon IDS 2019, **VITA** présente de nouvelles composantes innovatrices pour ses solutions systèmes permettant de donner une meilleure réponse restauratrice dans chaque situation clinique.

Notre but est de faire expérimenter ce « perfect match » des restaurations dentaires au laboratoire et au cabinet, la détermination précise des couleurs au collage fiable toujours en respectant l'aspect fonctionnel.

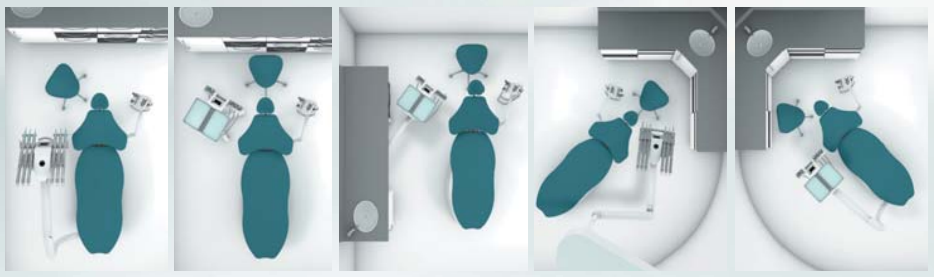
Lors de la précédente édition du salon était présenté **VITA ENAMIC multiColor EMC-14**, or, suite aux commentaires des utilisateurs, le produit a évolué vers une variante plus grande, avec une zone cervicale chromatique rallongée de 6 mm : EMC-16 (16 x 18 x 18 mm). Dans le cas des dents généralement longues, des dents voisines allongées ou d'os atrophiés, une couche basale plus épaisse dans la zone cervicale chromatique donne au concepteur une plus grande liberté de positionnement de la couronne dans le bloc virtuel. La saturation et la translucidité peuvent être reproduites sur l'ordinateur en tenant encore davantage compte de la situation du patient au sein des 18 millimètres de hauteur totale disponible. Dans le cas des couronnes antérieures et sur pilier, en particulier, cette variante en céramique hybride est donc le matériau de choix.

DT STUDY CLUB
COURSES | DISCUSSIONS | BLOGS | MENTORING
www.DTStudyClub.com

AD

GROUPE
Airel Quetin
POUR UN ÉQUIPEMENT DENTAIRE ADAPTÉ

Le PE8+,
Le fauteuil dentaire qui s'adapte à tous les praticiens.



LE FAUTEUIL UNIVERSEL

Le fauteuil universel PE8+ s'adapte à votre position de travail et à votre activité.

Parfaitement ambidextre, il convient aussi bien aux droitiers et aux gauchers...

...en seulement quelques secondes.

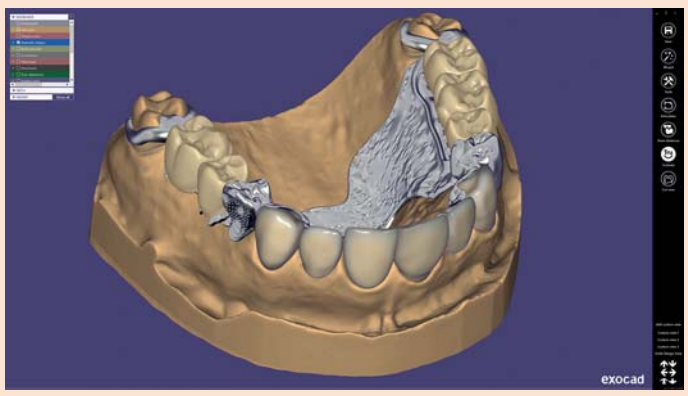
FABRIQUÉ EN FRANCE

Plus d'informations sur www.airel-quetin.com

Airel Quetin - 917, Rue Marcel Paul • 94500 Champigny-sur-Marne
Tél : 01 48 82 22 22 • choisirfrancais@airel.com
Dispositif médical : Classe IIa - Organisme notifié : SZUTEST (2195) -
Fabricant : Airel, France / Janvier 2019
Pour toute information complémentaire, se référer à la notice d'utilisation

Le flux numérique en cabinet et en laboratoire progresse avec Dentsply Sirona et exocad.

2 experts Dentsply Sirona, en produits et technologies dentaires, et exocad, en conception de logiciels de CFAO dentaire en laboratoire, étendue leur coopération. Ainsi les clients des deux entreprises bénéficient de la transmission directe aux laboratoires des empreintes prises avec des caméras intra-orales Sirona.



Cela correspond à une optimisation du flux de données pour les cabinets dentaires équipés de caméras intra-orales Dentsply Sirona coordonnés avec des laboratoires exocad. Ainsi les laboratoires exocad accèdent directement, via la nouvelle application logicielle « Connect Case Center Inbox » de Dentsply Sirona, à toutes les données relatives aux commandes et scans intra-oraux hébergées sur le portail « Connect Case Center ».

Un développement des étapes de laboratoire numériques ciblé sur les applications

La coopération porte aussi sur l'adaptation des interfaces entre le logiciel DentalCAD d'exocad et les composantes CFAO in Lab de Dentsply Sirona, comme le scanner haute précision inEos X5 ainsi que les unités de fabrication en laboratoire inLab MC X5 et inLab MC XL. Les paramètres de conception relatifs aux matériaux CFAO sélectionnés, de même que les banques de données dentaires de Dentsply Sirona sont par ailleurs intégrés dans le logiciel exocad.

Prix Méridol 2019

Depuis 16 ans, la société Colgate met à l'honneur chaque année avec le prix Méridol des travaux de hautes qualités en parodontologie et/ou en implantologie issus de jeunes cliniciens ou chercheurs provenant de toutes les UFR d'Odontologie de France.

Le prix Méridol 2019 se présentera sous forme d'une session de 2 heures de communications orales en parodontologie et/ou implantologie au bureau du Collège national des enseignants en parodontologie (CNEP), le samedi 14 septembre 2019 aux journées du CNEP à Lille.

Deux lauréats seront désignés par un jury scientifique et par le public (prix du jury et prix du public) et seront invités au congrès de l'American academy of periodontology (AAP 2020), qui se tiendra à Honolulu, Hawaii, États-Unis.

Ces communications donneront l'occasion au candidat de présenter un travail en parodontologie et/ou implantologie, d'échanger et de se faire connaître auprès de ses pairs et confrères pendant les journées du CNEP. Les communications présentées doivent être sous forme de cas clinique, de recherche fondamentale ou clinique, ou tout autre sujet en lien avec la parodontologie et l'implantologie (travaux pédagogiques, revue de la littérature, etc.).

Étudiant en D.U de parodontologie ou implantologie, DEA, M1 ou M2, interne ou attaché, assistant hospitalo-universitaire (enseignants titulaires exclus), vous pouvez vous inscrire dès à présent sur le site www.colgateprofessional.fr . Il ne vous reste plus que quelques semaines : la date limite est fixée au 15 mai 2019. Dépêchez-vous !

Vous commandez au prix habituel… et vous soutiendrez automatiquement l'AOI

L'AOI est une ONG qui contribue à l'amélioration de la santé bucco-dentaire des populations défavorisées. En 30 ans, l'association a évolué. Elle a acquis un savoir-faire et une expertise reconnue, grâce à son expérience acquise dans différents pays (France, Haïti, Burkina Faso, Mali, Niger, Madagascar, Cambodge, Laos, etc.). L'association accompagne des dynamiques locales et travaille en réseau avec les différents acteurs concernés : professionnels, universitaires, institutionnels.

L'AOI se positionne en tant que facilitateur et apporte un soutien technique et financier aux partenaires, afin qu'ils mènent à bien leurs projets.

Avec des commandes passées, tout simplement, des entreprises s'engagent auprès de l' AOI. Chaque mois une entreprise partenaire AOI reverse 10 % du montant de ses ventes sur une sélection d'articles que vous retrouvez sur le catalogue mensuel ou sur Internet de GACD. En 2018, avec ces achats, ce sont plus de 27 000 € qui ont été versés à l'AOI. En 2019, ce partenariat reconduit va permettre de continuer à soutenir l'Institut d'odontostomatologie de Mahajunga à Madagascar.

Parmi les entreprises engagées on peut déjà citer Clinix, 3M Coltène Whaledent, Ivoclar Vivadent, Generique International, Laboratoires Anios, Kulzer, Anthogyr, Medibase, Itena, GC. OrthoClean avait déjà versé 5 000 € à l'AOI en 2018 grâce à l'opération « récupération bagues et brackets ».

Une révolution implantaire va démarrer en Espagne cet été avec aux commandes Nobel Biocare du 27 au 29 juin.

Madrid été 2019, ce sera le début du symposium global, le premier des trois événements internationaux proposés par Nobel Biocare, avec des révélations sur la forme des implants et la préparation de sites. Des praticiens internationaux présenteront comment ces innovations permettent de raccourcir le délai de traitement et améliorer les résultats cliniques à long terme.

© anek.soowannaphoom/Shutterstock.com

Après cette réunion dans la capitale espagnole, deux autres symposiums mondiaux sont prévus : un à Las Vegas en 2020 et un autre à Tokyo en 2021.

Hans Geiselhöringer, président de Nobel Biocare, à propos des événements et lancements à venir : « Nous sommes impatients d'accueillir des professionnels dentaires du monde entier à Madrid en juin, où nous présenterons les prochaines étapes révolutionnaires en matière de soins implantaires grâce à nos innovations visionnaires. Avec les deux autres événements à venir, il s'agira là d'une occasion unique de découvrir une véritable révolution en dentisterie implantaire. »

Lieu :
Marriot Auditorium Hotel & Conference Center de Madrid, du 27 au 29 juin

www.nobelbiocare.com/global-symposia

Les participants pourront explorer et apprendre davantage grâce aux nombreuses séances de travaux pratiques.

Les professionnels initialement inscrit à Las Vegas pourront transférer leur inscription à l'un des trois événements à venir, selon leur préférence.

La beauté naturelle restaurée.

initial™
LiSi Press

Le Disilicate de Lithium redéfini.

et sa solution collage.

Le premier lingotin céramique disilicate de lithium bénéficiant de la technologie HDM de Micronisation Haute Densité qui lui procure une résistance à la flexion élevée et une belle esthétique : fluorescent, lumineux et naturel !

G-CEM LinkForce, indication : colle universelle à prise duale.
Initial IQ LiSi Press : lingotin en céramique disilicate de lithium pour technique pressée.
Dispositifs médicaux de Classe IIa pour soins dentaires réservé aux professionnels de santé, non remboursés par la sécurité sociale. Lire attentivement les instructions figurant dans la notice ou sur l'étiquetage avant toute utilisation. Organisme certificateur : n°0086 - Distribués par GC France.

Tél. 01 49 80 37 91 - info@france.gceurope.com - www.france.gceurope.com

OFR0218

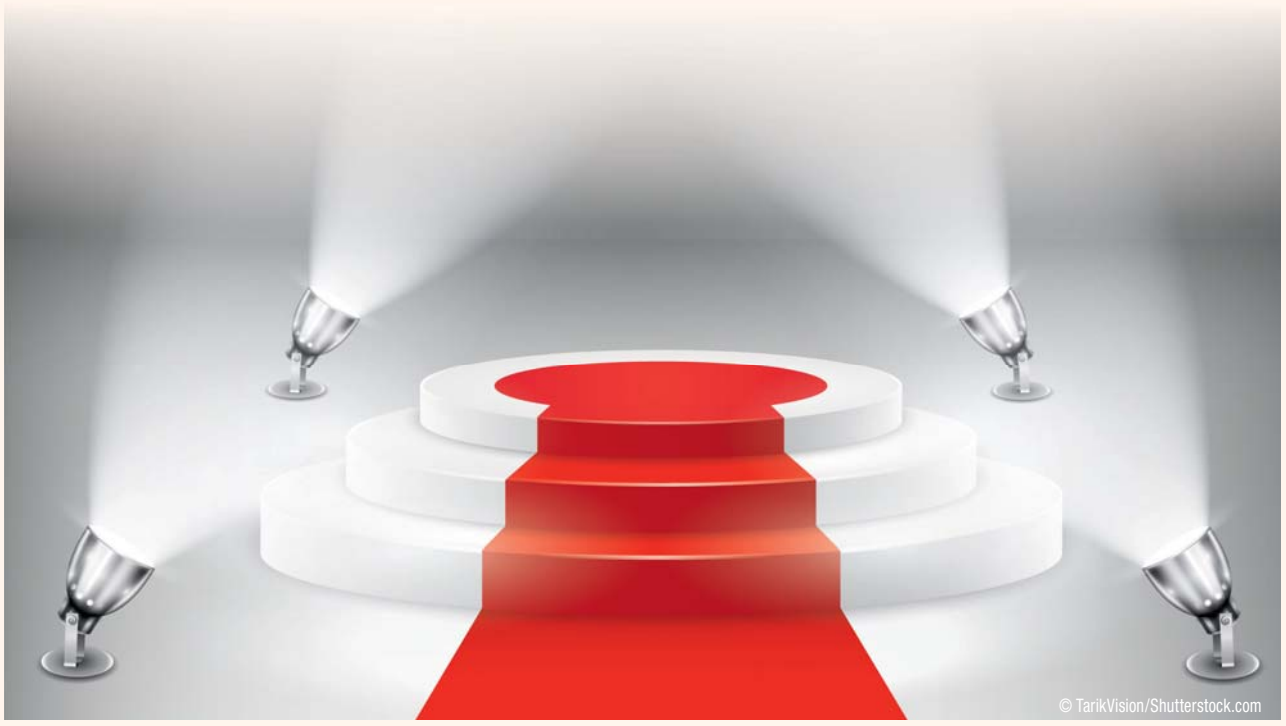
Une communication efficace dans le cadre de votre pratique quotidienne

Partie IV : Promouvoir un nouveau service

Dr Anna Maria Yiannikos, Allemagne et Chypre

Mes chers lecteurs et lectrices, je vous souhaite une nouvelle fois la bienvenue à la série « Une communication efficace dans le cadre de votre pratique quotidienne ». Je suis le Dr Anna Maria Yiannikos et j'ai le grand plaisir de vous présenter la 4e partie de cette série qui regorge de protocoles de communication bien utiles. Cette série décrit les scénarios les plus classiques et complexes susceptibles de se produire dans votre cabinet dentaire et vous apprend comment les aborder pour que vos patients repartent en pensant : « mon dentiste est vraiment le MEILLEUR ! ».

Le protocole de communication spécifique qui va vous être présenté aujourd'hui vous aidera non seulement à résoudre vos problèmes de communication mais également à accroître vos revenus. Il s'intitule « Comment promouvoir un nouveau service ou outil technologique avant de le mettre en pratique ». Je vous y décris les 5 étapes uniques qui vous garantiront un intérêt accru de vos patients !



Promouvoir un nouveau service

Au fil des ans, vous ressentirez le besoin d'acquérir de nouveaux équipements, d'adopter de nouveaux outils technologiques ou services dans votre cabinet (notamment les traitements laser, CFAO ou implantaires). Chacun sait que c'est là LA bonne démarche si l'on veut garder une longueur d'avance sur la concurrence et assurer une amélioration constante de la qualité des services.

Bien évidemment, ce qui vous préoccupe est la façon dont vous informerez vos patients le plus rapidement possible de ce nouveau développement en vue de mesurer concrètement l'impact et les résultats attendus. Vous souhaitez aiguiser leur curiosité sur ce nouveau service de manière à ce qu'ils l'acceptent immédiatement, dès la première fois où vous le leur proposerez.

5 étapes pour promouvoir un nouveau service

Félicitations ! Vous avez décidé d'élargir votre portefeuille avec un autre remarquable service ou outil technologique ! Après son acquisition, prenez un moment pour réfléchir à ce que vous en attendez. Espérez-vous une augmentation des ventes, des profits, ainsi qu'un retour sur investissement immédiat ? Imaginez maintenant que vous atteignez cette cible en suivant uniquement 5 étapes fondamentales.

Étape 1 : Clarifier ce qui intéresse vos patients

Avant de mettre en pratique cette nouvelle technologie exceptionnelle dans votre cabinet (même si vous avez déjà passé la commande de l'équipement chez votre fournisseur), effectuez un bref sondage auprès des patients en posant les questions suivantes :

« Indiquez la nouvelle technologie que vous estimez la plus appropriée et indispensable à votre traitement dentaire ». (indiquez les technologies au-dessous de la question)

ou

« Si nous proposions ce nouveau service, le choisiriez-vous ? »

ou

« Partageriez-vous les informations sur ce nouvel outil technologique/nouveau service dont vous avez appris la mise en place dans notre cabinet ? ».

Assurez-vous que vos patients connaissent déjà les avantages de la nouvelle technologie dont vous voulez équiper votre cabinet. Sinon, formuler différemment la question. En cas d'achat d'un dispositif laser, la question pourrait par exemple être :

« Seriez-vous intéressé par la restauration d'une cavité dentaire sans douleur, fraisage et anesthésie grâce à notre dernier équipement laser ? ».

Après avoir clarifié ce qui intéresse vos patients, passez à l'étape 2. Mais cette étape exigera de vous une grande prudence ! Quoique vous ayez probablement déjà bonne connaissance du nouveau service que vous allez proposer, vous devez avoir la complète certitude de vos actes avant de commencer une campagne promotionnelle destinée à sensibiliser vos patients. Sinon, vous risquez de les perdre. Une fois leur envie éveillée, elle pourrait les inciter à chercher un service comparable ailleurs et donc à se rendre chez un de vos confrères/concurrents.

Étape 2 : Sensibiliser vos patients

Commencez par informer vos patients par le biais de votre blog, de publications sur votre page Facebook et sur votre site internet. Pensez à bien leur expliquer le concept dit du « WIIFM » (What's In It For Me? que l'on pourrait traduire par « Qu'y a-t-il d'intéressant pour moi là-dedans ? ») – en fait, les avantages qu'eux en retireront ! Sans quoi, je peux vous assurer qu'ils ne prêteront aucune attention à vos dires ou vos actes.

Étape 3 : Parler personnellement

Parlez personnellement à vos patients de votre prochain outil technologique au moment où vous les avez sous la main. Utilisez des mots tels que :

« Comme vous êtes l'un de nos meilleurs patients, je souhaite que vous soyez l'un des premiers à savoir que nous disposerons bientôt de ce service unique dans notre cabinet ».

Étape 4 : Utilisation des leaders d'opinion

Une autre étape décisive pour promouvoir votre nouveau service est d'en parler dans le cadre d'activités sociales. Vous devez parler de cette « nouvelle » comme vous le feriez d'un écho mondain, comme si vous informiez vos meilleurs copains de la dernière tendance qu'ils doivent absolument connaître. Profitez de l'occasion lorsque vous sortez avec des amis et parlez de votre enthousiasme pour ce nouveau « truc » installé dans votre cabinet. N'oubliez pas : toujours en expliquer les avantages !

Vous pouvez également sensibiliser le public en organisant vos propres réunions VIP dans votre cabinet. Elles constituent un puissant outil promotionnel que je vous encourage vivement à utiliser.

Étape 5 : Être l'expert

Peu importe si d'autres cabinets dentaires proposent aussi la technologie que vous avez récemment adoptée dans le vôtre. L'important est de démontrer et d'insister sur les points qui distinguent votre service des autres. Ces points pourraient être votre spécialisation hors pair dans ce domaine donné ou une formation remarquable que vous avez suivie afin d'acquérir l'expertise requise. N'ayez pas peur d'informer le public sur votre haute compétence dans cette nouvelle activité particulière.

Faites-le, tout simplement !

N'est-ce pas tout simple ? Grâce à ces 5 étapes, vous serez en parfaite position lorsque vous démarrerez véritablement votre nouvelle activité. Vos patients seront déjà dans l'attente de votre nouveau service et seront enthousiasmés à sa pensée. Imaginez qu'ils fassent la queue pour en bénéficier personnellement ! J'adopte toujours les 5 étapes que je viens de décrire lorsque je propose un nouveau service à mes patients.

Cette stratégie fonctionne vraiment très bien, je peux vous le garantir d'après mes expériences personnelles. Par exemple, lorsque j'ai fait l'achat de mon premier dispositif laser il y a 15 ans, j'ai couvert les coûts d'investissement en moins de six mois. Vous pensez que ceci est trop compliqué ? Pas du tout ! Il vous suffit de vous concentrer, de vous préparer, et de suivre la stratégie des 5 étapes !

Dans le prochain numéro de roots magazine, Je vous présenterai la cinquième partie de cette série unique de concepts de communication. Dans ce numéro, je vous apprendrai comment s'y prendre avec un avis négatif publié en ligne par un tiers. Je vous aiderai à comprendre mes 5 super conseils et vous ne pourrez que les adorer !

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 ou par l'intermédiaire de notre site internet www.dbamastership.com. Au plaisir de vous retrouver à notre prochain rendez-vous de développement professionnel et éducatif !

Dr Anna Maria Yiannikos

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

Installez votre pratique
dans un espace de progrès

Le scanner intra-oral

MEDIT i500

valeur 19 080 euros TTC

Puissance, efficacité, couleur

Mise à jour du logiciel gratuite.
Pas de licence annuelle payante !

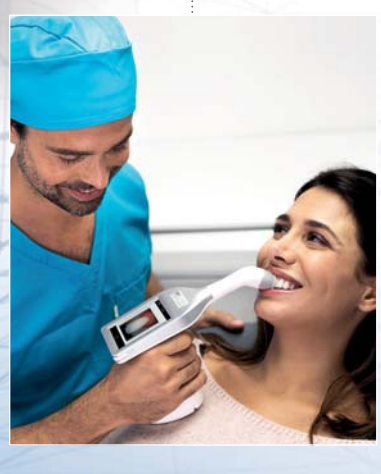
Le teintier numérique

RAYPLICKER™

valeur 2 500 euros TTC

Teinte, luminosité, saturation

Translucidité
déterminée au pixel près.



MEDIT i500 + RAYPLICKER™
+ Ordinateur portable

20 280 € TTC

au lieu de 24 180 euros TTC

livraison comprise

INCLUS DANS L'OFFRE

Ordinateur MSI
ou équivalent

valeur 2 600 euros TTC

Offre valable du 1er mars au 17 mai 2019 inclus.

Pour plus d'informations, conseils ou devis gratuits, contactez-nous au 01.53.38.64.66

Labocast3D | 46-56 rue des Orteaux | 75020 Paris | contact@labocast3d.fr | labocast.fr

labocast 3D
MODERN DENTAL GROUP

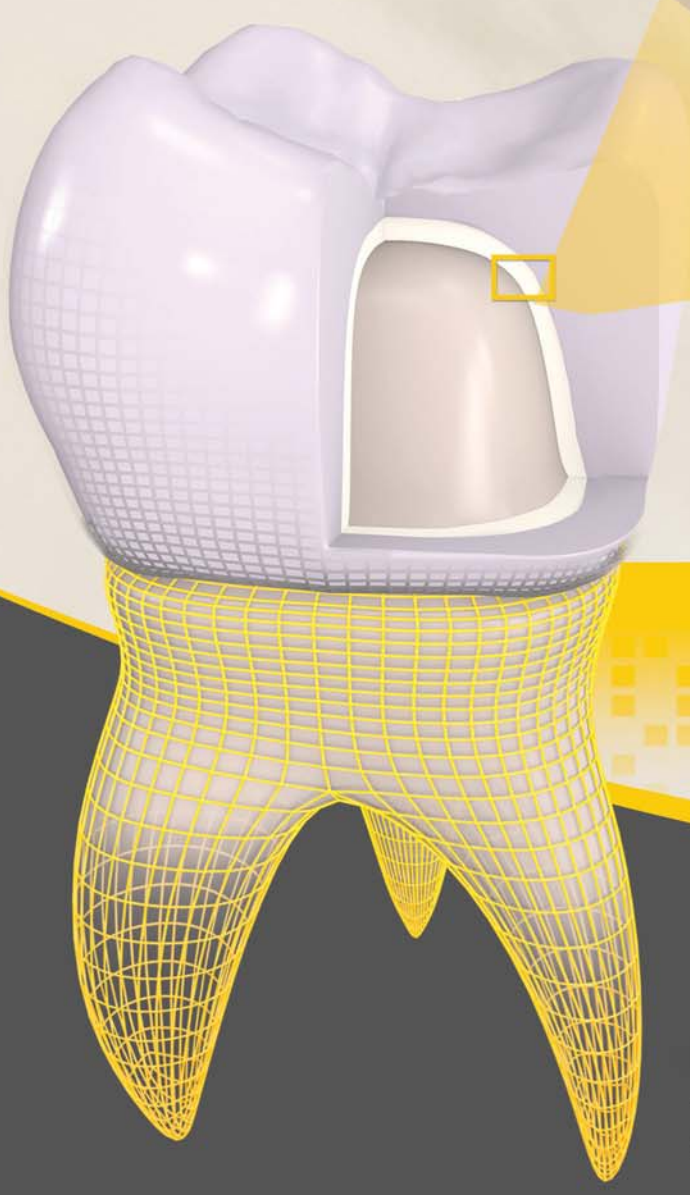
LE FUTUR EST ICI

avec le ciment de scellement bioactif **"NOUVELLE GÉNÉRATION"**

FAITES DES ÉCONOMIES : UN PRODUIT POUR TOUT SCELLER *

Finaliste 2018 Prix de l'INNOVATION

- Relargage de calcium ►
- Nettoyage facile
- Adhésion à tous les substrats



TheraCem® Ca

Composite de scellement auto-adhésif bioactif

OFFRE D'ESSAI

Accessible à tous les Clients n'ayant jamais commandé TheraCem Ca. Offre d'essai non-renouvelable valable jusqu'au 30/04/2019.
Réf. : BC 950

Le Kit TheraCem Ca
à 101,40 € TTC
au lieu de 169,00 € TTC
Economie réalisée :
67,60 € TTC

* Couronnes, bridges, inlays et onlays en métal, porcelaine, céramique ou résine composite ; tenons métalliques et non-métalliques, tenons fibrés ; restaurations implanto-portées ; appareils orthodontiques.

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

bisico
service & appel gratuits 0 800 247 420
208 allée de la Coudoulette
13680 Lançon-Provence
www.bisico.fr

Ce Dispositif Médical est un produit de santé réglementé qui porte, au titre de cette réglementation, le marquage CE0459 LNE/G-MED - Classe IIa - Fabricant : Bisco. Nous vous invitons à lire attentivement les instructions figurant dans la notice qui accompagne le Dispositif Médical ou sur l'étiquetage remis. Non-remboursé par les organismes d'assurance santé. Publicité TheraCem Ca (ZZ 1756) - v12 - 02/2019

Esthétique Tribune

The World's Esthetic Newspaper · Édition Française

MARS 2019 | VOL. 11, NO. 3

www.dental-tribune.fr

ACTU PRODUIT

Primescan à usage universel : en implantologie pour la prise d'empreintes d'arcades édentées ou comportant des implants ou en orthodontie pour le rendu détaillé des tissus mous sur les scans (palais, frein).

▸ Page 9

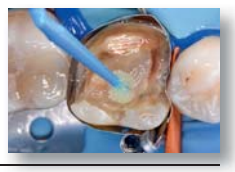
CAS CLINIQUE

Il existe une intime corrélation entre l'apparence physique, l'estime de soi et la capacité de nouer des relations interpersonnelles. Le tiers inférieur du visage, a un impact esthétique et psychologique, certainement plus remarquable que la morphologie dentaire seule.

▸ PageS 10 | 11 | 12 | 14

CAS CLINIQUE

Un patient âgé de 33 ans au cabinet dentaire se plaint de tassement alimentaire dû à une restauration MOD en résine composite de la 36. Nous lui avons recommandé une restauration de la molaire par un onlay en composite réalisé par CFAO.



▸ Pages 16 | 17 | 18

> Primescan
Dentsply Sirona

Primescan, le scanner intra-oral qui se définit comme le plus performant du marché

Après avoir introduit avec CEREC, la technologie de la prise d'empreintes optique dans notre profession, **Dentsply Sirona** lance à présent **Primescan**, un scanner intra-oral doté d'une technologie de prise d'empreintes de pointe, qui lui permet de réaliser des scans d'une qualité de précision et encore plus rapide que les versions précédentes.

Primescan est équipé d'un système de prise de vue optique constituant une véritable avancée en la matière. Les surfaces dentaires sont scannées à l'aide de capteurs haute résolution et d'une lumière à ondes courtes. Au cours de cette étape, jusqu'à un million de pixels 3D sont ainsi saisis à la seconde. L'analyse optique de contraste haute fréquence permet de calculer ces pixels avec une précision inédite (procédé exclusif breveté par Dentsply Sirona).

Primescan scannera aussi les zones profondes (jusqu'à 20 mm), ce qui nous permettra d'effectuer la prise d'empreintes optique dans le cas de préparations très sous-gingivales ou dans des situations cliniques particulières comme par exemple après une élongation coronaire. Toutes les surfaces dentaires ou presque sont saisies, même lorsque le scannage est effectué sous un angle très aigu. Primescan scanne ces surfaces dentaires en un temps record avec la précision requise, offrant ainsi des modèles virtuels 3D présentant un bien meilleur rendu des détails que les versions précédentes.

Afin de pouvoir suivre facilement le scannage en cours et évaluer immédiatement le modèle, l'utilisateur dispose d'un écran tactile de pointe, inclinable et très ergonomique, qui est posé sur l'unité de prise d'empreintes Primescan AC.

Primescan se veut être à usage universel : en implantologie, on appréciera notamment la facilité avec laquelle s'effectue la prise d'empreintes d'arcades édentées ou comportant des implants. En orthodontie le rendu détaillé des tissus mous sur les scans (palais, frein) est séduisant. En soins prothétiques, Les utilisateurs du Primescan pourront exploiter pleinement le potentiel des processus numérisés, pour proposer une bonne qualité de soins. Le concept utilisé étant modulaire, il répond aux attentes de chaque cabinet dentaire : le modèle 3D numérique peut être transmis directement au laboratoire avec le nouveau logiciel Connect (anciennement : Sirona Connect) ou être traité avec un autre logiciel, par exemple pour la planification d'un traitement en orthodontie ou en implantologie. La nouvelle « Connect Case Center Inbox » permet à des laboratoires du monde entier de se connecter au centre Connect Case Center. Cette option permet de réceptionner facilement les données des scans validés de Primescan, mais aussi de la caméra Omnicam, en vue de leur traitement ultérieur avec les logiciels et les flux de travail souhaités. La restauration peut aussi être conçue et fabriquée au cabinet dentaire – dès à présent avec le nouveau logiciel CEREC version 5, qui se distingue par son nouveau design dynamique, par ses fonctions tactiles intuitives et par un affichage amélioré.

> Bioclear Anterior
Bioclear

Une matrice qui devrait vous plaire

En choisissant la matrice adaptée, vous obtiendrez la bonne anatomie et le bon profil d'émergence des dents antérieures que vous traitez.

La société américaine **Bioclear**, spécialisée dans la dentisterie esthétique, a mis au point un système de matrices sectionnelles anatomiques préformées, destinées à la restauration proximale des dents antérieures avec nos matériaux de restauration habituels (composites).

Les matrices **Bioclear Anterior** existent en différentes hauteurs et courbures cervicales. afin de pourvoir répondre à toutes les anatomies proximales rencontrées au niveau des secteurs antérieurs. Il est possible de les utiliser dans toutes les situations cliniques de dentisterie restauratrice conventionnelle (cavité de classe III, IV) mais aussi lors de traitements esthétiques (type facettes composites). Petit détail très

appréciable pour le clinicien, elles sont particulièrement fines, ce qui fait qu'elles s'insèrent facilement au niveau proximal des dents antérieures (passage des points de contact).

D'après le fabricant ces matrices nous permettraient d'obtenir d'emblée une forme finale idéale, avec un profil d'émergence anatomique. L'état de surface obtenu étant totalement lisse, pourrait même nous dispenser de polissages supplémentaires. Présenté comme cela, on ne demande qu'à être convaincu !

AD

Forgez-vous une nouvelle solide expérience avec Daring White !

Bandelettes de blanchiment dentaire professionnel à domicile pour vos patients.

„La technologie Comfort-Fit permet aux bandelettes d'adhérer et de s'adapter précisément aux dents sans gel ni gouttière."

Avantages en termes de développementde cabinet :

– Complément de ventes aisé et à marge élevée
– Les sourires Daring White peuvent vous permettre de générer des cas cosmétiques hautement profitables
– Utilisez préalablement à des procédures cosmétiques pour un résultat attirant d'un point de vue esthétique
– Excellent produit d'appel pour attirer de nouveaux patients
– Une formule à base de **peroxyde de carbamide à 15 %** sûre et stable qui génère de magnifiques résultats avec une **sensibilité minimale**

Contactez-nous au numéro vert 0805 22 00 72 pour obtenir votre échantillon gratuit**

DaringWHITE™ Professional Teeth Whitening

Réf. DWK03	Qté	Prix
Kit de présentation Daring White avec boîtes de 10 traitements Traitement de blanchiment complet (10 jours)	3 boîtes	€ 252 ttc*

Garrison Dental Solutions

N° vert 0805 22 00 72
Fax: +49 2451 971 410
info@garrisondental.net
www.garrisondental.com

* L'ensemble des tarifs sont des prix recommandés non-contraignants. Prix annoncés TVA incluse. Nos conditions générales s'appliquent. **1 échantillon gratuit par cabinet avec 2 bandes