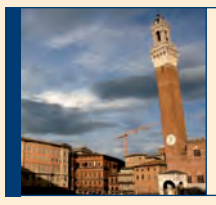
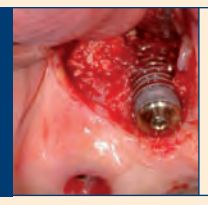
Dental Tribune

The World's Dental Newspaper - Édition Française

10 Mai 2010 | www.dental-tribune.fr | N°12 - Année 2 • 1 €



Focus Italie
Zoom sur 6 entreprises italiennes
► *Page 8*



CFAO
Réhabilitation prothétique implantaire...
► *Page 12*

Ostéotomes
Traitement implantaire de la zone maxillaire postérieure...
► *Page 16*

COMMUNICATION

La campagne de communication de la profession bien reçue par le public

La campagne de la profession a remporté un franc succès auprès des lecteurs de la presse : les Français ont, non seulement vu et mémorisé les messages, mais y ont adhéré dans leur grande majorité.

Un groupement de quotidiens régionaux a commandité une étude sur l'impact dans la presse quotidienne régionale (PQR) de la campagne de communication lancée par la profession dentaire, en novembre dernier. Selon cette étude, réalisée par l'institut IFOP, 67 % du lectorat de la PQR, c'est-à-dire 11,8 millions de personnes ont vu ou lu cette campagne, un score atteignant 77 % dans les agglomérations comptant moins de 100 000 habitants. Au-delà de ce très bon score d'impact, l'étude de l'IFOP souligne que 51 % des lecteurs ont su attribuer la campagne à la profession dentaire, un résultat très largement supérieur (de près de 30 points) aux résultats moyens obtenus par les campagnes de communication lancées pour la première fois. Un résultat qui montre surtout que l'univers graphique et le message véhiculé correspondaient de manière efficace à illustrer notre univers professionnel. Mais ce n'est pas tout, les lecteurs ne se sont pas contentés de voir notre campagne, ils l'ont aussi appréciée…

Selon l'IFOP, à la question de savoir si cette campagne leur a plu, près de trois lecteurs sur quatre répondent par l'affirmative (73 %). S'agissant de cette donnée, on constate que les habitants de villes de moins de 100 000 habitants se sont encore montrés plus sensibles (avec 79 % de taux d'agrément) et que le taux moyen d'agrément pour une première campagne est dépassé de manière significative (56 %).

57 % des lecteurs interrogés ont répondu positivement à la question « *Diriez-vous que cette campagne vous donne envie de faire confiance aux chirurgiens-dentistes ?* » Ce chiffre montre qu'ils se sentent davantage incités par cette campagne à nous confier leur santé bucco-dentaire et, surtout, que celle-ci a atténué le climat de méfiance que des clichés colportés dans certains médias avaient entretenu ces derniers mois. On se félicitera d'autant plus de ce résultat très positif que l'un des enjeux centraux de la campagne visait à dissiper ce sentiment délétère pour la relation de confiance entre patients et praticiens, inhérente à toute relation de soins et nécessaire à l'exercice de l'art dentaire dans de bonnes conditions.

Interview

Approche globale : devenir « médecin de la bouche entière »

Le Dr David S. Frey exerce à Beverly Hills depuis plus de 20 ans. Sa passion pour l'étude et son goût de l'excellence lui ont permis de créer un cabinet dentaire basé sur l'esthétique et la dentisterie reconstructive. Lors d'une interview accordée à Dental Tribune, il explique son concept « médecin de toute la bouche »…

Vous étiez le premier chirurgien-dentiste à utiliser et à exploiter « la réhabilitation buccale complète » et vous vous présentez généralement vous-même comme le « docteur de la bouche ». Qu'est-ce que cela signifie ?
En 2004, quand j'écrivais mon livre « *Revitalisez votre bouche* », j'ai fait une recherche sur Google sur la réhabilitation buccale complète et… rien n'est apparu ! Ainsi, je suis maintenant le fier propriétaire de cette marque déposée, qui est la signature de mon procédé. En ce qui concerne le terme « docteur de la bouche », je réponds à l'interrogation suivante : « *Est-ce que je veux être l'un de ces trois types de chirurgiens-dentistes, pour mes patients : un médecin des dents, un médecin du sourire, ou un "docteur de la bouche" ?* ».

Suite en p. 7

Sommaire

Page 2 : Actualités
Page 8 : Focus Italie
Page 10 : Protocole Guide MR
Page 12 : Réhabilitation prothétique implantaire maxillaire utilisant une prothèse fixe réalisée par CFAO
Page 16 : Traitement implantaire de la zone maxillaire postérieure : option thérapeutique par ostéotomes
Page 20 : Mise en place implantaire d'une canine supérieure

CISCO
centre international des sciences et cliniques orthodontiques

ÉTABLISSEMENT PRIVÉ D'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR - ACADÉMIE DE RENNES

L'orthodontie moderne pour omnipraticiens

Le C.I.S.C.O. propose un **enseignement complet d'Orthopédie Dento-Faciale et d'Orthodontie** qui s'adresse spécialement aux **omnipraticiens.**

La formation comprend **dix stages de 4 jours** répartis sur **2 années.**

- **1 -** Le diagnostic orthodontique
- **2 -** Les premiers actes thérapeutiques
- **3 -** Initiation aux thérapeutiques fixes
- **4 -** Les thérapeutiques orthodontiques précoces de classe I
- **5 -** Les thérapeutiques orthodontiques précoces de classe II
- **6 -** Les traitements fonctionnels orthopédiques des classes II
- **7 -** Les stratégies thérapeutiques des classes III
- **8 -** Le traitement orthodontique des classes I sans extraction
- **9 -** Le traitement orthodontique des classes II sans extraction en technique d'arc droit bioprogressif
- **10 -** Le traitement orthodontique des classes II division 2 sans extraction

Groupes limités à 20 auditeurs.

Ouverture de la 43e session
14 octobre 2010 - Paris

Accréditation CNFCO n° 07292604/225/221

Inscriptions / Renseignements
France Hamonet
(Assistante de Direction)
Tél. : +33 (0)2 98 44 56 83
Fax : +33 (0)2 98 44 81 66
E-mail : cisco.s@wanadoo.fr
Site : www.cisco-orthodontics.com
CISCO - 1 rue de Grasse - 29200 BREST

► Revue de presse du Dr Alain Chanderot

Avec sa Madeleine, Proust pressentait la complexité des métabolismes de la gustation

On dira ce qu'on voudra : bien qu'attachée surtout à gérer des tissus durs et leurs supports, la problématique des sensations olfato-gustatives ne saurait nous être étrangère.

Et si la composante gras-sucrée-vanillée de la Madeleine imbibée de thé nous fait glisser avec subtilité dans les noyaux thalamiques de la mémoire, cela n'est pas exclusif de nos préoccupations, et les racines des dents qu'on manipule ont des arborescences bien plus profondes qu'on ne l'imagine. Si certains de nos patients se plaignent que nos soins et prothèses modifient leur appréciation gustative, voire induisent quelques nuisances, il faut démêler le ressenti du réel, et ce n'est pas forcément facile. On sait que des composants des résines se relarguent, donnant une impression cétonique ; que des alliages subissent parfois une électrolyse, avec sensation de picotement acide (ion hydroxyle libéré) ; mais la cause ne tient pas forcément à ces données. Ainsi des dysfonctionnements de l'articulation temporo-mandibulaire suscitent très souvent des désordres dysgueusiques qui semblent sans rapport direct (*Nixdorf et coll, Journal of Oral Rehabilitation, Vol. 36 /11 online : 11 Sep 2009 Self-reported severity of taste disturbances correlates with dysfunctional grade of TMD pain*).
Il en est de même des modifications du métabolisme des glandes salivaires dans certaines affections ; et la composante psychologique du malaise ressenti de la présence d'amalgames jusqu'alors ignorés, dès qu'on en a critiqué l'éventuelle nuisance.
Le schéma squelettique des quatre sapidités historiques a profondément changé ces dernières décades, offrant une complexité insoupçonnée. Sur le simple nombre de sensations primaires, notre regard a évolué, initialement avec un 5e sens que nous ont proposé les Japonais, celui de l'aigre-doux, ou umami. Puis la connaissance des capteurs des bulbes gustatifs a étendu la moisson des possibilités : reconnaissance de la carboxylation, cet effet des boissons gazeuses (cola, champagne et autres) par une protéine spécifique logée dans les bulbes gustatifs (Anhydrase carbonique-4). Cette enzyme catalyse la conversion du dioxyde de carbone en acide carbonique, conduisant à un ion bicarbonique (*Chandrashekar et coll. Science, Vol. 326. 16 Oct 2009, The Taste of Carbonation*). Ce processus mis en évidence sur la langue et la muqueuse est ubiquitaire dans l'organisme, et des actions apparentées sont présentes pour le maintien du pH homéostasique, comme dans le contrôle de la respiration au niveau bulbaire, ou les concentrations de CO2 sont analysées.

Le schéma des quatre sapidités a profondément changé ces dernières années pour en accueillir une 5e

Les flux électriques recueillis sur la langue permettent aussi des expériences d'appréciation de la digestibilité des produits ou de leur fraîcheur, à tel point que des physiciens, modélisant les circuits électriques des capteurs de la langue, ont pu réaliser un analyseur de la fraîcheur du lait par la mesure des quantités d'électricité générées (*Winquist et coll., Monitoring of freshness of milk by an electronic tongue on the basis of voltammetry Meas. Sci. Technol. 9 1937-46*). Outre cela, la sensation de gras n'est pas absente des capacités cognitives des récepteurs, encore que les chercheurs pensent qu'il s'agit d'une combinaison olfacto-sapide. Cette activité complexe permettrait, dès la captation de la sensation « grasse » par la langue, d'induire une réponse pancréatique et une mobilisation des lipases gastriques, avant même que les produits concernés y parviennent ! (*Mattes, Fat taste and lipid metabolism in humans, Physiology & behavior, 2005, Vol. 86, n°5, pp. 691-697)*. En tout cas, au moins chez le rongeur, la molécule transport d'acide gras (CD 36) est considéréee aujourd'hui comme le véhicule de l'expression d'une nouvelle saveur.
Pour faire encore plus complexe, les sensations ne vont pas chaque fois directement au cerveau, car les cellules gustatives communiquent entre elles, se donnent de l'information, et n'informent pas toujours directement les organes centraux (*Cao et coll., GABA expression in the mammalian taste bud functions as a route of inhibitory cell-to-cell communication PNAS 2009 106 :4006-4011; online Fev 17, 2009*).
Enfin, ne parlons pas du domaine génétique, quand des prédispositions sont incrémentées dans les gènes, nous rendant addictifs aux sucres, à l'alcool, mais également aux nourritures grasses (*Ordovas et coll. Future Lipidology Oct 2007, Vol. 2, n°5, pages 485-488 Are dietary preferences linked to genes ?*).
Finalement, devant cette foisonnante complexité des gustations, on ne peut qu'admirer le raccourci littéraire prémonitoire qu'en a donné l'auteur de la Recherche, et que je vous invite à déguster avec jubilation *: « … Mais quand d'un passé ancien rien ne subsiste, après la mort des êtres, après la destruction des choses, seules, plus frêles mais plus vivaces, plus immatérielles, plus persistantes, plus fidèles, l'odeur et la saveur restent encore longtemps, comme des âmes, à se rappeler, à attendre, à espérer, sur la ruine de tout le reste, à porter sans fléchir, sur leur gouttelette presque impalpable, l'édifice immense du souvenir*. »

Huber reçoit la certification Ecocert

Huber

Huber Engineered Materials, une division de J.M. Huber Corporation, a reçu la confirmation d'Ecocert que 17 de ses produits pour fournitures dentaires haute performance Zeodent sont conformes aux normes applicables aux cosmétiques naturels et biologiques pour les matières premières.

« *La certification Ecocert valorise notre offre de produits aux clients qui ont besoin d'une certification indépendante en regard des matières premières qu'ils utilisent pour leurs produits étiquetés biologiques.* » Les produits pour fournitures dentaires Zeodent de la société Huber permettent de fabriquer des produits qui répondent aux exigences rigoureuses en matière de nettoyage, de formation de la viscosité, d'apparence visuelle et de sensations buccales. Avec la confirmation Ecocert, les manufacturiers de dentifrice peuvent maintenant demander une certification biologique quand ils préparent des produits Zeodent avec des ingrédients naturels, biologiques et homéopathiques.

« *Huber est la source éprouvée et fiable en ce qui a trait aux produits pour fournitures dentaires* », affirme Vince Polito, responsable du marketing international-soins buccaux. « *La certification Ecocert valorise notre offre de produits aux clients qui ont besoin d'une certification indépendante en regard des matières premières qu'ils utilisent pour leurs produits étiquetés biologiques.* » Ecocert est un organisme de certification de premier rang pour les produits biologiques en Europe, et ses activités sont régies par les pouvoirs publics et la législation. Sa certification est hautement recherchée par les marques les plus prestigieuses de produits biologiques en Europe et est aussi utilisée dans les Amériques et dans la région de l'Asie Pacifique. La décision de Huber de demander la certification Ecocert se conforme à la demande croissante des consommateurs pour des produits biologiques et naturels dans le marché des soins de santé bucco-dentaire. « *Huber scrute constamment les tendances du marché, afin que nos produits dépassent toujours les attentes,* poursuit Vince Polito. *De nombreux consommateurs sont à la recherche de façons naturelles d'obtenir une bonne santé buccale et les ingrédients d'origine végétale qui misent sur les propriétés curatives des extraits de plantes, des herbes et des agrumes sont de plus en plus populaires.* »

Un seul credo : Remettre un sourire sur toutes les bouches

1990-2010 : Dentrade fête ses 20 ans

20 années que Dentrade est implantée en Norvège ! Cette réussite a permis l'expansion de Dentrade dans toute l'Europe…

Avec l'ouverture de franchises en Allemagne en 1998 (Deradent, ex-Rathsack Dental), en Suisse en 2007 (Dentrade Schweiz GmbH) et à Monaco depuis quatre ans (Dentrade Monaco). « *Un succès possible seulement grâce à la satisfaction donnée à nos clients,* explique Jens Rathsack, gérant de la société. *Nous en sommes fiers ! Considérant que les dépenses de santé, et notamment les soins dentaires, ne doivent pas faire les frais d'un contexte économique actuel peu favorable, nous souhaitons, encore davantage aujourd'hui, apporter la possibilité à tous de bénéficier de prothèses de première qualité mais en moyenne 50 % moins chères que les tarifs habituellement pratiqués.* »

Conformité et traçabilité

Depuis le début, Dentrade collabore avec le même laboratoire partenaire : cette fidélité n'est possible que grâce à une grande relation de confiance et à une excellente qualité. M. Rathsack, lui-même titulaire d'un master en prothétique dentaire, s'y rend deux fois par an pour, d'une part, former les techniciens mais surtout contrôler le standard de travail et, si nécessaire, l'adapter aux besoins de sa clientèle.

Toute la production est conforme aux dernières normes européennes en vigueur, à savoir DIN EN ISO 9001 : 2008 et DIN EN ISO 13485 : 2003/AC 2007, gages d'une qualité et d'une conformité irréprochables. Les matériaux utilisés proviennent exclusivement des meilleurs fournisseurs mondiaux et portent tous le label CE. Chaque étape de travail est documentée de manière à pouvoir être retracée. Un certificat de traçabilité et de conformité est délivré avec chaque produit, répondant ainsi strictement aux exigences de la loi HPST, récemment entrée en application.

Enfin, des contrôles réguliers sont effectués par des contrôleurs indépendants qui garantissent un niveau élevé constant.

Avantages

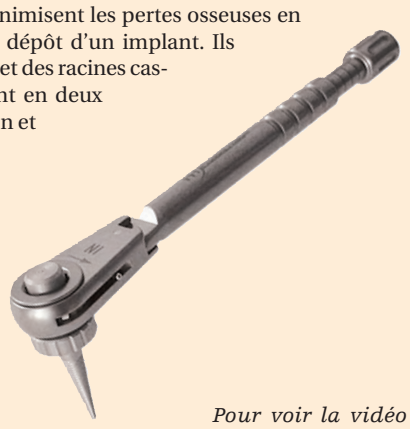
- Ouverts toute l'année non-stop
- Tarifs : en moyenne 50 % moins chers qu'un laboratoire traditionnel, programme de fidélité et tarifs dégressifs en fonction du volume des commandes
- 5 ans de garantie
- Enlèvements/livraisons gratuits sur toute la France
- Délais de livraison : 10 jours ouvrés en moyenne quel que soit le type de travail

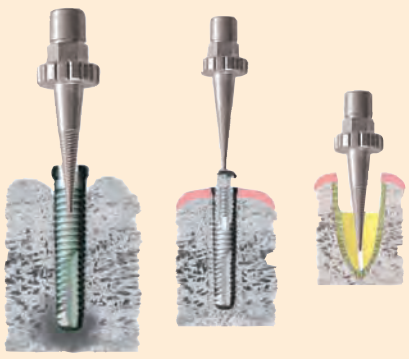
DENTRADE
L'Ambassador 38, bd des Moulins 98000 Monaco
Tél. : (00 377) 93 50 56 36 ou 06 80 86 03 89
www.dentrade.org • dentrade@monaco.mc

Une nouvelle approche de l'extraction difficile

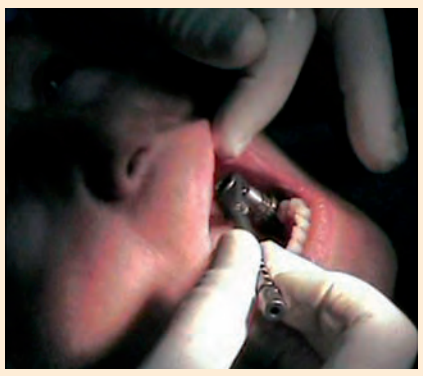
Extracteurs de Prodont-Holliger

Moins traumatisants en implantologie, ils minimisent les pertes osseuses en évitant l'utilisation de fraises trépan lors du dépôt d'un implant. Ils peuvent aussi être utilisés pour extraire des vis et des racines cassées, des coiffes de cicatrisation… Ils existent en deux tailles selon la profondeur des sites d'extraction et en filetage gauche ou droit. Les extracteurs s'adaptent sur la clé à cliquet Prodont-Holliger.





Pour voir la vidéo d'une extraction, rendez-vous sur le site www.prodont-holliger.com
Prix maximum conseillé : extracteur 149 € TTC
www.prodont-holliger.com
info@prodont-holliger.fr
Tél. : 04 93 24 20 82.



Les éditions de l'Indépendantaire présente :

Le livre des Maîtres du Temps…

Découvrez

Votre "agenda perpétuel"

pour personnaliser vos mois, vos semaines, vos jours… et gardez le même système pendant des années !

- Amplitude horaire de 8 h à 20 h
- Structure 10 minutes en 10 minutes.

Et aussi…
à photocopier à l'infini

- Un questionnaire médical (médico-légal)
- Un questionnaire de connaissance (personnel)
- Un tableau de bord de suivi de vos devis
- Une fiche de premier rendez-vous

BON DE COMMANDE

À retourner avec votre règlement
à INDÉPENDENTAIRE - Service VPC
Bâtiment C1 - immeuble le Décisium
1 rue Mahatma Gandhi - 13100 Aix-en-Provence

Je commande ..... agendas perpétuels
au prix de 25 euros l'unité soit ..... euros.

Nom : .....
Adresse : .....
.....
Tél. : .....

RCS : 443 145 917.Offre valable jusqu'au 31 août 2010. Conformément à la loi "Informatique et Libertés" du 6 janvier 1978, vous disposez d'un droit d'accès et de rectification aux données personnelles vous concernant. Par notre intermédiaire, vous pouvez être amené à recevoir des propositions d'autres sociétés. Si vous ne le souhaitez pas, il suffit de nous écrire (Indépendentaire, Service abonnement - Bâtiment C1 - immeuble le Décisium - 1 rue Mahatma Gandhi - 13100 Aix-en-Provence) en nous indiquant vos nom, prénom et adresse. Classeurs : TVA 19,6 % pour la France métropole + Corse, 2,10 % pour les DOM-TOM.

Gagner en sérénité en louant son unité dentaire

Serenity Dentaire

Le Dr Dave Brami, chirurgien-dentiste et co-fondateur de Serenity Dentaire, propose Serenity One, une formule de location d'unité dentaire vraiment innovante. Entretien avec l'un de ses créateurs…

Pourquoi avoir créé Serenity One ?
Dr Dave Brami : Dans l'exercice de notre profession, nous sommes très souvent confrontés à des problèmes d'entretien et de réparation des fauteuils dentaires. Le service après-vente n'est pas toujours à la hauteur et les coûts d'intervention sont souvent prohibitifs. Or le fauteuil dentaire est notre outil de travail. Il doit être en permanence opérationnel et présenter parfaitement. Cependant, après quelques mois d'usage, les premiers signes d'usure apparaissent déjà et les premières pannes nous condamnent à annuler et reporter des rendez-vous.
Qui n'a pas rêvé d'avoir en permanence un fauteuil neuf, qui réponde à tous les critères de confort exigés par nos patients ? Ceci était jusqu'à présent impossible du fait des coûts d'installation et du délai minimal fixé par les services fiscaux pour l'amortissement du fauteuil (4 ou 5 ans). Avec Serenity One, nous avons reconsidéré le mode d'équipement des cabinets dentaires en offrant la possibilité aux praticiens de louer leur unité dentaire.

Quel est ce nouveau concept Serenity One ?
Dr Dave Brami : Il s'agit d'une formule de location tout compris ! Nous proposons aux dentistes une offre comprenant à la fois la mise à disposition d'un fauteuil dentaire, sa révision, sa maintenance et son entretien. Avec un prix de location de 450 € par mois tout compris, les dentistes ainsi que les Centres de santé pourront améliorer leur rentabilité comparativement à un leasing classique. Et nous donnons la possibilité aux praticiens de renouveler leur fauteuil dentaire tous les trois ans, en fin de contrat de location.
En résumé, grâce à Serenity One les praticiens disposent d'un fauteuil toujours entretenu et opérationnel qu'ils peuvent changer fréquemment. Avec Serenity One, ils gagnent ainsi en sérénité.

Quel matériel proposez-vous ?
Dr Dave Brami : Nous avons sélectionné, avec une grande exigence, un partenaire de référence pour ne proposer que du matériel de qualité. L'unité dentaire Serenity One répond ainsi à trois critères clés : fiabilité, simplicité et esthétisme. Serenity Dentaire propose également une ligne de mobilier et une gamme de matériel périphérique.

Serenity Dentaire
69, rue de Saussure
75017 Paris
Tél. : 01 40 53 04 28
E-mail :
contact@serenitydentaire.com
www.serenitydentaire.com

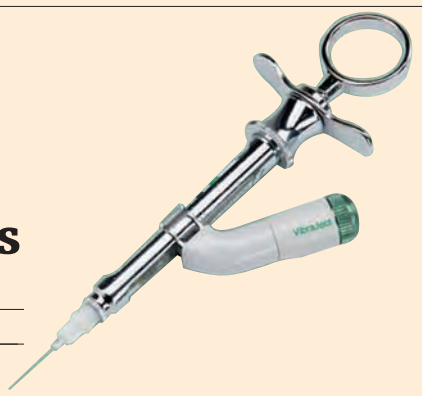
Santé publique

Tabagisme ultra-passif : un danger méconnu

Le tabagisme ultra-passif est un concept nouveau élevé au rang de « danger méconnu » par le président de l'Office français de prévention du tabagisme.

La disparition du nuage de fumée produit par la combustion du tabac ne signifie pas celle des risques pour la santé. Les résidus de la fumée constituent une pollution par des particules très fines. Plus de la moitié de leur masse est contenue dans des nanoparticules, c'est-à-dire des particules de moins de 100 microns de diamètre. Ces particules restent longuement en suspension dans l'air puis se déposent en couche de poussières sur toutes les surfaces (moquettes, meubles, vitres…). Si un mur peint ou un sol lisse offre une faible surface, les moquettes ou les rideaux ont une surface 10, 100 ou 1 000 fois supérieure à leur taille du fait de leur structure, multipliant d'autant la quantité de nanoparticules de fumée déposée. Ces particules s'incrustent dans la maison durant des jours, voire des mois. En choisissant de ne pas fumer dans leur habitation et leur véhicule, les fumeurs bénéficieront d'un triple avantage : ils fumeront moins, leur foyer ne sera plus soumis au tabagisme passif et les proches qui fréquentent ces locaux à distance de tout tabagisme ne seront plus soumis à ce tabagisme ultra-passif.
« *À la moindre vibration, ces dépôts se remettent en suspension dans l'air et créent ainsi, un tabagisme ultra-passif* », explique le Pr Dautzenberg (GH La Pitié-Salpêtrière, APHP, Paris Président de l'Office français de prévention du tabagisme, Paris).

Suppression de la douleur et du stress lors des injections



VibraJect de ITL dentaire

La crainte de la douleur de l'injection arrive en tête de la liste des excuses des annulations dentaires et des non-respects de rendez-vous. L'élimination de la douleur et du stress des injections dentaires peut devenir fondamental pour réduire l'absentéisme.

L'intégration de VibraJect, dans la pratique dentaire, comme partie intégrale d'un protocole, établi pour réaliser les injections, aura comme conséquence , des avantages mesurables par le praticien comme le patient. Les chirurgiens-dentistes apprécieront que cet accessoire d'aiguilles dentaires s'adapte facilement à pratiquement toute seringue aspirante ou intraligamentaire pour bloquer la douleur des injections dentaires. Le système est basé sur les principes de la Théorie de contrôle de la porte. Son efficacité a été documentée par une étude universitaire (dont les résultats peuvent être consultés à l'adresse www.itldental.com/cmtdoc/Queens_Univer sity_Study.pdf). Une fois que le VibraJect a été intégré à la pratique quotidienne du cabinet, un nombre significatif de patients n'aura aucune excuse pour éviter les soins dentaires et les traitements nécessaires. Les patients satisfaits des injections confortables accroisseront un bouche à oreille positif. De plus le système est économique, facile à utiliser et n'exige pas de temps-fauteuil supplémentaire.
En savoir plus : www.vibraject.com par ITL dental.

Flexible et précis… depuis 10 ans

Fexitime d'Heraeus

Flexitime fête ses 10 ans de présence sur le marché des silicones à réaction d'addition et à cette occasion, Heraeus met en place une série d'actions…

Depuis 10 ans, Flexitime fait quotidiennement la preuve de son efficacité et de sa précision dans de nombreux cabinets dentaires. Ceci est dû en grande partie à son comportement de prise original : un temps de manipulation variable à la convenance du praticien et un temps de prise invariablement rapide en bouche. Idéal aussi bien pour les empreintes globales que les empreintes sectorielles en mordu, Flexitime s'adapte à chaque situation clinique. La gamme des viscosités proposées y contribue également, sans toutefois nécessiter l'entreposage et l'usage de nombreux produits.

Un temps de manipulation modulable au gré du praticien

Flexitime est doté d'une formulation particulière (ATS) permettant de bénéficier d'un temps de manipulation s'étalant de 1 à 2,30 min. Durant ce laps de temps, c'est l'insertion du matériau en bouche qui en déclenchera la prise. Inutile donc de disposer d'un produit à prise normale et d'un autre à prise rapide. Que l'empreinte concerne un ou plusieurs éléments, le temps de manipulation est adaptable au cas par cas, la prise d'empreinte s'effectue confortablement, sans stress et sûrement.

Un choix complet de conditionnements pour s'adapter à chacun

Pour s'adapter au plus près aux habitudes et aux techniques utilisées par chacun, les matériaux de la gamme Flexitime sont livrés en pots (Easy Putty), en cartouches rigides pour machine de mélange (Putty, Heavy Tray, Monophase) ou en cartouches utilisables avec un pistolet extrudeur standard (Heavy Tray, Monophase, Light Flow, Medium Flow, Correct Flow, Bite).

Des empreintes fidèles et précises

D'excellentes empreintes sont la base de prothèses parfaitement ajustées. La stabilité dimensionnelle, la reproduction des détails et la bonne capacité d'étalement même sur une surface humide sont autant de facteurs essentiels que possède Flexitime et qui garantissent la fidélité et la précision nécessaires.
Dix ans de recul clinique et une exactitude récompensée : Issu du Département R&D d'Heraeus, Flexitime a fait l'objet de nombreuses études et a été testé par des organismes indépendants. Il a été noté « Best of the best » en 2005 puis « 2007 Preferred Product » par The Dental Advisor, et il a été gratifié de 4 étoiles par Reality en 2007.

Un nouveau site dédié à Flexitime « Perfect 10 »

Depuis le 1er mars et jusqu'à fin décembre 2010, un site interactif est ouvert pour célébrer cet anniversaire : www.heraeus-flexitime.com. Outre une présentation de la gamme, le praticien y trouvera des conseils prodigués grâce à un astucieux guide interactif, ainsi que des documents à télécharger. Et cerise sur le gâteau, chaque mois, en répondant en ligne correctement à trois questions techniques, chaque participant pourra remporter l'un des lots mis en jeu.

Heraeus
Division Dentaire
Villebon - BP 630
91945 Courtabœuf Cedex
Tél. : 01 69 18 48 85 • Fax: 01 69 28 78 22
E-mail: dentaire@heraeus.com

Oral-B®

COFFRET D'ESSAI TRIUMPH 5000 SMARTGUIDE

51,14 € TTC SEULEMENT

Nur zum Gebrauch für Mitarbeiter von Zahnarztpraxen / Alleen te gebruiken door dentale
Professionals / Offre d'essai – Réservée exclusivement aux cabinets dentaires /
Per uso esclusivo dei professionisti / Para uso exclusivo en programa de clinicas dent
Endast för användning av tandvårdsspecialister / Må kun bruges af/ brukes av ansat
tandklinikker / Ainoastaan hammashoitoalan ammattilaisten koekäyttöön

Limité à 4 coffrets d'essai par chirurgien dentiste

FAITES VOUS VOTRE PROPRE OPINION SUR LA MEILLEURE DES BROSSES ELECTRIQUES D'ORAL-B

à un prix d'essai exceptionnel de 51,14€TTC
(prix de vente maximum recommandé* de la Triumph 5000 : 180€)

PROCTER & GAMBLE FRANCE S.A.S. société par actions simplifiée au capital de 2 313 168 € - 391 543 576 - R.C.S Nanterre - 163 quai Aulagnier 92600 Asnieres SUR SEINE - CREASET - 03/10 - 6480

Pour passer commande ou obtenir des informations, appelez le

N°Indigo 0 825 878 498

0,15 € TTC / MN

La SFPIO** recommande la technologie oscillo-rotative

** Société Française de Parodontologie et d'Implantologie Orale

*Le distributeur reste libre et seul maître de ses prix

P&G Oral Health

Les agendas A3COM et LOGOS_w désormais synchros

A3COM

Les praticiens clients de secrétariats externes peuvent maintenant synchroniser leur agenda interactif avec l'agenda de leur logiciel de gestion de cabinet pour une utilisation optimisée et simplifiée…

La plupart des praticiens utilisent des logiciels de gestion de cabinet, un certain nombre d'entre eux utilisent parallèlement les services d'un télésecrétariat.
Les logiciels de gestion de cabinet intègrent déjà un agenda que le praticien utilise pour gérer ses rendez-vous. Le télésecrétariat, quant à lui, met également à la disposition du praticien un agenda interactif qu'il doit tenir à jour. C'est en constatant que les assistantes (ou les praticiens) pratiquaient une double saisie que le département de recherche et développement d'A3COM, parfaitement au fait de la pratique quotidienne dentaire, a proposé une synchronisation des agendas. Finies les doubles saisies en fin de journée (et leur lot inhérent d'erreurs) ! Les chirurgiens-dentistes peuvent désormais profiter de tout le potentiel de leur logiciel de gestion.

Premier logiciel synchronisé : LOGOS_w

Depuis maintenant plusieurs années, A3COM, dans une optique constante d'amélioration de ses services et afin de simplifier la gestion des agendas des ses clients chirurgiens-dentistes n'a cessé de chercher à synchroniser son propre agenda avec celui des logiciels de gestion de ses clients chirurgiens- dentistes. Aujourd'hui, cette synchronisation est possible avec un premier éditeur qui est LOGOS_w.

• L'historique des rendez-vous est maintenu sur l'agenda du logiciel du praticien, le lien avec les fiches patients est donc conservé.

Comment ça marche ?

Tout rendez-vous pris par le praticien sur l'agenda de son logiciel de gestion est visible en temps réel par A3COM et inversement.
La synchronisation des rendez-vous s'effectue *via* une passerelle, A3COM n'a pas de visibilité sur le contenu du logiciel du praticien, la partie « confidentielle » protégée par le secret médical est donc totalement préservée.

Les avantages

• Le praticien utilisateur des services d'A3COM ne travaille plus qu'avez un seul et unique agenda, celui de son logiciel de gestion LOGOS_w.
• Plus de double saisie, d'erreur de report et donc de risque de doublon.
• Un réel gain de temps estimé à 15/30 minutes par jour pour l'assistante (ou le praticien).

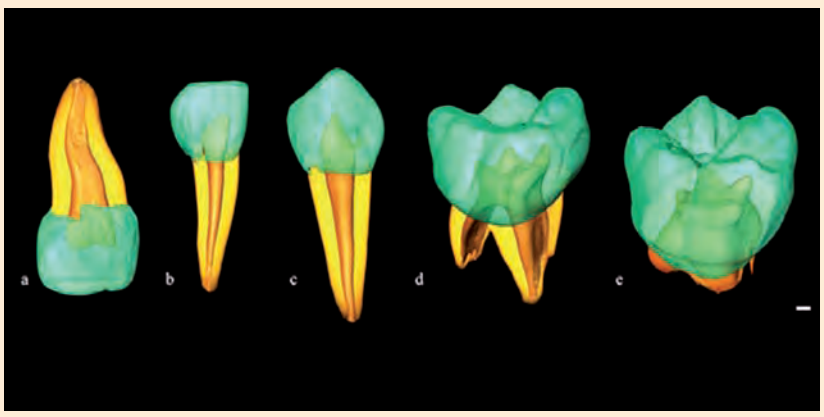
• *A3COM*
41, rue de la Prairie
94120 Fontenay-sous-Bois
Tél. : 01 45 14 75 01
www.a3com.fr

• *www.logosw.net*

► Sciences

Les dents antiques jettent une lumière nouvelle sur l'évolution humaine

BRISTOL, R-U : Les dents d'un enfant de 30 000 ans projettent une nouvelle lumière sur l'évolution des humains modernes, grâce à la recherche de l'université de Bristol, publiée cette semaine dans Les Démarches de l'Académie nationale des Sciences.



► *Reconstruction 3D virtuelle de quatre dents de lait et d'une dent permanente évaluées pour des proportions linéaires, extérieures, et volumétriques de tissu. A : incisive centrale supérieure droite temporaire (Ui1, vue labiale) ; b : incisive latérale droite inférieure temporaire (Li2, vue labiale) ; c : canine droite inférieure temporaire (LC, vue labiale) ; id : molaire inférieure droite temporaire (Lm2, vue mésio-buccale oblique) ; e : première molaire droite inférieure permanente (Lm1, vue mésio-buccale oblique). Les volumes des dents pratiquement reconstruites sont rendus en transparent et chaque composant de dent (chape d'émail, ivoire, et chambre de pulpe) est montré dans différentes couleurs. La barre de balance est 1 mm. (DTI/ Photo université de Bristol).*

Les dents font partie des restes remarquablement complets d'un enfant excavé en 1998-1999 dans l'Abrigo do Lagar Velho (Portugal). Classifié en tant qu'humain moderne avec l'ascendance de Néandertal, l'enfant soulève des questions controversées au sujet de la façon dont les Néandertals et les groupes humains modernes d'origine africaine se sont intensivement entrecroisés quand ils sont entrés en contact en Europe. « Les premiers humains modernes », dont l'anatomie est fondamentalement semblable à celle de la race humaine d'aujourd'hui, ont émergé il y a plus de 50 000 ans et il a longtemps été la perception commune que peu a changé dans la biologie humaine, depuis lors. Quand on considère la biologie d'humains archaïques tardifs tels les Néandertals, c'est un lieu commun de les comparer aux humains vivants et d'ignorer, en grande partie, la biologie des premiers humains modernes qui étaient proches à l'époque des Néandertals. À cet effet, des chercheurs de France, des USA et du Portugal, ont ré-analysé la dentition de l'enfant de Lagar Velho (toutes ses dents de lait temporaires et presque toutes de ses dents permanentes) pour voir comment ils vont comparer aux dents des Néandertals, des humains plus tardifs pléistocènes (de 12 000 ans) et des humains modernes. Utilisant une technique, appelée la micro-tomographie, qui emploie des rayons X pour créer des sections transversales des objets en 3D, les chercheurs ont étudié les étapes relatives de la formation des dents se développant, et des proportions d'émail, d'ivoire et de pulpe coronale dans les dents. Ils ont constaté que, pour une étape donnée du développement des molaires, les dents avant ont été relativement retardées en leur degré de formation. D'ailleurs, les dents antérieures ont eu un plus grand volume d'ivoire et de pulpe mais, proportionnellement, moins d'émail que les dents des humains récents. Les dents de l'enfant de Lagar Velho ont ainsi rejoint le modèle évident dans les Néandertals précédents, et le contraste des dents des humains plus tardifs pléistocènes (de 12 000 ans) et des humains modernes en vie. « *Cette nouvelle analyse de l'enfant de Lagar Velho rejoint un corps croissant d'informations d'autres fossiles humains modernes tôt trouvés à travers l'Europe (dans Mlade , République Tchèque, Pestera Cu Oase et Pe tera Muierii, Roumanie et, Les Rois, France) qui montre que ces derniers, les premiers humains modernes, étaient "modernes" sans être "entièrement modernes". L'évolution anatomique humaine a continué après qu'ils aient vécu il y a 30 000 à 40 000 ans* », a commenté le professeur João Zilhão, co-auteur, université de Bristol.
(Publié par Claudia Salwiczek, DTI)

Un nouveau composite universel de restauration

Filtek Supreme XTE de 3M ESPE

3M ESPE introduit sur le marché dentaire le nouveau composite universel de restauration Filtek Supreme XTE, la dernière innovation de la gamme Filtek.

Tout en gardant les mêmes propriétés physiques que Filtek Supreme XT, le dernier-né offre une gamme élargie de teintes Body. Ainsi, il existe plus de possibilités pour la technique en monoopacité avec un rendu naturel et esthétique tout en gardant la possibilité de faire des restaurations en duo ou multi-opacités. « *Les appréciations des chirurgiens-dentistes sont au centre des préoccupations de 3M ESPE et c'est ainsi que nous développons des produits à succès que nous améliorons en permanence,* commente Roland Richter, directeur marketing Europe. *L'exceptionnelle manipulation, si appréciée, reste présente dans notre composite Filtek Supreme XTE, tout en améliorant la pérennité du poli et en simplifiant le système de teinte.* » Cette technologie unique a permis des évolutions, dont une amélioration de la manipulation de teintes translucides, une meilleure pérennité du poli et une fluorescence améliorée sur les opacités Émail, Dentine et Body. De plus, les étiquettes code-couleur par opacité sont faciles à lire et permettent une sélection aisée. Les teintes translucides sont maintenant disponibles en capsules. Premier et seul composite à intégrer la vraie nanotechnologie, la gamme Filtek Supreme est reconnue depuis 6 ans pour la qualité de son poli et la pérennité du poli tout en gardant les propriétés de résistance à l'usure (similaire à l'émail dentaire) et de mécaniques d'un composite hybride. Le Dr Gérard Aboudharam, chirurgien-dentiste exerçant à Marseille, livre son témoignage : « *La qualité des restaurations directes au-delà de l'habilité manuelle du clinicien dépend en grande partie de la qualité du matériau. Le composite Filtek Supreme XTE convient à toutes les situations cliniques : antérieures ou postérieures avec son jeu de trois opacités. La combinaison des teintes "Émail, Dentine ou Body" offre de multiples possibilités pour harmoniser dent et restauration. Une autre raison de choisir ce matériau est la stabilité dans le temps des teintes. Il ne colle pas aux instruments ; sa consistance ferme et modelable permet de tirer le meilleur parti de ce composite.* »

3M France
Bd de l'Oise
95006 Cergy-Pontoise Cedex
www.3mespe.fr

► Interview

Approche globale : devenir « médecin de la bouche entière »

Le Dr David S. Frey exerce à Beverly Hills depuis plus de 20 ans. Sa passion pour l'étude et son goût de l'excellence lui ont permis de créer un cabinet dentaire basé sur l'esthétique et la dentisterie reconstructive. Lors d'une interview accordée à Dental Tribune, il explique son concept « médecin de toute la bouche »…

Vous étiez le premier chirurgien-dentiste à utiliser et à exploiter « la réhabilitation buccale complète » et vous vous présentez généralement vous-même comme le « docteur de la bouche ». Qu'est-ce que cela signifie ?
En 2004, quand j'écrivais mon livre « *Revitalisez votre bouche* », j'ai fait une recherche sur Google sur la réhabilitation buccale complète et… rien n'est apparu ! Ainsi, je suis maintenant le fier propriétaire de cette marque déposée, qui est la signature de mon procédé. En ce qui concerne le terme « docteur de la bouche », je réponds à l'interrogation suivante : « *Est-ce que je veux être l'un de ces trois types de chirurgiens-dentistes, pour mes patients : un médecin des dents, un médecin du sourire, ou un "docteur de la bouche" ?* ». Quelques chirurgiens-dentistes sont des médecins des dents, d'autres des médecins du sourire, et d'autres, comme moi, ont du plaisir à se revendiquer être des « docteurs de la bouche ». Un docteur de la bouche est un médecin complet : il a en charge la correction des dents, du sourire et de l'occlusion.
La correction de l'occlusion peut augmenter, tellement plus pour le patient que simplement, en reconstituant les dents en position habituelle, actuelle, du patient. Les patients peuvent sembler plus sains et plus attirants si vous proportionalisez le tiers inférieur du visage. La correction de l'occlusion peut également, miraculeusement, alléger des maux de tête, de la douleur d'oreille, la douleur de la mâchoire et des douleurs musculaires cervicales. Elle peut même améliorer le maintien.
Dans mon expérience, la plupart des patients, présentant des sourires sans attrait, ont guéri de cette façon la conséquence de leur malocclusion. L'occlusion est la technologie, l'épine dorsale et la base d'un beau sourire, et en adoptant une approche de réhabilitation « pleine bouche », le sourire magnifique, que vous créez, durera, et sera admiré longtemps !

Pourquoi est-il important de corriger l'occlusion d'un patient ?
Si vous reconstruisez le sourire des patients, dans leur occlusion habituelle, vous restez confiné à la taille à laquelle dont ils ont utilisé leurs dents, vers le bas. C'est un très petit secteur. Quand vous incorporez la correction de l'occlusion à votre travail sur un sourire, vous avez beaucoup plus de puissance, et vous pouvez corriger des anomalies verticales. Si vous traitez simplement le sourire, vous êtes très limité aux anomalies horizontales, telles que des lacunes, les espaces et les dents tordues. Quand un patient demande seulement quatre dents, corrigées, au milieu du sourire, je deviens un « docteur des dents ». Mais en corrigeant seulement ces quatre dents, la teinte et l'écoulement normal du sourire sont compromis, comme cela diminue la commissure des lèvres.
Naturellement, le choix est toujours celui du patient, et cela signifie que je dois pouvoir être un médecin des dents, un médecin du sourire, et un docteur de la bouche afin de servir tous mes patients. Cependant, la vérité est que la forme égale la fonction, et que l'art égale la science. Sans combiner les deux, vous ne pouvez jamais faire de sourire incroyablement magnifique.
Quand l'occlusion a été corrigée, ou quand je soigne un patient avec une occlusion saine, je peux créer le meilleur sourire au monde, parce que je peux l'aligner dans la proportion du visage du patient.

Que me diriez-vous au sujet des livres que vous avez écrits,* Revitalisez votre bouche *et* Revitalisez votre sourire *?
Les livres ont été écrits pour expliquer aux patients tout qu'ils doivent savoir sur une revitalisation pleine bouche ou plein sourire. Puisque ce procédé est très complexe et détaillé, ces livres ont été très utiles, pour ma pratique, parce qu'ils sont faciles à lire et contiennent plusieurs images avant et après.
Les patients les montrent à d'autres patients potentiels, ainsi ils ont été des outils internes très forts, en marketing.
Il est également facile pour moi de partager ces livres avec des confrères. Je leur permets de co-écrire mes livres, en ajoutant leurs propres images, avant et après, de sorte qu'ils puissent apprécier le succès commercial que j'en ai eu : www.instantauthorprogram

Votre cabinet est à Beverly Hills, où beaucoup de personnalités sont connues pour recourir à des procédures cosmétiques fréquentes. Constatez-vous que les injections dans le visage et les lèvres (telles que Botox, restylane et collagène) posent des problèmes avec le sourire du patient ?
Oui. Les femmes agrandissent souvent la taille de leurs lèvres au point de sacrifier leur sourire. Ainsi, quand elles sourient, elles ne montrent plus beaucoup de leurs dents. Dans ce cas, ces injections peuvent créer une anomalie verticale. Si elles veulent montrer plus de dents, elles doivent ouvrir la dimension verticale de leur occlusion. Nous devons ouvrir l'occlusion vers le haut de sorte que, quand elles ferment leur bouche, les dents du haut et du bas se touchent plus tôt. Cela permet à plus de dents de se montrer et donne, au chirurgien-dentiste, la place pour faire un plus grand sourire central que des paires de lèvres, et donne, au patient, un sourire plus jeune.

La représentation d'assez de dents est le problème opposé de ce que vous appelez un sourire gingival, correct ?
Oui, un sourire gingival est l'anomalie verticale opposée. Avec un sourire gingival, le patient montre trop de dents et de gencives. Ces patients ont souvent une dimension verticale très petite, 13 à 14 millimètres. En les ouvrant jusqu'à leur longueur verticale physiologique normale, qui pourrait être plus près de 17 millimètres, elles montrent plus de dents et moins de gencives, alors que le rapport aux gencives des dents est inversé. En ouvrant l'occlusion, vous pouvez également réduire des sourires gingivaux, comme un de mes articles l'illustre.

Quel genre de patient considéreriez-vous un bon candidat pour ce que vous appelez une « revitalisation pleine bouche » ?
Les gens qui ont eu un bon nombre de soins dentaires, dans le passé, ou ont usé leurs dents, aussi bien que les personnes qui n'aiment pas leur sourire mais ne veulent pas de facettes sur les dents de haut et du bas. Si vous allez poser des facettes sur 20 dents, les seules dents restantes sont des molaires. Plusieurs de ces patients ont déjà des obturations en amalgame ou des couronnes sur ces dents. Ainsi, il semble, seulement raisonnable, de faire de la pleine bouche avec une occlusion corrigée sur ces patients. Si vous ne corrigez pas l'occlusion, vous n'abordez pas, également, le problème de fond, savoir pourquoi il y a, déjà, tellement d'art dentaire, dans la bouche du patient. En laissant le patient dans son occlusion habituelle, ce patient va continuer à avoir les mêmes problèmes, et il ou elle en prend, pour 30 années de plus.
Cependant, en créant un environnement harmonieux entre les articulations temporo-mandibulaires, les dents et les muscles de la mastication, vous pouvez réaliser de belles et durables restaurations.

Y a-t-il des patients qui ne sont pas de bons candidats pour la revitalisation « pleine bouche » ?
Oui. Il y a des périodes où il semble raisonnable d'être un docteur du sourire. Quelqu'un, qui a toutes les dents indemnes, sans aucune cavité, ou quelqu'un avec une dimension verticale de 17 à 21 millimètres sans historique des symptômes neuromusculaires, n'aurait pas besoin de la revitalisation « pleine bouche ». Les mêmes choses peuvent être dites, pour quelqu'un qui est très jeune et s'ouvrir à l'idée de l'orthodontie. Si quelqu'un a des dents normales, dans la forme, la taille et la découpe appropriées, sans aucune distorsion, il n'exige pas une approche « pleine bouche ».

Vos patients vous demandent-ils souvent de fixer une dent et puis de finir par une approche « pleine bouche » ?
Oui, parfois il est important qu'un patient comprenne pourquoi ses dents se rompent et se délabrent. Les dents reconstituées, de nouveau, dans l'occlusion habituelle du patient, peuvent être très limitées. Encore, c'est toujours le « choix des patients », mais je veux qu'ils fassent un choix très éclairé. J'ai un patient, maintenant, qui est insatisfait de son précédent chirurgien-dentiste. Il a lutté avec trois dents sur la droite inférieure, où il a lui posé trois CCM. Son occlusion est si dure et si limitée, dans les molaires arrières qui, après que son occlusion ait été ajustée de nombreuses fois, il peut maintenant voir le métal de ses couronnes. Je lui ai expliqué que je pourrais refaire les couronnes, mais qu'il rencontrerait le même problème à cause de ses dents très plates et penchées vers le bas avec de nombreuses obturations anciennes. Je lui ai montré comment la revitalisation « pleine bouche » ouvrira son occlusion et donnera l'espace nécessaire pour reconstituer ses dents. Sans ceci, ses dents continueront à verser.

Vous pouvez contacter le Dr David S. Frey à : drfrey@drfreydds.com

► Vite dit…

720 euros d'amende pour ne pas s'être rendu chez le dentiste

Un tribunal de première instance a condamné un patient qui ne s'est pas présenté à un rendez-vous chez son chirurgien-dentiste et n'a pas prévenu le médecin à temps, rapporte le magazine « Artsenkrant ». Le chirurgien-dentiste avait clairement affiché dans son cabinet que le patient était redevable d'une compensation s'il annulait un rendez-vous moins de 24 h à l'avance. Le patient avait pris rendez-vous pour quatre traitements de chaque fois 4 h, mais ne s'était pas présenté. Après deux absences successives, le praticien avait mis le patient en demeure avec une proposition de transaction. Il demandait 90 euros par heure. Le tribunal anversois de première instance a rejoint le chirurgien-dentiste concernant le montant du dédommagement. Pour les deux premiers rendez-vous, le patient a été condamné à payer le montant demandé, soit 720 euros. Le praticien anversois avait également demandé en dédommagement le prix total du traitement, soit plusieurs milliers d'euros, mais le tribunal a estimé que le patient ne devait pas le payer.

« Je suis fier des résultats obtenus avec mon prothésiste turc »

Dr Philippe KAHL, Lyon

"Une relation (téléphonique gratuite) quasi quotidienne me permet de bénéficier du professionnalisme, de l'écoute et du service de ce labo avec lequel je suis en toute confiance, tant pour les délais, pour la qualité fonctionnelle que pour l'esthétique."

CCM : 50 €
Inlay-core : 22 €
Complet haut : 100 €
Stellite : 75 €

Livraison gratuite dans toute la France

SIVP est un laboratoire français dont l'unité de production est délocalisé en Turquie. Encadrés par des maîtres prothésistes français, les artisans turcs, forts de trois millénaires de culture de la céramique et du métal, respectent scrupuleusement les protocoles, normes et matériaux en vigueur dans toute l'Europe que leur pays ambitionne de rejoindre à très court terme. SIVP est certifié ISO 9001 et contrôlé régulièrement par DEKRA.

sivp dentaire
La Qualité au Juste Prix

Tél. : 01 40 54 89 24 sivpdentaire.com

Piazza del Campo, Sienne (Toscane)

Made in Italy

Membre du G8, l'Italie est considérée comme la 6e puissance économique du monde (en 2005) et le premier exportateur mondial de produits de luxe. En dentaire, les marques italiennes ont su s'imposer pour leur design et leur technicité dans un marché hautement concurrentiel.

L'Italie se targue d'une longue tradition de fabrication de qualité et de dynamisme commercial. Encore aujourd'hui, son économie est tirée par le dynamisme entrepreneurial du pays et par l'existence d'un dense réseau de PME constitué de sous-traitants ou de petites structures tournées vers l'excellence, la qualité, le design et constituant la force d'exportation de l'économie italienne. La plupart des entreprises ainsi que les réseaux de PME dynamiques sont implantés dans centre et le nord ou pour le sud dans la Basilicate ou la Sardaigne. Après l'Allemagne (premier partenaire économique de l'Italie avant la France), l'Italie est le 2e fabricant et exportateur de machines-outils. 60 % de ses échanges commerciaux sont effectués en Europe.

Repères

Population près de 60 millions d'habitants
PIB : 2 419,01 $ milliards
PIB par habitant : 40 466,13 $ milliards
Taux de croissance PIB : - 5,038 %
Taux de chômage : 7,75 %
Taux d'inflation : 0,764 %

La passion de la dentisterie

Castellini

Convention Castellini, Bologne, avril 2010

Société créée aux portes de Bologne dans les années 30, Castellini s'impose aujourd'hui comme l'un des plus importants producteurs au monde d'units dentaires.

Adossé à la puissance du groupe Cefla, Castellini a bâti son succès et sa réputation en 75 ans de recherche et de production, dans le droit fil d'une philosophie conceptuelle et technique qui ne s'est jamais démentie : améliorer et innover sans cesse pour fournir au chirurgien-dentiste des outils et un environnement de travail à l'avant-garde en termes de technologie, de fiabilité et de confort. Une « culture de l'excellence » et une « passion de la dentisterie » basée sur le savoir-faire, sur l'expérience et sur des technologies du plus haut niveau, qui dès la fin des années 60 s'est étendue au-delà des frontières de la péninsule pour obtenir la confiance des professionnels les plus qualifiés du monde entier. En juin 2010, la société lance sur le marché une gamme entièrement renouvelée (Puma Eli 5, Skema 5, Skema 6, Duo Plus).

Le marché français concourt souvent à guider la direction de nos innovations

Cefla Dental Group

« Cefla est un groupe industriel italien, présent dans cinq continents dans plusieurs secteurs et qui compte parmi les leaders indiscutés sur les marchés de référence. La division médicale, Cefla Dental Group, représente à travers sept marques le premier producteur italien d'équipements pour la chirurgie dentaire. La solidité de Cefla permet d'investir chaque année plus de 5 % du chiffre d'affaires dans un but de pouvoir rechercher les solutions qu'exigent le secteur et ses professionnels. Pour Cefla Dental Group, la France représente un marché évolué en mesure de mettre n'importe quel producteur à l'épreuve. Le niveau de professionnalisme d'un dentiste en France est tel que ses exigences concourent souvent à guider nos choix dans le développement des produits. En dix ans nous avons enregistré une croissance exponentielle du numéro d'unités de soins fabriquées et vendues annuellement. En France nous constatons une tendance vers le haut de gamme, plutôt qu'une augmentation des quantités, ce qui est tout à fait prévisible pour un pays occidental. Anthos est apprécié pour son design et sa polyvalence. Stern Weber est devenu pour le secteur synonyme d'exclusivité et grande qualité. MyRay est la marque qui accompagnent l'imagerie vers l'avenir. La France est un marché où Cefla Dental Group doit se mesurer afin de conserver sa rôle clef dans ce secteur. »

Près de 40 ans de design et de technologie…

Dental Art

Depuis 1973, Dental Art développe et fabrique avec une équipe de designers rompus aux codes d'architecture intérieure médicale, des meubles (très) créatifs et innovants pour le secteur dentaire.

► *Fabio Giaretta, P.-D.G. de Dental Art*

« Dental Art est une entreprise (italienne) qui joue un rôle majeur sur la scène internationale : nous nous sommes imposés comme les leaders d'opinion dans tout ce qui touche aux tendances de conception et production de meubles dentaires. Dental Art, dans la profession ainsi que pour nos clients est synonyme de design, et mêle souvent une combinaison inhabituelle de matériaux traditionnels, naturels comme synthétiques. Nous proposons à la fois de l'innovation et une grande souplesse dans la personnalisation de nos conceptions. Nos produits sont de qualité et nous avons voulu étendre cette qualité à tous les départements de la société en nous faisant certifier en mars 2007, selon la norme SA8000. Une norme éthique qui nous a permis de réaffirmer au sein de notre entreprise la valeur du capital humain. Les valeurs de notre entreprise sont la recherche et le développement constants, le sérieux du service client, la personnalisation élevée, l'ouverture d'esprit et l'importance des hommes qui font Dental Art. Ces valeurs nous ont permis de nous imposer comme l'un des leaders du marché du mobilier dentaire. »

Dental Art SpA
Via dell'Artigianato 5 Z.A.
36030 Montecchio Precalcino VI
P. Iva 00278740246
Tél. : +39 0445 802000
www.dental-art.it

Le seul producteur italien de polymères

Zhermack

Zhermack propose des solutions innovantes pour la prise d'empreinte dans les cabinets et pour les laboratoires de prothèse dentaire. La gamme de produits Zhermack inclut silicones par addition, silicones par condensation, alginates, porte-empreintes en métal ou en plastique, résines photopolymérisables et autopolymérisables, détergents, désinfectants et produits pour stérilisation, silicones pour duplicata, plâtres dentaires, résines acryliques, et matériels pour le cabinet et pour le laboratoire. Tous les produits sont distribués par un réseau de revendeurs dans plus de 100 pays et ils sont utilisés par plusieurs dentistes, prothésistes et universités dans le monde entier. Zhermack est internationalement représenté par ses filières en Allemagne, en Pologne et aux États-Unis, ainsi que par ses bureaux au Royaume-Uni, en Espagne, en Russie, en France et en Chine. Le groupe de Zhermack emploie 250 personnes et inclut une division industrielle et une division d'équipement dentaire pour le laboratoire.
Fondé en 1981, aujourd'hui Zhermack est le seul producteur italien de polymères, cross linkers et de composants pour la formulation de matériaux innovants de haute technologie. La production en Italie suit les standards de qualité les plus élevés au monde avec un objectif constant sur l'amélioration de la qualité afin de satisfaire les besoins des dentistes et techniciens qui recherchent la performance la plus élevée dans leurs pratiques quotidiennes. Zhermack est certifié ISO 9001 pour la gestion de la qualité totale et ISO 14001 pour la qualité environnementale certifiés TÜV.

Zhermack SpA
Via Bovazecchino, 100
45021 Badia Polesine (Ro)
Tél. : +39 0425 597611
web@zhermack.com
http://fr.zhermack.com

Une nouvelle idée d'units

Swident propose des units fiables avec une attention particulière à la sécurité et à l'hygiène pour l'équipe soignante et le patient.

Swident

► *Pod, dernier-né de la gamme*

Efficacité, qualité, réponses au client : depuis toujours, et aujourd'hui plus que jamais, ce sont là les atouts de Swident. Entreprise leader dans la production d'units dentaires, avec sa forte propension pour la recherche et le développement et sa grande attention au marché et aux aspects commerciaux et de marketing, Swident développe des produits très fiables, des « supports de travail » conçus en tenant compte des exigences des chirurgiens-dentistes qui exigent les meilleures performances, une ergonomie excellente, la sécurité d'un système fonctionnel d'hygiène et une qualité totale. Pour Swident les facteurs de sécurité et d'hygiène sont fondamentaux et constamment présents. Grâce aux efforts continus pour affiner de nouveaux produits et investir dans des technologies d'avant-garde, Swident crée une nouvelle génération d'units, conçus pour la sécurité totale du dentiste, de l'assistante et du patient. Innovation, design, esthétique sont quelques-uns des éléments qui caractérisent les units Swident : Partner, Friend, Individual et Pod, le dernier-né de la société Swident qui vient s'ajouter à la gamme de l'entreprise. Des outils de travail modernes dans lesquels les matériaux, les couleurs et les formes se fondent pour donner vie à une nouvelle idée d'units.

Swident
Via Cicogna, 34/A 40068 San Lazzaro di Savena (Bo)
Tél. : 0039 051 6258657
info@swident.it

75 % des ventes à l'export et une unité d'apprentissage pour les Facultés

Saratoga

Saratoga, conçoit et fabrique des meubles professionnels destinés aux cabinets dentaires, aux laboratoires de prothèse et aux cliniques universitaires. Elle s'est distinguée avec une unité brevetée, le Smily.

► *Patrizio Bortolus & Bruno Bortolus*

Saratoga est une société leader dans le domaine dentaire depuis plus de 35 ans. Elle s'est appliquée à créer au fil des années un réseau de distribution technologiquement performant, accordant une grande importance à l'innovation, à la qualité et à l'excellence. Sa gamme de produits couvre cinq secteurs d'activité différents :
• la fabrication et l'installation d'équipements et demeubles destinés aux cabinets dentaires, stérilisation comprise ;
• la fabrication d'équipements et de postes de travail pour les laboratoires de prothèse;
• la commercialisation d'une gamme complète d'équipements, tels que des autoclaves et des compresseurs, pour les cliniques dentaires ;
• la commercialisation d'une gamme complète d'équipements de laboratoire, tels que des machines à couler et des fours ;
• la conception et la fabrication d'unités pour l'apprentissage et de postes de simulation, équipés de mannequins, pour l'apprentissage des techniques dentaires.
Actuellement, 75 % des ventes de Saratoga s'effectuent à l'export, grâce à un service clients performant, assuré par de nombreux distributeurs présents dans plus de 40 pays. Saratoga contrôle et coordonne l'ensemble du cycle de fabrication, gérant personnellement les nombreuses phases du processus de production : depuis le traitement de la tôle jusqu'aux travaux de peinture, l'installation et les tests finaux. La société possède la certification ISO 9001-2000. Smily : une unité brevetée pour les Facultés Dentaires. Caractérisé par sa forme triangulaire, avec sa structure modulaire ergonomique Smily permet l'optimisation de l'espace en offrant des postes d'apprentissage fonctionnels. L'unité est équipée avec toute l'instrumentation nécessaire, mais la particularité la plus marquante de Smily est son mouvement motorisé qui permet de rentrer le mannequin sous le plan de travail ou son déplacement vers différents postes de travail.

Saratoga
Via L. Savio, 7 • 33170 Pordenone
Tél. : + 39 0434 572600
Fax : + 39 0434 572477
www.saratogadental.it

« J'achète mes CMM à 50 € et j'en suis satisfaite »

Dr Sylvie Farage, Marseille

"J'ai développé avec mon contact français au labo une complicité qui n'a rien à envier avec mon ancien prothésiste du bout de la rue. La distance demande plus de rigueur de communication, ce qui se voit, in fine, sur le sourire du patient"

CCM : 50 €
Inlay-core : 22 €
Complet haut : 100 €
Stellite : 75 €

Livraison gratuite dans toute la France

SIVP est un laboratoire français dont l'unité de production est délocalisé en Turquie. Encadrés par des maîtres prothésistes français, les artisans turcs, forts de trois millénaires de culture de la céramique et du métal, respectent scrupuleusement les protocoles, normes et matériaux en vigueur dans toute l'Europe que leur pays ambitionne de rejoindre à très court terme. SIVP est certifié ISO 9001 et contrôlé régulièrement par DEKRA.

sivp dentaire
La Qualité au Juste Prix

Tél. : 01 40 54 89 24 sivpdentaire.com