

DENTOSCOPE

L'actualité clinique et pratique des cabinets dentaires



18 Clinique

Les avantages de la prise d'empreinte optique

Dr Claude VEXLER

L'avis des utilisateurs

Traitements sereins grâce à la photobiostimulation

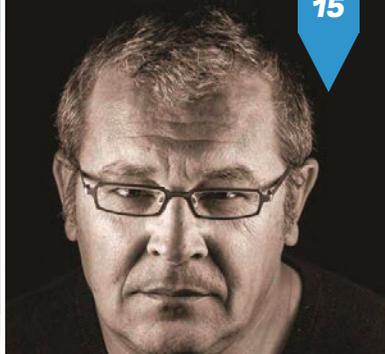
30



Interview

Michel Bastide : « L'avenir est le numérique »

15



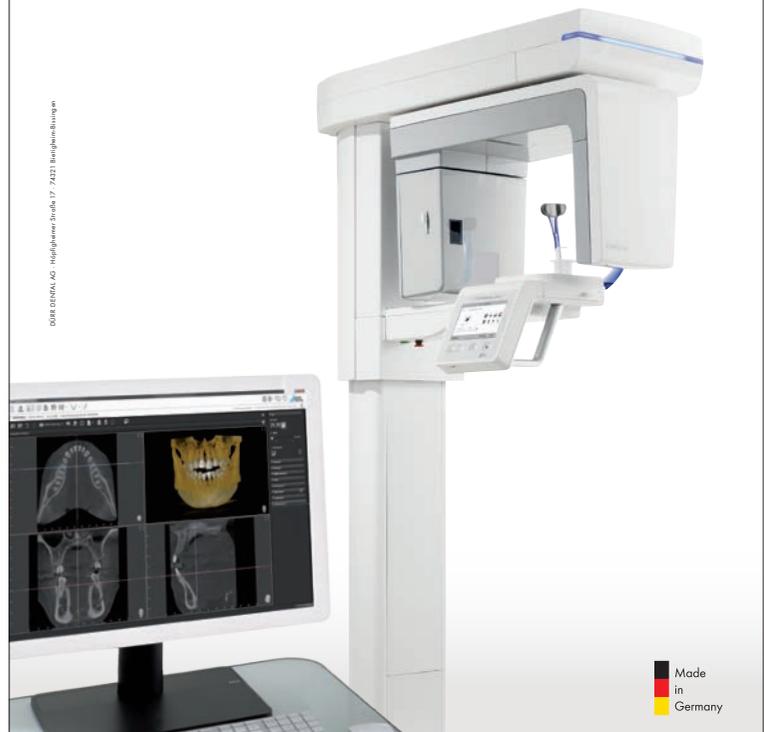
L'assurance de poser des implants

94% de nos diplômés pratiquent l'implantologie.

Profitez dès maintenant d'une immersion découverte.
Contactez-nous : www.afopi.com | 06 07 42 04 09

AIR COMPRIMÉ | ASPIRATION | IMAGERIE | ODONTOLOGIE CONSERVATRICE | HYGIÈNE

VistaVox S : La 3D selon Dürr Dental.



Plus de diagnostic – moins d'exposition aux rayons: Le volume adapté à la forme de la mâchoire, propose un volume de diagnostic équivalent à celui d'un appareil de Ø 130 x 85 mm et en plus un volume de Ø 50 x 50 mm avec une résolution de 80 µm pour la recherche d'anomalies. Accès rapide à toutes les fonctions grâce à son écran tactile 7". Avec la technologie S-Pan, vous avez des clichés 2D et 3D d'exception en un seul appareil.
Plus d'informations sur www.duerrdental.com



Florian, Responsable implantologie

Prothésiste associé chez Proxi Dental

Conseils, choix et commandes
tous types d'implants.
(Straumann, Nobel, Bi , ...)



▶ N°Azur 0 810 310 308
PRIX APPEL LOCAL



Proxi
Dental
LES PROTHÉSISTES DENTAIRES ASSOCIÉS

Proxi Dental - Les prothésistes dentaires associés
5, rue Darcet - 75017 Paris
Tél. : 01.53.09.39.90 - Fax : 01.53.09.39.99
Site : www.proxidental.com



Aujourd'hui ...



Bonne (dernière ?) année 2018...

Quand vous recevrez ce premier numéro de *Dentoscope* de l'année 2018, il sera encore temps de vous adresser tous nos vœux de bonheur et de santé pour vous et vos familles. Et pourtant cette nouvelle année ne manquera pas d'exemples de soucis pour notre profession. Nous assistons de plus en plus à une démonstration de force de nos dirigeants qui veulent des réformes, et pour ce qui nous concerne le règlement arbitral, le RAC 0 (reste à charge zéro), le TPG (tiers payant généralisé) remis à plus tard, mais pour combien de temps encore, alors que des dispositifs existent déjà comme la CMU et bien d'autres pour soigner les personnes en grande difficulté financière.

Comment ne pas être préoccupés par les négociations conventionnelles ?
Nathalie Delphin, la présidente du SFCD

(Syndicat des femmes chirurgiens-dentistes) tire la sonnette d'alarme et résume bien la situation que nous serons sans doute obligés d'accepter. « Les retours sur la séance de négociations conventionnelles du 15 décembre 2017 alarment le SFCD : des syndicats négociateurs sont en passe d'accepter pour la profession la scission de l'activité dentaire en 4 paniers (panier CMU-C, panier RAC 0, panier RAC maîtrisé, panier libre). Or on sait où mènent les paniers, car il y a plus de 30 ans, la profession a déjà accepté de scinder son activité en deux : panier d'actes opposables et panier d'actes non opposables. 30 ans plus tard, 80 % de notre activité correspond à 20 % de nos honoraires, le panier des actes à entente directe avec le patient compensant le panier des actes opposables sous-rémunérés. La cause de l'augmentation du reste à charge réside dans cette anomalie liée à la logique des paniers. Donc 4 paniers à la place de 2 : les mêmes causes vont produire les mêmes effets en pire pour nos cabinets et nos patients. En effet, le SFCD craint que cette fois se rajoutent des effets pour la santé bucco-dentaire des Français. Existera-t-il encore des cabinets dentaires généralistes de quartier pour soigner les enfants, faire des extractions ou des soins conservateurs ? Le SFCD alerte les syndicats négociateurs, les pouvoirs publics et l'Assurance maladie (obligatoire et complémentaire) et en appelle à leur responsabilité devant les conséquences sur les Français. »

Ce plaidoyer doit nous tenir éveillés, vigilants et responsables. Nous avons tous choisi cette profession pour l'exercer avec honnêteté, dans le respect de nos patients et toujours en essayant de leur appliquer les meilleurs soins.

Notre liberté de choix thérapeutique est toujours réfléchiée en fonction des cas cliniques et des besoins. Et même si quelquefois des considérations économiques nous obligent à choisir parmi les plans de traitements possibles, c'est toujours avec le plus grand respect de l'autre, notre patient, que nous traitons comme si nous étions à sa place.

La liberté s'arrête toujours aux limites du respect de l'autre. Le respect commence par le dialogue, la concertation comme on dit de nos jours. Tous les grands philosophes ont tenté d'en disséquer les frontières, mais sans jamais nous donner la recette absolue pour jouir de cette liberté. Tous nous ont donné malgré tout des pistes pour essayer d'y parvenir. Tous nous ont demandé de développer notre esprit critique, de réfléchir philosophiquement, de mieux appréhender l'humanité à travers le temps et l'histoire. Et tous nous ont fait comprendre que l'homme est plus important que la technologie, qu'il faut prendre le temps de vivre et d'admirer la nature qui nous entoure. Cette nature que nous ne respectons plus non plus... Alors que nous souhaiter de mieux dans nos rêves les plus fous ? Tout simplement pour la grande majorité d'entre nous de rester responsables, de continuer à profiter longtemps de notre liberté, de ne pas nous laisser submerger par l'argent, de rester à l'écoute de notre cœur et de notre raison, d'agir comme tous ceux qui ont consacré leur existence à s'occuper des autres, à ne regarder que le côté positif de la vie. Ce seraient déjà de magnifiques projets pour cette nouvelle année, n'est-ce pas ?

Du fond du cœur, à tous une excellente année 2018...

► L'HUMOUR DE RENAUD ◄

pour en savoir plus, rendez-vous à la page 10.



LA PETITE SOURIS SERAIT SEXISTE...



**Dentsply
Sirona**

vous remercie de votre fidélité et vous souhaite une très bonne année 2018 !

Merci !

Merci pour la confiance que vous nous avez accordée lors de la naissance de Dentsply Sirona. Nous travaillons jour après jour à l'amélioration des supports dont vous avez besoin afin que vous exerciez dans les meilleures conditions en bénéficiant des dernières avancées technologiques.

Nous sommes fiers d'être votre partenaire et nous serons toujours à vos côtés. Cet esprit d'équipe aide à redonner le sourire à tous les patients. C'est notre plus belle récompense.



Dentsply Sirona vous remercie
de votre fidélité et vous souhaite
une très bonne année 2018 !

THE DENTAL
SOLUTIONS
COMPANY™

Le partenaire de toutes vos solutions dentaires



Merci pour la confiance que vous nous avez accordée lors de la naissance de Dentsply Sirona. Nous travaillons jour après jour à l'amélioration des supports dont vous avez besoin afin que vous exerciez dans les meilleures conditions en bénéficiant des dernières avancées technologiques.

Nous sommes fiers d'être votre partenaire et nous serons toujours à vos côtés. Cet esprit d'équipe vous aide à redonner le sourire à vos patients. C'est notre plus belle récompense.

LEÇON N°1

“ L’installer confortablement...”

Les fauteuils A-dec vous offrent le meilleur,
accessibilité et confort exceptionnels pour vous et votre patient

**a dec**[®]
reliablecreativesolutions

“A-dec, l’essentiel et rien d’autre”

Venez découvrir la gamme A-dec chez votre concessionnaire sur le site www.a-dec.fr



actualités,
produits et
échanges
d'expériences

l'édito de Paul Azoulay	Le Rédac'Chef s'exprime !	p. 3
les news	Brèves, courriers, annonces et autres « potins »	p. 8
quoi de neuf docteur ?	Seront-ils pour vous ?	p. 29
l'avis des utilisateurs	ATP38 de Biotech Dental	p. 30
gamme produits	Katana Zirconia de Kuraray Noritake Dental	p. 44

cas cliniques
et pratique
quotidienne

étude	Antibiothérapie : des effets secondaires chez plus d'un quart des patients	p. 13
cliniques	Les avantages de la prise d'empreinte optique	p. 18
	Restaurer un sourire : éclaircissement, composites et facettes	p. 40

vie dentaire

interview	Congrès Dental Forum : « L'avenir est le numérique »	p. 15
retour sur la formation	Voyage dans le DSD à la française	p. 32
l'agenda	Les formations et les événements incontournables	p. 34
événement	Midwinter Meeting de Chicago	p. 38
les petites annonces	Échanges entre professionnels	p. 46

DENTOSCOPE N° 187 est édité par EDP SANTÉ (RCS Évry 429 728 827)

109 avenue Aristide Briand - CS90042 - 92541 Montrouge Cedex

- Gérant / Directeur de publication : Jean-Marc QUILBÉ.
- Directeur opérationnel : Alain BAUDEVIN.
- Rédacteur en chef : Dr Paul AZOULAY.
- Rédactrice en chef adjointe : Agnès TAUPIN (agnes.taupin@edpsante.fr).
- Rédacteurs : Dr P. AZOULAY et A. TAUPIN. Ont également participé à la rédaction : Drs C. BERTRAND, A. HUANG, B. PELISSIER, C. SARLIN et C. VEXLER.
- Rédacteur graphiste, création et maquette : Cyril GIRAUD.

- Corrections : Martine LARUCHE.
- Illustration édit : Renaud CHAMMAS
- Photos d'ambiance : iStock Getty Images.
- Agenda : Lucie LEBENS (01 49 85 60 54 - agenda@dentoscope.fr).
- Publicité : Angeline CUREL (06 31 34 69 27 - angeline.curel@edpsante.fr), Lydia SIFRE, Catherine BOUHNASS et Stéphane VIAL (04 67 18 18 20 - pub@lespetitsbateaux.fr).
- Diffusion / Petites Annonces : Martine LARUCHE (06 73 85 58 29 - contact@edpsante.fr).



► COURRIER DES LECTEURS

« Lettre à l'éditeur » concernant l'article du Dr Pelé

Il est invraisemblable que ce confrère publie des articles qui sont en contradiction avec « l'evidence-based dentistry » et les notions fondamentales de la parodontologie, que nous ont laissées les Glickman, Goldman et bien d'autres ! Sa façon de décrire l'étiologie, la pathogénie et le traitement des problèmes parodontaux est simplement « délirante » et sans support scientifique ni bibliographique : « Nous considérons une fois pour toute comme admis... C'est ce que je nomme cicatrisation au lieu de maladie auto-immune... Le traitement parodontal aérobie, fait en une séance, est le seul valable... », etc, etc. Toute cette littérature ne reflète que les idées farfelues d'un confrère qui pense connaître les tissus et les cellules du parodonte et la façon dont ils réagissent, selon lui, au cours des parodontites ! En ce qui concerne le cas clinique, la patiente semble présenter une parodontite chronique de gravité moyenne qui a bien répondu au traitement non chirurgical, à un traitement ODF par aligneurs, et à une pose d'implants ! Bravo Dr Pelé, mais rien de mirobolant ! Alors mettons les choses au point :

1. Les patients qui présentent une parodontite ou une péri-implantite ont une pathologie d'origine microbienne qu'il faudra contrôler.
2. Le TPA de Mr Pelé n'est rien d'autre que ce que l'on appelle la préparation initiale ou traitement non chirurgical !
3. Ce traitement ne donne pas une régénération « ad integrum » du parodonte mais une guérison par attache épithéliale longue (donc fragile, pouvant récidiver).
4. Si des lésions persistent (sondage supérieur à 3 mm ou saignement au sondage), il faut passer à une phase chirurgicale pour les supprimer et dans certains cas obtenir une régénération (Ciancio 1998, Melcher 1976, Heitz-Mayfield 2002...).
5. Un traitement d'orthodontie peut être présent dans le plan de traitement global, si des déplacements de dents sont nécessaires, et il pourra débiter dès que l'inflammation du parodonte est contrôlée.
6. La collaboration du patient et son hygiène journalière ainsi qu'une

maintenance adaptée sont nécessaires à la pérennité du cas clinique. Rien de nouveau sous le soleil, et si l'on suit ces recommandations nous obtenons les objectifs de la thérapeutique parodontale :

1. suppression des facteurs étiologiques locaux,
2. suppression de la poche et obtention d'un sulcus minimum,
3. architecture gingivale et osseuse physiologiques,
4. contrôle des facteurs occlusaux,
5. hygiène aisée pour le patient,
6. maintenance facile pour le praticien,
7. restauration des problèmes esthétiques.

À bon entendeur, salut !

Dr Georges RACHLIN
Parodontiste exclusif
Attaché de consultation dans le service de parodontologie de l'hôpital de la Timone (Marseille)
Membre de l'AAP, de la SFPIO, du GEPI

70 % DES FRANÇAIS N'ONT PAS PEUR D'ALLER CHEZ LE DENTISTE

CONTRAIREMENT À UNE IDÉE REÇUE, UNE MAJORITÉ DE PATIENTS NE CRAINT PAS DE SE RENDRE AU CABINET, SELON UN SONDAGE RÉALISÉ PAR MONDOCTEUR. 70 % des Français n'ont pas peur d'aller chez le dentiste. C'est l'enseignement du sondage réalisé par MonDocteur à l'occasion du congrès 2017 de l'ADF (Association Dentaire Française). Le site de prise de rendez-vous en ligne a interrogé plus de 1 124 personnes. Les résultats montrent dans quelle mesure les Français sont peut-être plus courageux qu'il n'y paraît pour veiller à la bonne santé de leurs dents.

LA PEUR DU DENTISTE DIMINUE AVEC L'ÂGE. Seulement 30 % des personnes interrogées avouent craindre de prendre rendez-vous chez leur dentiste par peur d'avoir mal (28 % des femmes et 31 % des hommes), contrairement à une idée particulièrement répandue. Cette peur diminue avec l'âge : 34 % des moins de 25 ans affirment avoir peur, contre 17 % des plus de 50 ans. Seulement 7 % des personnes interrogées ne souhaitent pas aller chez le dentiste par crainte des complications post-intervention et 5 % par peur de coûts supplémentaires non prévus.

DIFFICULTÉS POUR OBTENIR UN RENDEZ-VOUS. Autre enseignement moins positif : une majorité de Français n'a pas encore le réflexe d'aller régulièrement chez le chirurgien-dentiste. En effet, à quelques semaines de la nouvelle année, plus d'un Français sur deux (51 %) n'avait pas encore pris rendez-vous au cabinet en 2017 (52 % des femmes et 51 % des hommes). Une tendance à la procrastination et des difficultés pour obtenir un rendez-vous semblent expliquer ce phénomène. En effet, 42 % des personnes interrogées avouent attendre de ressentir une douleur ou une gêne avant de prendre rendez-vous. Tandis que plus d'un quart des Français (26 %) déclare avoir des difficultés pour obtenir une consultation.

DES DISPARITÉS GÉOGRAPHIQUES. Les personnes sondées évoquent un délai de 24 jours pour un rendez-vous au cabinet. « Dans certaines zones tendues, les délais peuvent friser les 60 jours et sont un véritable frein pour l'accès aux soins dentaires, affirme Thibault Lanthier, président et co-fondateur de MonDocteur. Ce constat renforce notre conviction que la digitalisation du parcours de soin apporte de la fluidité et une réactivité plus importante ».

Mon cher confrère,
Il est curieux de noter tout d'abord que je ne sois « inquiet » que de la part de la faculté de Marseille : un de vos confrères m'a même appris par téléphone que si je « venais dans la région de Marseille, j'étais mort ». Son nom est chez mon avocat et une main courante a été déposée... Jusqu'où peut aller l'amour de la science ?... Ce qui dénote singulièrement avec les félicitations d'un professeur de parodontologie d'une autre région pour le cours magistral que je vous avais fait il y a quelque temps déjà. L'évidence base n'est pas la même en fonction des régions ! Je vous répondrais donc en trois points.

• SUR LA PERTE DES DENTS : J'ai longuement mûri ma recherche sur les causes de la perte des dents et sur le sens qu'elle porte en elle. Ce sont 27 ans de réflexion et de recherche (congrès, littérature etc.). Le patient qui perd sa dent par un acte « chirurgical » ou « naturellement » voit la gencive qui en résulte intégralement reconstruite et à nouveau étanche. C'est bien là une des caractéristiques majeures de la peau et des muqueuses (rôle majeur de la protection

des organes vitaux). La perte de la dent est donc bien le signe d'une cicatrisation.

• SUR LES CAUSES ELLES-MÊMES : Vous dites, et il est communément admis qu'il s'agirait d'une « maladie d'origine bactérienne »... Aucun chercheur n'a été présent le jour où une bactérie a réussi à pénétrer l'espace biologique concerné... et 80 % de la population serait atteinte de cette maladie... Donc aucune preuve formelle. Par déduction, je me dis que si la perte de la dent constitue la fermeture d'une porte d'entrée bactérienne, il s'agit bien de la cicatrisation d'une blessure. Donc je réfute l'idée d'une maladie d'origine bactérienne. J'accepte toutefois : celle de pathologie bactérienne. Car, c'est une évidence base biologique, lorsqu'une bactérie a pénétré dans un espace biologique, cela déclenche une réaction inflammatoire visant à l'éliminer. C'est l'immunité qui détruit l'os et les tissus mous, et non la bactérie... (Herbert Wolf). Il s'agit donc d'une cicatrisation et non d'une maladie auto-immune. La situation particulière de la dent et l'impossibilité pour l'organisme d'éliminer un biofilm sur la racine fait qu'il

y aura expulsion de cette racine et fermeture de la porte d'entrée.

• SUR LE TRAITEMENT UTILISÉ : Vous ne l'avez jamais approché, et vous vous permettez d'en parler... Je le pratique depuis presque 20 ans sans avoir eu à subir la moindre attaque ou poursuite d'un patient... Ce qui n'est en général pas le cas avec les traitements implantaires.

Il ne s'agit en rien d'un traitement « préparation initiale »... 4 heures de préliminaires... Ce traitement est complet, il intéresse aussi le tissu osseux, mais il a un réel avantage sur toutes autres techniques, c'est la possibilité de « broser » la racine et de guider la cicatrisation. Je vous invite donc à venir voir dans mon cabinet, comme l'ont déjà fait un certain nombre de confrères. L'orthodontie et la bonne fonction sont primordiales... pourquoi sinon autant de traitements ortho. chez l'enfant et l'adolescent... ? Esthétique ? Business ? La parodontologie n'est pas l'étude des tissus de soutien des implants !

Bien à vous.
Jean Michel PELÉ, clinicien thérapeute.

IRIS MITTENAERE VEUT REPRENDRE SES ÉTUDES EN ODONTOLOGIE

L'EX-MISS UNIVERS RETOURNE À LA FAC DENTAIRE, MAIS UNE CARRIÈRE À LA TÉLÉVISION NE LUI DÉPLAIRAIT PAS...
Iris Mittenaere, Miss Univers 2017, a donné sa couronne à la Sud-Africaine Demi-Leigh Nel Peters, le 26 novembre dernier à Las Vegas. Éluée Miss France en 2015, la jeune femme était à l'époque étudiante en cinquième année à la faculté de chirurgie dentaire de Lille II. Depuis elle n'est pas retournée sur les bancs de l'université, mais, à 24 ans, elle souhaite achever ses études d'odontologie et reprendre le chemin des cours à la rentrée de septembre 2018. Mais elle veut continuer le mannequinat en parallèle et se verrait bien, à l'avenir, non pas dans un cabinet dentaire, mais animatrice à la télévision.



►SYMPOSIUM EMS

Une autre vision de la prophylaxie

EMS A PRÉSENTÉ SON NOUVEAU PROTOCOLE DE TRAITEMENT DU BIOFILM LORS DE L'ADF.

Plus de 80 personnes étaient présentes à la soirée organisée par EMS dans le cadre de l'ADF, le 29 novembre dernier. Précurseur dans le domaine de la prophylaxie, inventeur des technologies AirFlow et PerioFlow, EMS a proposé une solution unique pour la prévention des caries, la maintenance parodontale et implantaire, en alliant un protocole de prévention innovant : la Guided Biofilm Therapy et le dernier-né de ses appareils : l'Airflow Prophylaxis Master. Ce protocole de prévention (Guided Biofilm Therapy) se décompose en huit étapes thérapeutiques reposant sur un diagnostic et une évaluation des risques individuels afin de pouvoir offrir aux patients confort et résultats cliniques. Le traitement est effectué avec une invasivité minimale grâce aux technologies AirFlow, PerioFlow combinées avec la poudre Plus (à base d'Erythritol). Il s'adapte à chaque patient quel que soit son âge.

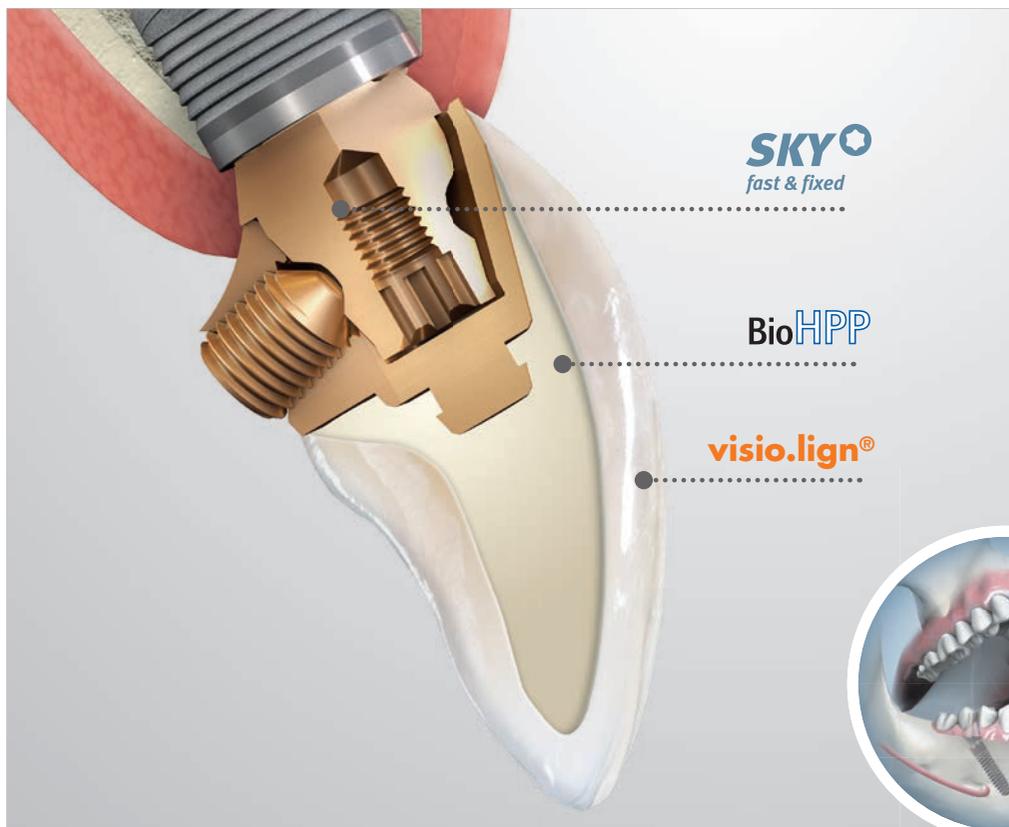
ÉLIMINER LE BIOFILM

Une mise en évidence du biofilm par un révélateur de plaque est d'abord effectuée. L'élimination du biofilm et du tartre récemment formé dans les zones supra et sous-gingivales est réalisée grâce aux technologies AirFlow et PerioFlow combinées avec la poudre Plus. On procède ensuite à un détartrage uniquement aux endroits nécessaires. Ce protocole, non traumatique pour les surfaces dentaires, les tissus mous et les implants, permet de réduire l'utilisation d'instruments manuels et d'appareils ultrasoniques.

Afin de garantir une efficacité totale de ce protocole, EMS a développé l'Airflow Prophylaxis Master. Ce nouvel appareil, conçu pour fonctionner de manière optimale avec la poudre Plus, offre un confort pour le patient mais également pour le praticien, avec entre autres : sa pédale sans fil, ses chambres à poudre



pneumatiques, les connexions magnétiques des accessoires, des cartouches de filtration transparentes plug&play, des réservoirs à autonomie inégale, mais également son réchauffeur d'eau permettant d'offrir un traitement AirFlow et Piezon agréable, régulé à la température corporelle. Conçu pour un usage intensif, il répond aux dernières normes d'hygiène, avec son cycle de nettoyage permettant une désinfection complète, cordons inclus.



SKYonics

IMPLANTOLOGY MEETS BIONICS

La thérapie SKY® fast & fixed

Faire des exercices avec les tissus osseux et conserver les autres tissus avec des matériaux d'infrastructure et de revêtement bioniques

- D'utilisation simple
- Résultats esthétiques
- Meilleure rentabilité

Pour plus d'informations sur les indications et la polyvalence de la thérapie SKY® fast & fixed, veuillez téléphoner au N° 04.75.34.20.96.

SKY
IMPLANT SYSTEM



► les news

BRÈVES, COURRIERS, ANNONCES, ET AUTRES « POTINS »

► HUMANITAIRE

Young Innovations au service des plus démunis

LE GROUPE DENTAIRE AMÉRICAIN S'ENGAGE DANS DES PROJETS SOCIAUX NOTAMMENT POUR LES ENFANTS DÉFAVORISÉS.

Young Innovations œuvre depuis des décennies pour les malades ou défavorisés. Le groupe dentaire soutient notamment la *National Breast Cancer Foundation* (Fondation américaine contre le cancer du sein) ou l'initiative « Give Kids a Smile » (Donnez le sourire aux enfants). Cette dernière prodigue des soins dentaires gratuits aux enfants défavorisés, qu'il s'agisse de soins préventifs ou de restauration. Depuis 2002, plus de cinq millions de patients ont été pris en charge. Young Innovations soutient cette initiative ainsi que d'autres groupes en offrant du matériel, un soutien financier ainsi que des bourses d'études pour les hygiénistes dentaires. Les employés de *Young Innovations* s'investissent également dans des projets sociaux. Le centre logistique européen achemine les livraisons destinées aux patients dentaires et prépare également, depuis sept



Young Innovations distribue des brosses à dents à des enfants à Madagascar.

ans, des cadeaux de Noël destinés aux enfants africains constitués de dons émanant des employés.

BROSSES À DENTS ET DENTIFRICE

Les enfants défavorisés sont aussi au cœur de la campagne « Back to School ». L'objectif de ce projet est de fournir des crayons et des cahiers au début

de l'année scolaire et d'y ajouter des jouets, des brosses à dents et du dentifrice. D'autre part, une équipe d'hygiénistes dentaires se rend dans des écoles et des orphelinats choisis à travers le monde. Les enfants y reçoivent un nettoyage dentaire professionnel qui inclut fluoruration et plombage ainsi qu'un cours sur les soins dentaires.



SUISSE : LA PETITE SOURIS SERAIT MOINS GÉNÉREUSE POUR LES FILLES...

En Suisse, la récompense donnée par les parents (et tant attendue par les enfants) lorsque leurs dents de lait tombent ne serait pas la même entre garçons et filles, selon une étude réalisée auprès de 1 274 enfants. Cette enquête parue dans le *Medical Journal of Australia*, relayée par le journal *20 Minutes*, a été réalisée par des praticiens et psychologues de l'université de Zurich. Elle révèle que l'an dernier 71 % des bambins interrogés ont reçu la visite de « la fée des dents », ou de la petite souris (5,3 %) ou encore des « fourmis ou dinosaures » (moins de 1 %). Ces généreux personnages ont apporté en moyenne 7,20 francs (suisses). Cependant ils ont rendu visite plus souvent aux garçons qu'aux filles. La Petite souris aurait-elle le tort de faire du favoritisme ?

► SANTÉ

La réforme dentaire aura-t-elle bien lieu ?

LE RESTE À CHARGE ZÉRO NE SERA GARANTI QUE SUR CERTAINS ACTES.

Le candidat Emmanuel Macron avait promis que les Français ne paieraient pas de reste à charge sur les frais dentaires et d'optique. Cette prise en charge à 100 % d'ici à 2022, qui concernait aussi les audioprothèses, a été revue à la baisse. Le zéro reste à charge ne sera garanti que sur certains actes. En effet c'est un panier de soins qui sera négocié avec les mutuelles et les assurances. Une réforme conduite pour lutter contre le renoncement aux soins qui concerne 17 % des Français dans le domaine dentaire selon la Mutualité Française.

« La prise en charge à 100 % de certains actes soulagera certains patients. Mais les mauvaises performances du système français perdureront, et les tarifs des complémentaires grimperont » commente-t-on à la rédaction des Échos. Pour son rédacteur en chef et éditorialiste Étienne Lefebvre, le gouvernement devrait « remettre sur la table la question du rôle de l'Assurance-maladie et des complémentaires dans le dentaire ». Dans un éditorial paru le 14 décembre dernier, le journaliste avance deux options : le réinvestissement de la Sécurité sociale avec un rattrapage des tarifs pour les soins de base et les actes de prévention ou d'avantage de pouvoir aux mutuelles dans leurs relations avec les praticiens. Un second scénario dont on peut douter qu'il satisfasse la plupart des chirurgiens-dentistes libéraux qui précisément luttent pour garder leur autonomie face aux complémentaires.

SOINS CONSERVATEURS MOINS RÉMUNÉRÉS EN FRANCE

La Mutualité Française a adopté des pistes de réflexion dans le cadre du débat autour de la réforme. Elle estime nécessaire de « transformer le modèle économique, afin de rééquilibrer l'activité entre soins prothétiques et soins conservateurs. Aujourd'hui, les soins conservateurs représentent environ deux tiers de l'activité d'un dentiste mais seulement un tiers de son chiffre d'affaires, quand les soins prothétiques représentent deux tiers de son chiffre d'affaires pour un tiers de son activité ». La Mutualité Française remarque que les soins conservateurs sont rémunérés en France beaucoup moins qu'en Allemagne (+ 78 %) ou en Suède (+ 250 %), alors que les soins prothétiques sont deux fois plus chers en France qu'en Allemagne ou en Norvège. « Il s'agirait de revaloriser les premiers et de modérer les seconds », préconise la fédération des mutuelles.

FINANCEMENT PARTICIPATIF POUR LES PROFESSIONNELS DE SANTÉ

Bolden, plateforme de financement participatif pour les professionnels de santé, offre une solution de crédit simple et flexible pour développer son activité. Elle permet de financer ses projets professionnels auprès d'un interlocuteur unique pour recruter un nouveau collaborateur, racheter des parts de patientèle, acquérir du matériel professionnel ou effectuer des travaux. Il suffit de justifier au minimum de deux années d'exercice (2035). Une réponse est donnée sous 48 h pour un crédit sans assurance ni caution. Les fonds sont mis à disposition sous trois jours ouvrés. Il n'y a pas nécessité de changer de banque ou d'avoir une garantie personnelle. Il est également possible de financer ses consommables, de renouveler son stock ou d'acheter du petit matériel. Un prêt de 3 000 à 10 000 € est octroyé avec une durée de 10 mois, un taux d'intérêt fixe à 4,99 % et des frais de montage du dossier de 199 €.

Renseignements : Bolden,
9 rue Christophe Colomb 75008 Paris.
Tél : 01 80 04 10 39. - 3w : bolden.fr

2500 PATIENTS⁽¹⁾ ONT UTILISÉ LISTERINE[®] TOUS LES JOURS PENDANT 6 MOIS



LUTTE CONTRE LA PLAQUE

Près de 7 fois plus de sites sans plaque après 6 mois vs méthodes mécaniques*¹⁻²



RESPECT DE L'ÉQUILIBRE DE LA FLORE

Pas de modification significative de la flore bactérienne saprophyte³



SANS RISQUE DE COLORATION⁴

Une formule unique aux 4 extraits d'huiles essentielles**

COMMANDEZ DES ÉCHANTILLONS POUR VOS PATIENTS



<http://pro.gamme-listerine.fr>

Echantillons de Listerine® Total Care et Listerine® Total Care Zero 95 ml pour vos patients
Réservé aux cabinets dentaires en ville en France métropolitaine

OSEZ L'EFFICACITÉ AU QUOTIDIEN



* Hors Listerine® Traitement sensibilité et Listerine® soin blancheur

** Thymol, Salicylate de méthyle, Menthol, Eucalyptol sur la gamme Listerine® cosmétique, hors Listerine® soin blancheur

1 - Araujo M et al. Meta-analysis of the effect of an essential oil containing mouthrinse on gingivitis and plaque. J Am Dent Assoc. 2015;146(8):610-622.

2 - Based on a meta-analysis in Araujo et al and/or post-hoc study analyses.

3 - Minah et al. Effects of 6 months use of an antiseptic mouthrinse on supragingival dental plaque microflora. J. Clin. Periodont. 1989; 16: 347-352.

4 - Charles et al. Comparative antiplaque and antigingivitis effectiveness of a chlorhexidine and an essential oil mouthrinse. J Clin Perio 2004; 31:878-884.

Johnson & Johnson Santé Beauté France - SAS au capital de 153 285 948 € - RCS Nanterre 479 824 724. Siège social : 1, rue Camille Desmoullins - 92130 Issy-les-Moulineaux Locataire Gérant de Vania Expansion SAS pour les produits Vania, Kotydia et Nett. M17LI072APP.

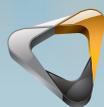


CS 3600

Carestream
DENTAL

LA PUISSANCE EST ENTRE VOS MAINS

RAPIDITÉ, PRÉCISION, SIMPLICITÉ
D'UTILISATION ET OUVERTURE



L'INTÉGRATION AU **WORKFLOW** | LA TECHNOLOGIE POUR **L'HUMAIN** | L'EXCELLENCE **DIAGNOSTIQUE**



Développez l'image technologique de votre cabinet avec le scanner intra-oral CS 3600. Une numérisation à grande vitesse et en continu des deux arcades. La qualité des images 3D haute définition permet une communication aisée avec vos patients, vos correspondants et votre laboratoire. L'ouverture du système évite les coûts cachés supplémentaires.

www.carestreamdental.fr

Le système intra-oral de numérisation optique CS 3600 est un dispositif médical de classe I fabriqué par Carestream Health Inc. Il est destiné à la capture en trois dimensions des caractéristiques topographiques des dents ou des empreintes dentaires. Lisez attentivement la notice d'utilisation.

© Carestream Dental 2017.

Trop de patients arrêtent d'eux-mêmes leur traitement antibiotique pour effets indésirables

Cette attitude non seulement réduit l'efficacité du traitement mais complique la prise en charge et favorise l'apparition de résistances ultérieures aux antibiotiques.

Les antibiotiques, comme tous les médicaments, peuvent provoquer des effets secondaires. Ceux-ci sont déjà bien identifiés lorsque le médicament est mis à disposition, dûment doté d'une AMM (autorisation de mise sur le marché) délivrée par l'Agence nationale de sécurité du médicament et des produits de santé (ANSM) ou par l'Agence européenne des médicaments (EMA) en cas de procédure centralisée. En France, cette demande d'AMM doit être soumise à l'agrément des experts de la Commission de la transparence de la Haute Autorité de Santé (HAS). Le document réglementaire de l'AMM comporte le résumé des caractéristiques du produit (RCP), que chacun peut consulter (accessible sur Internet), où figurent notamment les risques d'effets secondaires du médicament pour la population générale, et aussi selon l'état du patient (rénal, hépatique, grossesse...) et les traitements associés (interactions médicamenteuses).

Ces RCP peuvent être réactualisés après la première AMM, car les effets secondaires continuent de faire l'objet d'une surveillance permanente, organisée par l'ANSM et fondée sur la notification spontanée par les professionnels de santé, les patients et associations agréées de patients, et les industriels, avec l'appui du réseau des 31 centres régionaux de pharmacovigilance. Enfin, la sécurité du médicament est favorisée par le respect des recommandations de bonne pratique clinique de la HAS et des sociétés savantes.

DES EFFETS SECONDAIRES CHEZ PLUS D'UN QUART DES PATIENTS SOUS ANTIBIOTHÉRAPIE

Toutefois, si les règles de prescription, de délivrance et d'administration des antibiotiques sont bien établies, les professionnels de santé ne maîtrisent pas, ensuite, le ressenti des patients ni leurs comportements. Une enquête de l'institut IPSOS auprès de la population générale a collecté des informations sur les effets indésirables survenant à la suite de la prise d'antibiotiques [1]. Sur les 2 003 personnes interrogées, 721 (ou un enfant de leur foyer) avaient reçu un traitement antibiotique au cours des six derniers mois (décembre 2014 à mai 2015), parmi lesquelles 27 % avaient souffert d'effets indésirables. La nature de ces effets secondaires et le comportement des patients ont été analysés à partir de l'interrogatoire de 502 personnes ayant souffert d'effets indésirables post-antibiothérapie. Il s'agissait majoritairement de troubles digestifs à type de diarrhée (49 %) et maux de ventre (47 %), d'allergies (28 %) ou de mycoses (22 %), ayant duré une semaine en moyenne, s'étant manifestés dès le premier jour dans un cas sur trois (31 %) ou plus tardivement en milieu de traitement (57 %). Les résultats d'une récente enquête du JIM (www.jim.fr), menée auprès d'environ 300 chirurgiens-dentistes sur la prescription d'antibiotiques, vont dans le même sens. Les troubles digestifs arrivent en tête, puis viennent les mycoses buccales ou vaginales.



QUE FONT ALORS LES PATIENTS ?

Prévalence et nature des effets indésirables dus à une antibiothérapie dans l'enquête Ipsos 2015 [1]

Sur 2 003 personnes interrogées, 721 ont reçu (ou un enfant de leur foyer) un antibiotique au cours des six derniers mois. 27 % d'entre eux ont déclaré avoir eu au moins un effet indésirable consécutif au traitement antibiotique. Il s'agissait :

- dans 49 % des cas, d'une diarrhée
- dans 47 % des cas, de maux de ventre
- dans 28 % des cas, d'une allergie cutanée
- dans 22 % des cas, d'une mycose buccale ou vaginale

DES DONNÉES SUR LE RESENTI ET LE COMPORTEMENT DES PATIENTS

L'enquête IPSOS montre que la majorité des personnes confrontées à un effet indésirable sous antibiotiques ne contacte pas de professionnel de santé (57 %), et près d'une sur cinq (18 %) arrête ou diminue l'antibiothérapie de leur propre initiative. Cette attitude – outre le fait qu'elle réduit l'efficacité du traitement et retarde la guérison de l'infection – complique la prise en charge et favorise l'apparition de

résistances ultérieures aux antibiotiques. Il est donc fondamental que chaque professionnel de santé repère les risques d'effets secondaires d'un médicament lorsqu'il le prescrit, l'administre ou le délivre. Il lui revient alors de proposer ou de prescrire un traitement préventif de ces effets secondaires lorsque c'est possible. Par exemple, le risque de diarrhée est un effet indésirable connu et commun à la prise de tout antibiotique. L'administration de probiotiques en même temps que l'antibiotique est un moyen pour prévenir le risque de diarrhée. À ce sujet, rappelez qu'Ultra-Levure est un médicament probiotique – de principe actif la levure *Saccharomyces boulardii* CNCM I-745 – dont les mécanismes d'action et le niveau de preuve sont les mieux établis. Or, trop rares sont encore les professionnels qui pensent à cette prévention : seulement 40 % des chirurgiens-dentistes prescrivent d'emblée un probiotique, selon les données de l'enquête du JIM [2]. ↻

[1] « Les antibiotiques et leurs effets indésirables : une enquête IPSOS 2015 ».

[2] « Zoom sur la prescription d'antibiotiques en pratique bucco-dentaire ». Dr Isabelle Birden. JIM JIM.fr (www.jim.fr).

I-MAX^{3D}

L'IMAGERIE 3D ACCESSIBLE À TOUS



Compacte et légère : 66kg



3D Cone Beam



Multi FOV : de 9x9 à 5x5 cm



HD : 87µm



CAD/CAM ready



Guides chirurgicaux



Budget maîtrisé



Découvrez notre gamme complète de produits : www.owandy.com



Michel Bastide : « L'avenir est le numérique »

Le responsable du *Dental Forum*, qui se tiendra du 12 au 14 avril à Paris, souligne l'évolution digitale du métier de prothésiste dentaire mais rappelle l'importance de l'aspect cosmétique d'une prothèse réalisée à la main.

La proximité est-elle un élément essentiel dans la relation entre un prothésiste dentaire et un chirurgien-dentiste ?

Michel Bastide, responsable du Dental Forum : Oui, mais je dirais aussi que la complémentarité et la coopération entre les deux sont essentielles. Nous allons proposer cette année une première, quelque chose qui n'a jamais été fait dans aucun congrès, une zone de coopération que nous avons appelée *Coop Zone*. Cette zone présentant la coopération entre un cabinet et un laboratoire va être placée au centre du congrès. Nous allons reconstruire un cabinet dentaire et un laboratoire de prothèses avec entre les deux le public. Le travail d'équipe, la coopération et la proximité vont être mis en avant au sein de cette plateforme.

Ce projet a pu être réalisé grâce à nos partenaires *Henri Schein, Ivoclar, Euromax Monaco* et *Dentsply Sirona*. Nous allons



Michel BASTIDE
Responsable du Dental Forum,
prothésiste dentaire,
maître artisan.



Un organisme qui nous fédère et reconnaisse que la prothèse qui est faite en France n'est pas une prothèse chinoise.

montrer le flux numérique en direct et comment le travail d'un chirurgien-dentiste et d'un prothésiste sont complémentaires. Cela permettra de répondre à de nombreuses questions que se posent les praticiens : comment envoyer les fichiers,

quels types de fichiers, quels logiciels utiliser ? Nous avons décidé de mettre en place cette animation pour montrer comment fonctionnent le numérique et la coopération entre cabinet et laboratoire.

Les prothésistes se préparent-ils au plafonnement des tarifs des prothèses qui risque d'être mis en place par le gouvernement. Comment le manque à gagner va-t-il être comblé ?
Michel Bastide : Les négociations sont en cours. Un plafonnement sera appliqué, mais tant que la ministre de la

infos

DENTAL FORUM
12 au 14 avril 2018
Parc floral de Paris - Vincennes
Tél : 01 53 85 82 78
@ : info@dentalforum2018.com

Santé ne se sera pas prononcée après le résultat des négociations, il ne faut pas penser que l'arbitrage, tel qu'il a été présenté, sera forcément mis en œuvre au 1^{er} janvier 2019. Il ne faut pas oublier aussi le cas par exemple des protocoles du type MGEN, c'est aussi un plafonnement. Cela n'empêche pas pour autant les laboratoires de travailler. Bien sûr si le plafonnement était indécent, en-dessous du prix de vente des laboratoires français, ce serait un gros problème et un scandale. Voyons d'abord ce qu'il ressort des négociations. Si le gouvernement devait le mettre en place, il faudrait une transparence sur les prix.

On ne peut comparer une céramique réalisée par un maître-artisan ou un meilleur ouvrier de France qui a nécessité trois ou quatre heures de travail avec une dent fabriquée par une machine-outil dans un bloc au cabinet dentaire. On ne peut donc

pas plafonner au même montant deux travaux qui ne sont pas comparables. Nous voulons qu'il y ait une traçabilité totale sur les matériaux, la production et le lieu de fabrication ainsi qu'une certification de qualité. Nous devons avoir un organisme qui nous fédère et reconnaisse que la prothèse qui est faite en France n'est pas une prothèse chinoise.

Quelle stratégie peuvent mettre en place les laboratoires français face à la concurrence étrangère ?

Michel Bastide : À l'heure actuelle la concurrence existe plutôt entre acteurs étrangers. Pour autant la prothèse d'importation représente aujourd'hui 30 % du marché. Quant au *chairside*, il représente 10 %. Cette année nous sommes passés à 3 700 laboratoires : 100 d'entre eux ont fermé leurs portes. Les laboratoires sont en train de se restructurer et se renforcent par la taille.

La raison pour laquelle le marché asiatique ne s'est pour le moment pas plus développé est que les laboratoires sont plus mécanisés sur certaines étapes de leur production. Ils ont gardé le côté esthétique en traditionnel, c'est-à-dire toute la partie cosmétique qui est réalisée à la main. Par contre la partie infrastructure a été peu à peu mécanisée pour obtenir de meilleurs résultats avec des matériaux plus normatifs et une production linéaire. Cela permet par exemple d'avoir le même type d'ajustage et au final une harmonisation des *process* de fabrication en ce qui concerne l'armature. Cela va nous permettre de réduire les coûts de production et de pouvoir concurrencer les marchés asiatiques. Les prix étrangers pratiqués aujourd'hui sur certains produits où il y a nécessité de travailler avec la CFAO, par exemple pour la *full zirconie*, ne sont pas moins chers que les

nôtres. En effet nous avons les mêmes outils et les mêmes matériaux.

Les prothésistes sont-ils de plus en plus équipés en numérique ? Est-ce véritablement l'avenir ?

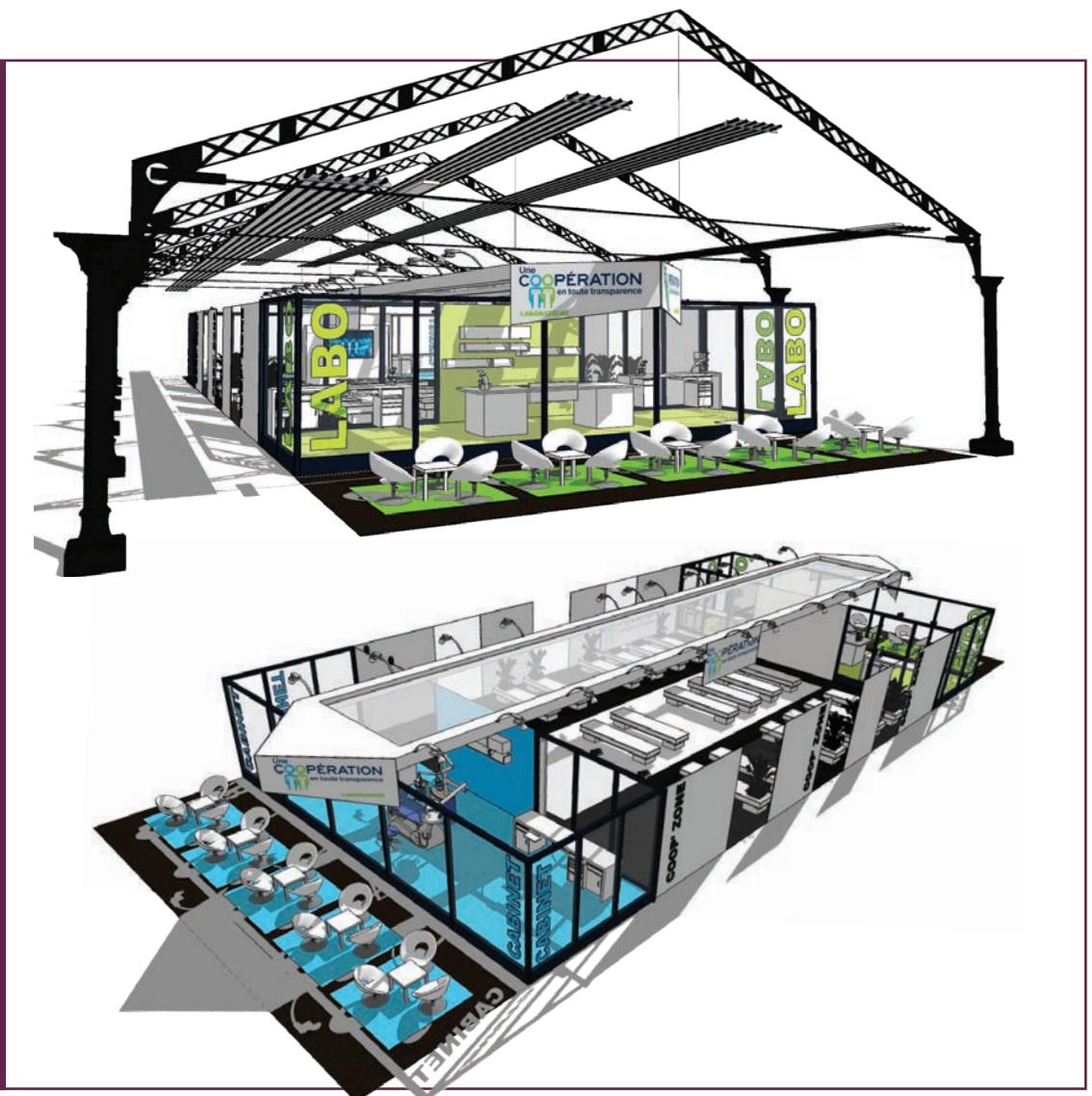
Oui, l'avenir est le numérique, c'est une évidence. Aujourd'hui 58 % des laboratoires sont équipés en CAO, c'est-à-dire la partie conception (*scan et modélisation*). 46 % sont équipés en FAO : la conception et la fabrication. Il y a encore environ 40 % des laboratoires qui n'ont aucun équipement de ce type et au niveau des machines-outils, un peu moins de 60 % des laboratoires sont encore à équiper. C'est donc un marché énorme. On sait qu'environ 3 % des dentistes sont équipés à l'heure actuelle et que l'on va évoluer vers un chiffre mondial de 10 %. Les évolutions sont de toute façon plus importantes dans les laboratoires que dans les cabinets dentaires. ☺

à savoir !

LE FLUX NUMÉRIQUE EN DIRECT

UNE INSTALLATION PRÉSENTANT LE TRAVAIL COMMUN ENTRE CHIRURGIEN-DENTISTE ET PROTHÉSISTE SERA PLACÉE AU CENTRE DU CONGRÈS. UNE ANIMATION EN DIRECT JAMAIS MONTRÉE JUSQUE-LÀ AUX PRATICIENS ET LABORATOIRES.

Il y aura encore cette année des conférences et des présentations magistrales au *Dental Forum*. Mais les organisateurs ont voulu proposer aux participants quelque chose d'exceptionnel pour cette édition 2018. Une zone de coopération va être installée au cœur du congrès : deux espaces de verre permettant au public de voir en direct le travail collaboratif entre un praticien et un prothésiste. Des chirurgiens-dentistes et des prothésistes prépareront des tailles, poseront des couronnes et s'enverront leurs fichiers en direct. L'ensemble du travail numérique quotidien d'un laboratoire et d'un prothésiste va être présenté, permettant au public d'assister à des échanges concrets.





Circle

**Des processus d'impression 3D approuvés
par les plus grands, pour une prothèse française
d'une extrême qualité**



Barre titane



Bridge Chrome Cobalt

CIRCLE lance l'implantologie plurale

Nous contacter

www.circle4labs.com

Les avantages de la prise d'empreinte optique

Avec la PEO, ce que vous scannez est ce que vous obtenez. Illustration au travers de deux cas cliniques.

Nous avons la chance de travailler dans une profession où les évolutions sont fréquentes, rapides avec parfois des changements complets de paradigmes. Ces remises en question se sont parfois faites naturellement et progressivement car l'apport de la technologie venait combler un manque ou une difficulté réelle. L'implantologie, par exemple, nous a offert de nouvelles options thérapeutiques ; les silicones ont pallié les divers inconvénients des matériaux d'empreinte préexistants. Dans d'autres cas, l'apport venait doubler une technique existante efficace, parfois avec un résultat qualitativement moindre mais en offrant d'autres avantages jusque-là inexistant : ce fut le cas pour la radiographie numérique qui ne put rivaliser qualitativement dans ses premières années avec l'argentique mais qui permettait de refaire rapidement un deuxième cliché si nécessaire.

Toutes ces nouvelles technologies ne sont que l'expression dans notre profession d'une fuite en avant technologique de notre société. Quelle doit être l'attitude des professionnels que nous sommes ? Doit-on innover ? Devons-nous suivre une technologie protéiforme qui nous relègue sans cesse au rôle d'apprenant ? Au final qui sert qui ? Notre retour clinique portera sur un scanner *full motion* sans poudrage : le *Carestream 3 600*. Utilisateur pendant six ans d'un système *Cadent Itero*, nous allons tenter de faire une balance avantages/inconvénients.

PROBLÉMATIQUE

In fine la question peut être résumée

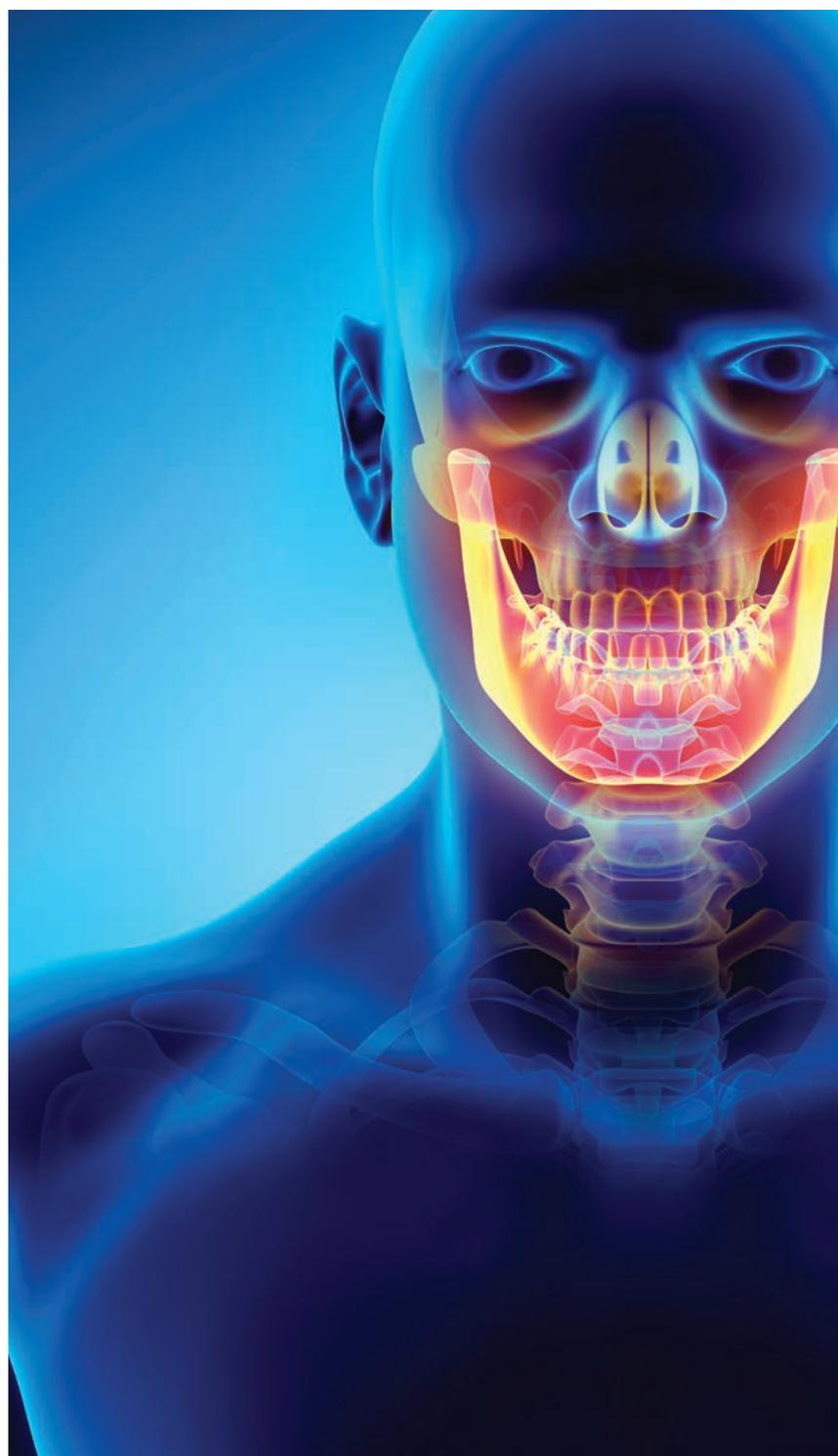
à sa plus simple expression, une sorte de brève de comptoir : « À quoi cela va me servir ! », ou plus classiquement : « Mon *process* actuel d'empreinte est valide, sans aucun problème ou si peu que c'est cliniquement tout à fait acceptable ! » Donc pourquoi vouloir introduire une nouvelle technologie si l'actuelle est valide ? Il faudrait que les avantages de la PEO (*prise d'empreinte optique*) surclassent ses inconvénients ainsi que la technique actuelle.

ÉTAT DES LIEUX DE L'EMPREINTE CONVENTIONNELLE

Les matériaux actuels sont optimaux ; sans cesse améliorés, ils répondent, de par leurs natures variées, à l'ensemble des cas rencontrés actuellement. Certains ont même atteint le rang de « gold standard », devenant par là même des références mondiales comme l'*Impregum* pour les cas de prothèse complète sur implant. L'opérateur peut être actuellement substitué de manière plus fiable par les pistolets mélangeurs et autres automates de mélange, fiabilisant ainsi l'obtention d'un matériau idéalement dosé et préparé de manière reproductible.

Nous avons donc une procédure fiable, à condition de respecter des consignes strictes et surtout de les faire respecter par l'ensemble de la chaîne d'intervenants (*assistante, transporteur, prothésiste*) jusqu'à l'obtention du maître-modèle. La seule alternative étant de couler soi-même l'empreinte dans les règles de l'art.

Toute la question va porter sur la fiabilité de l'empreinte et sa conformité au



l'auteur

Dr Claude VEXLER

• Chirurgien-dentiste
(Saint-Dié-des-Vosges)



modèle dont elle est issue. Si certains défauts sont objectivables (*manques, bulles, tirages...*) certaines erreurs de déformation sont, elles, totalement invisibles. Pour pallier ces erreurs il est à noter que des fabricants comme *3M ESPE* ont publié un Guide de diagnostic des problèmes liés à la prise d'empreinte^[1]. Guide qui, suite à l'énoncé des 20 règles d'or pour des empreintes parfaites, liste un inventaire à la Prévert d'une soixantaine de causes aux erreurs d'empreintes. En prothèse plurale sur implant, l'objectif étant de détecter des différences de positions d'analogues, le recours à l'index au plâtre rend ce contrôle facile. Malheureusement, en prothèse fixe traditionnelle, certains défauts ne sont objectivables qu'après la réalisation de l'armature.

^[1] Disponible à l'adresse <http://multimedia.3m.com/mws/media/5764480/impression-troubleshooting-guide-fr.pdf>.

ÉTAT DES LIEUX DE LA PEO

Technique dépendante de la technologie, si elle a été pensée voilà plusieurs dizaines d'années par le professeur Duret, elle n'est entrée dans l'exercice quotidien que depuis quelques années. Nous assistons à l'heure actuelle à une offre qui se diversifie et qui devient de plus en plus mature. Plusieurs technologies coexistent actuellement. Principalement, voici celles que l'on différenciera.

Les scanners avec/sans poudrage

Avec : principal avantage la miniaturisation de la tête, atout qui prend toute son importance en postérieur, dans le scannage des points de contact et des zones proximales. Inconvénient : gérer la quantité de produit déposé et la maintenir sur les surfaces à scanner.

Sans : le capteur est plus gros mais pas de gestion de poudrage intra-buccal.

Les scanners image/vidéo

Globalement, une fois maîtrisées, les deux techniques arrivent aux mêmes résultats, l'acquisition vidéo est cependant plus rapide à appréhender et plus séduisante tant pour le praticien que pour le patient.

Un système fiable ?

Face à des offres diverses et à une pression commerciale il fallait déjà répondre à une question simple : peut-on au minimum faire aussi bien que l'empreinte traditionnelle ?

Une brève revue de la littérature principalement centrée sur l'année 2016 permet de répondre à cette question.

ORTHODONTIE

Une méta-analyse [1] conclut à la validité de la PEO. Une étude [7] objective cependant l'effet opérateur dépendant de la précision et de la fiabilité du scannage.

PROTHÈSE CONJOINTE

Une méta-analyse [2] sur la qualité d'adaptation de couronnes céramiques issues de la PEO et d'empreintes conventionnelles conclut à la validité de la PEO *in vitro* comme *in vivo*, étude confirmée par une autre méta-analyse [3] qui place *in vitro* la PEO au-dessus de l'empreinte conventionnelle. Si d'autres études [4] ou [5] s'intéressent plus à des comparaisons de système de PEO, il n'en ressort pas moins que tous les systèmes testés sont valides. Il est à noter que la pertinence des études va même jusqu'à comparer les capacités selon le type de scannage demandé (*arcade complète/mordu*) [6]. On remarquera également plus trivialement une étude qui place, dans la même marque, le scanner vidéo au-dessus du scanner image pour les grandes étendues [11].

IMPLANTOLOGIE

Les études sont moins nombreuses même si le rythme de publication s'accélère, de plus les études *in vivo* sont exceptionnelles. Cependant elles objectivent quelques faits cliniquement observés comme la chute de la précision lors de l'éloignement (*in vitro*) de plus d'une dent des corps de scannage (alors que les scanners de tables ne sont pas affectés) [8]. Elles permettent également, toujours *in vitro*, de récuser la validité pour les PEO implantaire d'un des systèmes testés : le *Lava COS* [9]. Et enfin, si des tests de précision *in vitro* sont réalisés sur quatre systèmes, les différences significatives trouvées ne font prudemment qu'appeler à d'autres tests à venir pour confirmer ces différences [10].

Un des derniers tests *in vitro* en date (publié en juin 2017) [12] s'est intéressé à quatre scanners de dernière génération (*CS3600, Trios3, Omnicam, TrueDefinition*) en édentation encastrée (trois implants) et en arcade complète (six implants) versus un scanner de table (*ScanRider*). Les conclusions sont que si les modèles de scanners intra-oraux (*SIO*) ne présentent pas de différences significatives pour leur précision, quand on superpose l'image

des *SIO* avec l'image du scanner de table deux notions émergent :

1. *Obtention de résultats fiables et précis pour l'ensemble des SIO, cependant avec des différences significatives de fiabilité.*
2. *La fiabilité est significativement plus élevée en encastré par rapport à l'arcade complète.*

Ceci rejoint nos sept années de recul clinique, à savoir une fiabilité excellente pour la prothèse conjointe et l'implantologie unitaire, de bons résultats en prothèse implantaire plurale contiguë et des résultats plus aléatoires dirons-nous sur les grandes étendues implantaire.

INTÉGRATION DU SCANNER DANS LA PRATIQUE

Première étape

Il faut valider la chaîne numérique avec son prothésiste. Si le prothésiste est équipé d'un système de CAO, il peut intégrer facilement nos fichiers. S'il ne l'est pas, nous pourrions toujours sous-traiter la réalisation des modèles et des armatures par des laboratoires tiers, il n'en reste pas moins que le *design* des armatures échappe alors à notre prothésiste.

Dans le cas du système *Carestream*, nous avons la possibilité de générer plusieurs types de fichiers : le STL format ouvert mais monochrome ou le format DCM propriétaire qui offre une superposition couleur et la possibilité de transmettre un marquage de la limite de taille. Le passage du DCM au STL est assuré par un logiciel (*MESH Viewer*) fourni gratuitement par le fabricant. Nous travaillons donc avec ce format enrichi. Les empreintes générées sont stockées au cabinet, ce qui nous confère une maîtrise complète de la suite de la réalisation. Les fichiers peuvent alors être transmis en quelques minutes au laboratoire ou à une unité d'usinage après modélisation si le cabinet est équipé. Le transfert peut être assuré via un portail de transfert anonyme et sécurisé : *CSCONNECT*.

Pour les laboratoires qui ont franchi le pas, le constat est sans appel : de la conception à la fabrication, le gain de temps et de précision est substantiel. Dans notre exercice le taux de retour laboratoire pour raison dimensionnelle (*occlusion et/ou point de contact*) est devenu anecdotique. Ceci affecte positivement le rapport praticien/laboratoire.

Deuxième étape

Du temps. Il ne faut pas négliger la courbe d'apprentissage car on passe de « senior en silicone » à « junior en PEO ». Il faut intégrer le logiciel et l'ergonomie dans la pratique quotidienne. La règle d'or est de ne pas surajouter de pression dans le déroulement de la journée. Dans notre cas, si la pratique quotidienne de la PEO était acquise, le changement de logiciel et de type de scannage (*vidéo contre photo*) nous a amenés à n'utiliser le nouveau scanner que dans les cas faciles puis progressivement substituer complètement l'ancien scanner par le nouveau. D'une certaine manière on retrouve le schéma d'apprentissage de la pose de la digue, clamber déjà ce qui est facile avant d'aller chercher la difficulté...

Troisième étape

Augmenter la technicité, mélanger les difficultés. Certains cas sont plus compliqués que d'autres. Il est déconseillé de cumuler sur un même scan lors de l'apprentissage des facteurs de difficultés moyennes et/ou difficiles ; (Tableau ci-dessous).

Quatrième étape

Ouvrir le champ des possibles, s'approprier les techniques, contourner

les problèmes et créer de nouvelles façons de travailler.

AVANTAGES :

Grâce à la fiabilité, nos empreintes deviennent WYSIWYG. Cet acronyme de *what you see is what you get* (ce que l'on voit est ce que l'on obtient), fut créé pour les premiers traitements de texte où, pour la première fois, ce qui était visualisé à l'écran était ce qui allait être imprimé. Maintenant la prise d'empreinte est elle aussi WYSIWYG : *what you scan is what you get*, ou ce que vous scannez est ce que vous obtenez.

On entendra toujours des collègues affirmer qu'ils n'ont jamais de problèmes (*limite, occlusion, points de contacts*). On ne peut que se réjouir pour la qualité de leur chaîne cabinet-laboratoire et reconnaître l'art de leur prothésiste à sa juste valeur. Pour ceux qui ne vivent pas cette situation idéale, ils devront travailler dur pour fiabiliser cette chaîne prothétique ou passer à la PEO. L'absence quasi systématique de retouches autres que la teinte ou la forme et la précision des travaux devrait ravir les plus exigeants. On note une perte des contraintes horaires : pas de notion de coulée de l'empreinte, avec une transmission quasi instantanée au

laboratoire. Le détourage est réversible, la limite peut être discutée *via* des captures d'écran. Les scans en couleur permettant de visualiser une limite prothétique grâce à la différence de teinte. Il est possible de déléguer, pour son laboratoire, les modèles et les infrastructures à des laboratoires tiers ou à des sociétés spécialisées. Enfin, deux autres avantages sont l'impact sur les patients et l'image du cabinet.

POURQUOI PASSER À LA PEO ?

Rentabilité ?

Peut-on trouver une rentabilité dans la prise d'empreinte optique ? Il faut alors prendre en compte le coût d'achat et faire simuler le coût réel par le comptable car comme toute dépense elle va entraîner une économie d'impôts à défalquer du coût brut. Plus important encore : il faut bien identifier le coût d'utilisation car à l'heure actuelle trois cas existent encore :

- 1 - abonnement (*annuel ou mensuel*), parfois gratuit pendant la première année il vient s'ajouter au prix du scanner dans des proportions parfois très importantes. Souvent utilisé dans les cabinets de groupe, il permet un nombre illimité de scans et offre la mise à niveau du logiciel et parfois une garantie.
- 2 - facture au scan, intéressant pour une

utilisation par un praticien seul, le scanner ne coûte que si l'on s'en sert. Il est à noter que ce modèle est en cours de disparition. 3 - accès libre, dans le cas par exemple de Carestream, il n'y a pas de droits de scannage, ni de mise à niveau payante des logiciels, avec une garantie étendue à 5 ans sur le scanner.

Il faudra ensuite savoir évaluer le coût horaire du cabinet et mener une étude stricte sur les temps de retouche et/ou de retour des prothèses, les coûts des consommables, des empreintes issues de la PEO... Seulement là, on pourra avoir une idée du coût réel de la PEO.

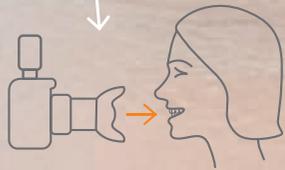
Image du cabinet

Nos formations sont sûrement nos outils les plus efficaces pour élever notre niveau de compétence et de qualité. Cependant le scanner intra-oral tient une place majeure dans l'idée que le patient se fait d'un dentiste à la pointe du progrès. De plus nous avons là un véritable outil de communication. De par la haute qualité d'image couleur obtenue, un scan initial de la bouche peut même servir de référence quant à une comparaison avant/après traitement sans toutefois rivaliser avec la photographie pour des études esthétiques.

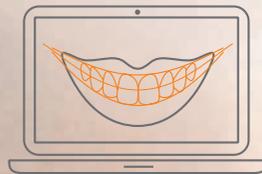
FACILE	MOYEN	DIFFICILE	IMPOSSIBLE/ALÉATOIRE	AVANTAGES	INCONVÉNIENTS
0 ou 1 point de contact	2 points de contact	Crête édentée mandibulaire étendue	Limite non visible	Plus de délais de coulée d'empreinte	Coût
Mordu	Zones postérieures mandibulaires	Présence de salive	Présence de sang	Possibilité de stocker au cabinet les empreintes	Mise en œuvre
Maxillaire	Arcade complète	Bridge complet	Couronne sous stellite	Possibilité d'adresser le fichier sans limites géographiques	Persistance de quelques limites à la technique
Prothèse unitaire implanto-portée	Zones métalliques brillantes	Présence d'une prothèse adjointe « mobile »	Prothèse implanto-portée plurale sur une courbe	Image du cabinet	Empreinte devient un temps actif
	Recouvrement incisif complet			Approche plus fine de l'occlusion et des points de contact	
	Molaire mandibulaire versée			Immédiateté de réception du fichier au laboratoire	
				Détourage virtuel	

DIGITAL SMILE DESIGN®

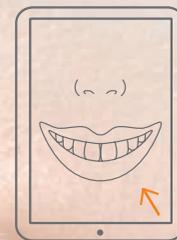
Dessine-moi un sourire



Protocole
simple



Logiciel intuitif
plébiscité



Diagnostic et simulation
clairs



Provisoire pour validation
sereine



Avec Labocast,
bénéficiez d'un outil clair et convaincant !

**Sans licence
et sans engagement !**

Découvrez le protocole DSD par Labocast :
www.dentalplanningcenter.fr



Solution 3 en 1
complète

Mock up + guide de préparation + provisoire

+33 1 53 38 64 66

46-56, rue des Orteaux | 75020 PARIS | www.labocast.org

LABOCAST®

Modern Dental Group

► clinique : Dr Claude VEXLER

EMPREINTES OPTIQUES

Pression professionnelle

Il est difficile de ne pas remarquer sur l'année écoulée le nombre croissant d'articles, de hors-séries, de publicités, de formations et de congrès ayant pour thème le numérique au sens large (*imagerie 3D, planification, CFAO, PEO*). Nous sommes rentrés de plain-pied dans une mutation profonde de notre profession grâce à l'avènement de techniques et de technologies arrivées à maturité. Nous sommes tous libres de notre type d'exercice mais si l'on ne souhaite pas adhérer à ces techniques encore faudra-t-il que ce soit pour de bonnes raisons.

INCONVÉNIENTS :

Apprentissage : comme toute nouvelle technique il faudra admettre perdre un peu de temps pour maîtriser le geste. Nous avons une dépendance vis-à-vis de l'informatique. Notre cabinet connecté devient de plus en plus ordinateur dépendant. Il faut malheureusement fiabiliser notre parc informatique qui devient notre principal outil de travail, car en cas de panne nous n'avons plus accès à nos agendas, nos radios, les feuilles de soins, nos encaissements, les numéros de téléphone de nos patients et maintenant nos empreintes !

CAS CLINIQUES

Cas n°1

Ce cas va servir à illustrer la capacité de la caméra à scanner des zones sous-gingivales profondes. Une patiente de 66 ans suivie depuis peu se présente avec une couronne sur 13 mobile ; (Fig.1). Le pronostic de survie à long terme n'est pas des plus favorables, mais au vu du contexte global ; (Fig.2) le maintien de cette dent par un traitement *a minima* (pas d'élongation coronaire ou d'égression orthodontique) n'est pas hors de propos. Le traitement canalaire et la pose d'un *inlay-core* sont réalisés préalablement

à l'empreinte. Les limites sont saines mais fortement sous-gingivales ; (Fig.3). L'éviction gingivale est réalisée par pose d'*Expasyl*. L'acquisition complète peut être visualisée en ligne (<https://www.youtube.com/watch?v=kv-K2URvxgI&sns=em>) ou en scannant le QR code de l'article ; (Fig.4). Les images obtenues sont d'excellente qualité malgré la difficulté du scannage (*dents qui se chevauchent, fort recouvrement, limites fortement sous-gingivales*) ; (Fig.5, 6, 7). Les scannages présentés à posteriori dans cet article sont visualisés à l'aide de l'outil de *MESH Viewer*. On notera l'aide de la couleur

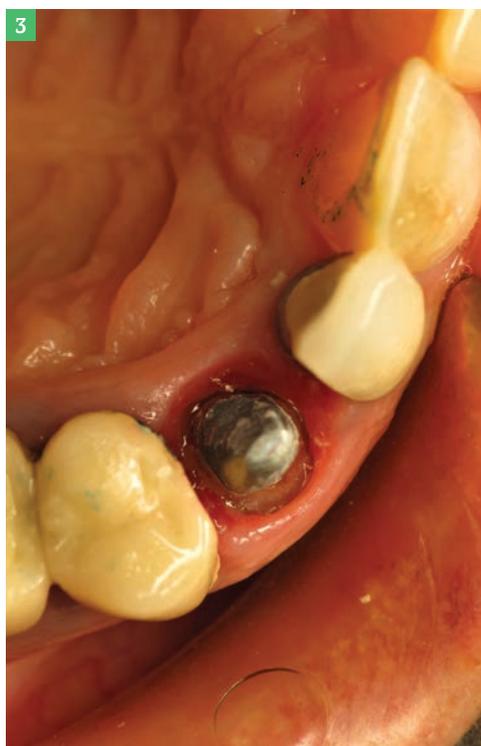
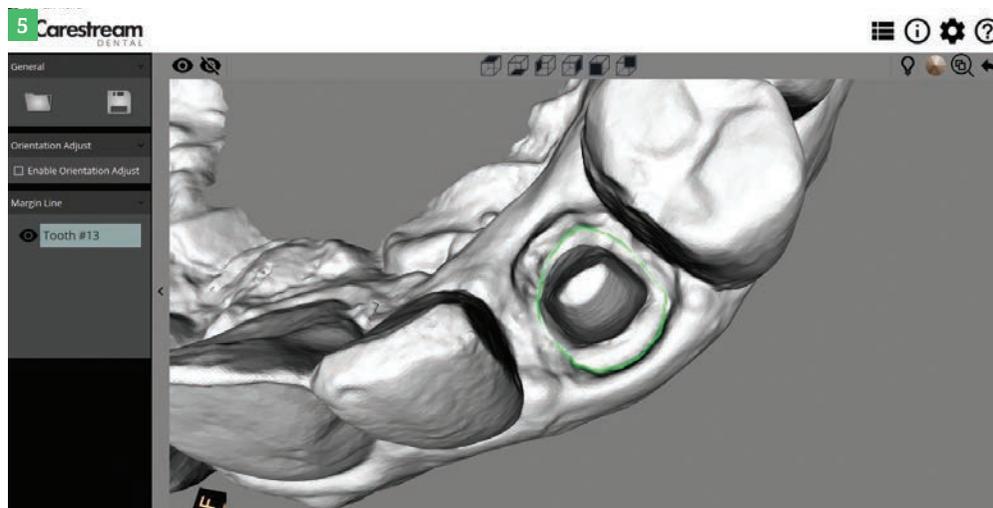
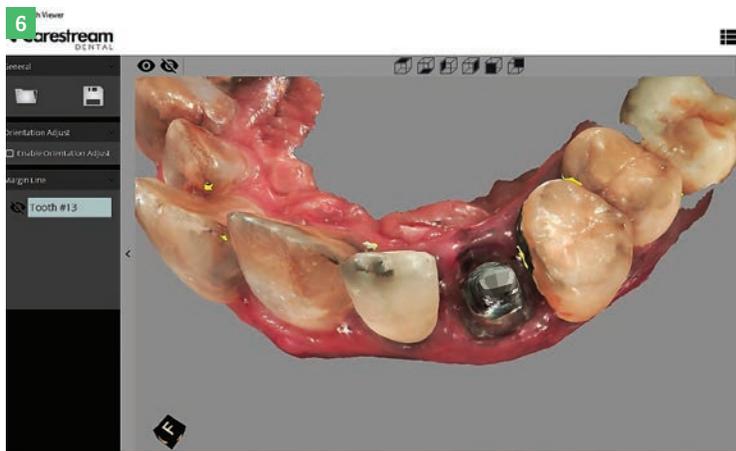


Fig.1 : Une patiente de 66 ans suivie depuis peu se présente avec une couronne sur 13 mobile.

Fig.2 : Le maintien de cette dent par un traitement *a minima* (pas d'élongation coronaire ou d'égression orthodontique) n'est pas hors de propos. Fig.3 : Les limites sont saines mais fortement sous-gingivales. Fig.4 : L'acquisition complète peut être visualisée en scannant le QR code de l'article Fig.5, 6, 7 : Les images obtenues sont d'excellente qualité malgré la difficulté du scannage (*dents qui se chevauchent, fort recouvrement, limites fortement sous-gingivales*).





pour positionner correctement la limite virtuelle ; (Fig.7). La couronne livrée sera posée avec un minimum de retouches ; (Fig.8) mais c'est surtout sur le contrôle radiographique ; (Fig.9) que l'on appréciera la précision d'adaptation malgré la profondeur des limites.

Fig.7 : On notera l'aide de la couleur pour positionner correctement la limite virtuelle. Fig.8 : La couronne livrée sera posée avec un minimum de retouches. Fig.9 : C'est surtout sur le contrôle radiographique que l'on appréciera la précision d'adaptation malgré la profondeur des limites.

Cas n°2

Une patiente de 56 ans consulte pour la perte d'une couronne ; (Fig.10) sur 45. La dent peut être sauvée mais pas 46. 47 étant fort délabrée ; (Fig.11), le plan de traitement s'oriente sur un *bridge* 45-47. 47 ayant subi de nombreuses reconstitutions avec une forte proximité pulpaire, la dent sera traitée endodontiquement ; (Fig.12). Le cas est temporisé deux mois pour laisser la cicatrisation de l'avulsion de 46 se stabiliser. L'empreinte est réalisée ; (Fig.13). Il est à noter que si le scannage direct des zones métalliques de 14 et 15 n'est pas impossible en PEO il est d'autant plus laborieux que le métal est bien poli ; une légère pulvérisation de *spray* d'occlusion permet d'accélérer sensiblement le scannage. D'après notre expérience clinique en PEO pour la réalisation de petits *bridges* comme celui-ci, le scannage de l'hémi-arcade est quasiment toujours suffisant pour reproduire une occlusion et des latéralités satisfaisantes.

Le scannage couleur est toujours au



final l'acquisition d'un volume ; (Fig.14) et d'une texture composée de la fusion des images capturées ; (Fig.15) superposées pour obtenir le modèle final ; (Fig.16). Le *bridge* réalisé sera en oxyde de zirconium haute transparence ; (Fig.17, 18, 19). Il est conçu en CAO pure sans modèle. Si l'absence



de modèle physique peut perturber au début, on se rend vite compte que les travaux qui nécessitent le moins d'intervention humaine sont souvent les plus précis, et que parfois la simple couche de cosmétique finale va entraîner de légères suroclusions qui n'échappent pas aux patients.



Fig.10 : Une patiente de 56 ans consulte pour la perte d'une couronne sur 45. Fig.11 : 47 étant fort délabrée, le plan de traitement s'oriente sur un *bridge* 45-47. Fig.12 : 47 ayant subi de nombreuses reconstitutions avec une forte proximité pulpaire, la dent sera traitée endodontiquement.

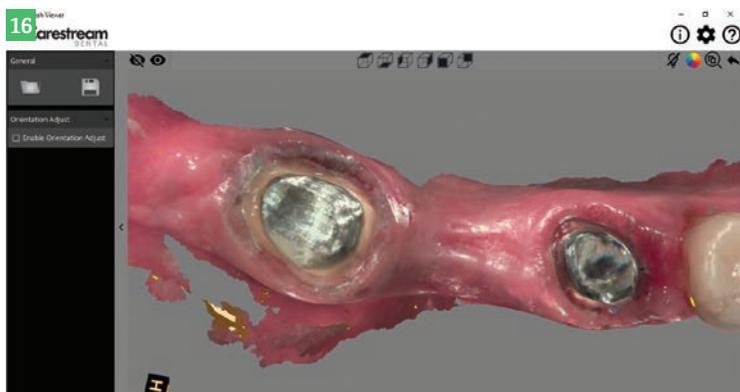
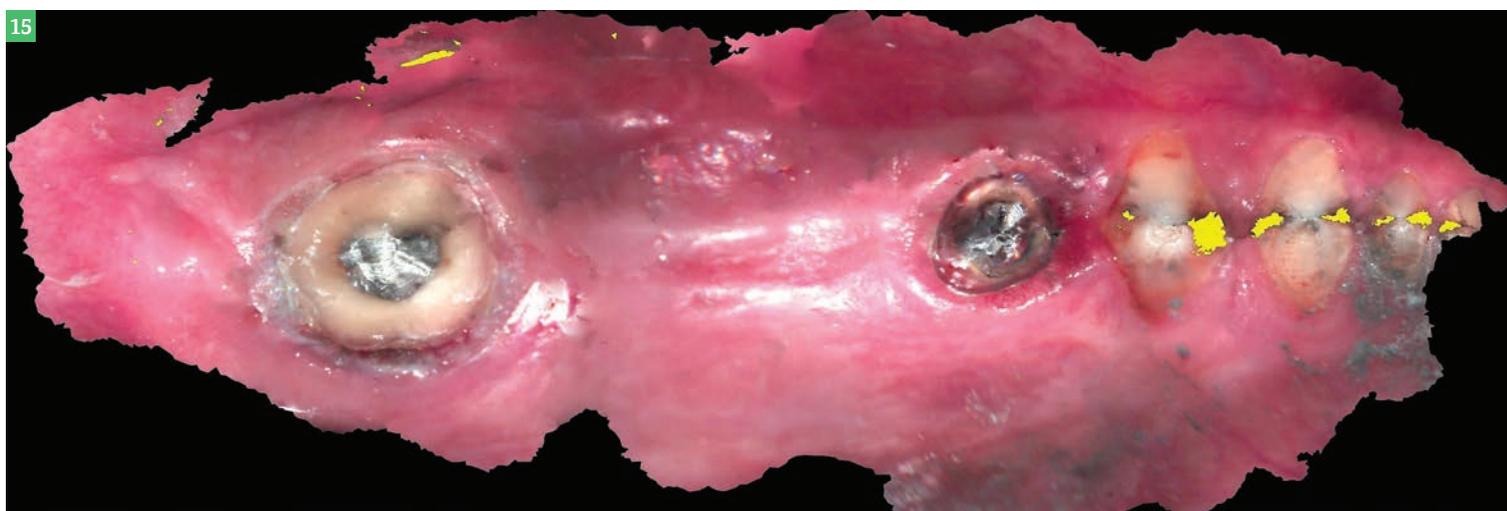
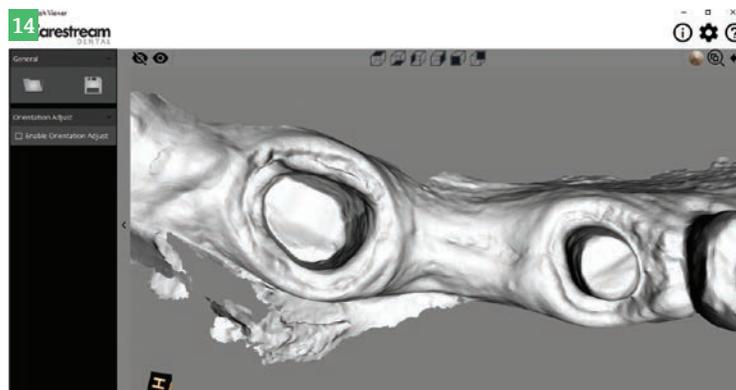
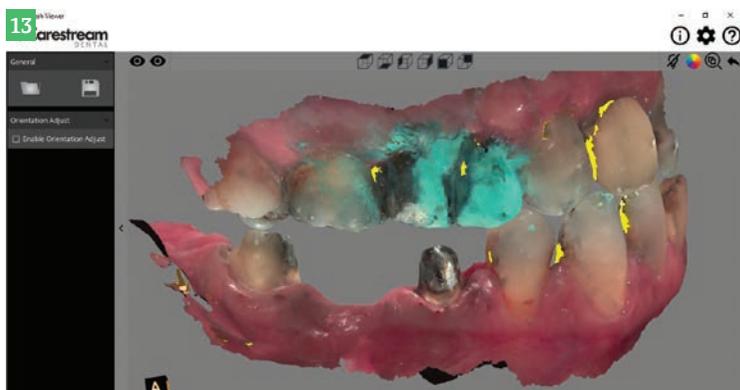


Fig.13 : L'empreinte est réalisée.
Fig.14 : Le scannage couleur est toujours au final l'acquisition d'un volume.
Fig.15 : Le scannage est l'acquisition d'une texture composée de la fusion des images capturées.
Fig.16 : Obtention du modèle final.
Fig.17, 18, 19 : Le *bridge* réalisé sera en oxyde de zirconium haute transparence.

Le prothésiste doit alors régler son logiciel pour intégrer cette dernière couche s'il ne veut pas qu'elle soit éliminée lors des essais d'occlusion.
Le résultat esthétique est correct en bouche ; (Fig.19) sans pour autant équivaloir aux céramiques classiques (sauf dans les cas de faible épaisseur où l'on est proche de la couche d'opaque) ou au disilicate de lithium. Le contrôle radiographique est bon, on notera cependant de légers surcontours plus liés, selon nous, à un léger manque de préparation dans ces zones ; (Fig.20, 21).

Tetric Evo-Fluides

Expert
avec le **N° 1***

Économisez 33%



Commandez maintenant en ligne :
tetricevoflowables.ivoclarvivadent.com

Offre valable jusqu'au 28 février 2018

* Tetric EvoFlow® est le composite d'obturation fluide le plus vendu en Europe (2007-2016)



Dispositif médical Classe IIA/CE0123 TÜV SÜD.
Nous vous invitons à lire attentivement les instructions d'utilisation.
Produits non remboursés par les organismes de santé. AD0817

www.ivoclarvivadent.fr

Ivoclar Vivadent SAS

B.P. 118 | 74410 Saint-Jorioz | France | Tel. +33 450 88 64 00 | Fax +33 450 68 91 52

ivoclar
vivadent
passion vision innovation



CONCLUSION

Pendant longtemps, les confrères utilisateurs de scanners intra-oraux ont bien souvent eu l'impression d'être dans l'avant-garde de la modernisation du cabinet dentaire et se sont souvent retrouvés avec des demandes en aval du long fleuve tranquille des fabricants. Ce n'est plus le cas maintenant. Les systèmes sont matures, fiables et commencent à se présenter à des coûts abordables. Les matériaux disponibles sont optimisés pour la CFAO et nous ont permis de nous libérer de beaucoup de contraintes de fabrication.

Nos scannages peuvent maintenant s'intégrer facilement chez la plupart de nos collègues prothésistes. Cependant, la courbe d'apprentissage peut jouer un rôle parmi les freins à son développement, c'est pourquoi il faut aborder la PEO moins comme un nouveau matériel que comme une nouvelle technique. De plus, comme dit le proverbe japonais : « L'arme compte moins que le guerrier qui la manie ». Très clairement les scanners intra-oraux permettent d'atteindre des objectifs beaucoup plus hauts en termes de qualité de précision avec une reproductibilité sans faille, mais ils ne

feront pas de miracle sur une mauvaise limite ou sur une mauvaise éviction. ↔

Nous remercions M. Pierre Chapuis du laboratoire Oral Beauty pour son travail sur les cas présentés et de son investissement permanent sur la longue route du numérique.

Fig.20, 21 : Contrôle radiographique après la pose.

bibliographie

[1] Eur J Orthod. 2016 Aug;38(4):429-34. doi: 10.1093/ejo/cjw033. Epub 2016 Jun 7. *Validity and reliability of intraoral scanners compared to conventional gypsum models measurements: a systematic review.* Aragón ML1, Pontes LF1, Bichara LM1, Flores-Mir C2, Normando D3.

[2] J Prosthet Dent. 2016 Sep;116(3):328-335.e2. doi: 10.1016/j.prosdent.2016.01.028. Epub 2016 Apr 7. *Evaluation of the marginal fit of single-unit, complete-coverage ceramic restorations fabricated after digital and conventional impressions: A systematic review and meta-analysis.* Tsirogiannis P1, Reissmann DR2, Heydecke G3.

[3] J Prosthet Dent. 2016 Aug;116(2):184-190.e12. doi: 10.1016/j.prosdent.2015.12.017. Epub 2016 Mar 2. *Digital versus conventional*

impressions for fixed prosthodontics: A systematic review and meta-analysis. Chochlidakis KM1, Papaspyridakos P2, Geminiani A3, Chen CJ4, Feng IJ5, Ercoli C6.

[4] Stomatologija (Mosk). 2016;95(4):65-70. *Comparative analysis of 3D data accuracy of single tooth and full dental arch captured by different intraoral and laboratory digital impression systems. (Article in Russian; Abstract available in Russian from the publisher).* Ryakhovskiy AN1, Kostyukova VV1.

[5] Korean J Orthod. 2016 Jan;46(1):3-12. doi: 10.4041/kjod.2016.46.1.3. Epub 2016 Jan 25. *A comparison of the precision of three-dimensional images acquired by 2 digital intraoral scanners: effects of tooth irregularity and scanning direction.* Anh JW1, Park JM2, Chun YS1, Kim M3, Kim M1.

[6] J Prosthet Dent. 2016 Dec 23. pii: S0022-3913(16)30514-5. doi: 10.1016/j.

prosdent.2016.09.024. *Evaluation of the accuracy of 7 digital scanners: An in vitro analysis based on 3-dimensional comparisons.* Renne W1, Ludlow M2, Fryml J3, Schurch Z3, Mennito A2, Kessler R2, Lauer A4.

[7] Am J Orthod Dentofacial Orthop. 2013 Sep;144(3):471-8. doi: 10.1016/j.ajodo.2013.04.017. *Precision of intraoral digital dental impressions with iTero and extraoral digitization with the iTero and a model scanner.* Flügge TV1, Schlager S, Nelson K, Nahles S, Metzger MC.

[8] Int J Prosthodont. 2016 May-Jun;29(3):277-83. doi: 10.11607/ijp.4417. *Precision of Dental Implant Digitization Using Intraoral Scanners.* Flügge TV, Att W, Metzger MC, Nelson K.

[9] Clin Oral Implants Res. 2016 May 6. doi: 10.1111/clr.12853. *Accuracy of digital*

impressions of multiple dental implants: an in vitro study. Vandeweghe S1, Vervack V1, Dierens M2, De Bruyn H1,3.

[10] PLoS One. 2016 Sep 29;11(9):e0163107. doi: 10.1371/journal.pone.0163107. *Trueness and Precision of Four Intraoral Scanners in Oral Implantology: A Comparative in Vitro Study.* Mangano FG1,2, Veronesi G3, Hauschild U4, Mijiritsky E5, Mangano C2.

[11] J Prosthet Dent. 2016 Jun;115(6):755-9. doi: 10.1016/j.prosdent.2015.11.007. Epub 2016 Jan 13. *Accuracy of complete-arch model using an intraoral video scanner: An in vitro study.* Jeong ID1, Lee JJ2, Jeon JH3, Kim JH4, Kim HY5, Kim WC6.

[12] BMC Oral Health. 2017 Jun 2;17(1):92. doi: 10.1186/s12903-017-0383-4. *Accuracy of four intraoral scanners in oral implantology: a comparative in vitro study.* Imburgia M, Logozzo S, Hauschild U,

ULTRA LEVURE®

SACCHAROMYCES BOULARDII CNCM I-745

**Pour faire régner la paix
dans les profondeurs intestinales**



**MÉDICAMENT DU
MICROBIOTE INTESTINAL**

**Traitement symptomatique
d'appoint de la diarrhée
en complément de la réhydratation**

Visa n° 16/10/63398033/PM/001

Le PE8+,

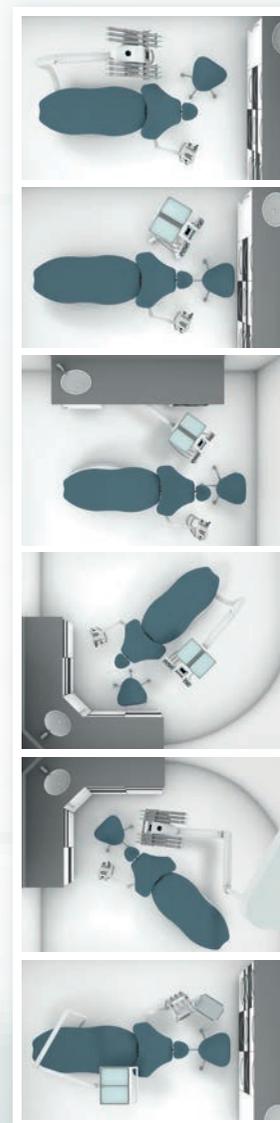
Le fauteuil dentaire
qui s'adapte à tous
les praticiens.



GROUPE

Airel Quetin

POUR UN ÉQUIPEMENT DENTAIRE ADAPTÉ



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.



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 : SNCH (0499) -
Fabricant : Airel, France / Mai 2017

Pour toute information complémentaire, se référer à la notice d'utilisation

ERRATUM : Une erreur s'est glissée dans notre précédent numéro, dans l'article sur l'appareil *Penguin*. *Armatys* n'en est pas le fabricant mais le revendeur, nous vous prions de nous en excuser. Pour de plus amples détails, visitez le site fabricant (www.penguinRFA.com) ou contactez le revendeur France : société *Armatys* (info@armatys.fr ou Tél. : 06 60 33 50 20).

► FLUOR PROTECTOR S D'IVOCLAR VIVADENT

Vernis fluoré fluide pour les zones difficiles d'accès

Fluor Protector S est un vernis fluoré offrant une protection accrue contre la carie et l'érosion dentaire. Des chirurgiens-dentistes et leurs assistantes ont participé à une enquête sur ce vernis. Au total, 217 questionnaires ont été évalués et ont révélé que les utilisateurs sont convaincus des qualités de *Fluor Protector S*. Plus des trois quarts des personnes ayant répondu sont « satisfaites à très satisfaites » des propriétés de ce vernis fluoré. Les utilisateurs le recommandent pour la reminéralisation ciblée des lésions débutantes (*taches blanches*), la protection contre les érosions, le traitement des dents sensibles et des collets de la dent naturelle ainsi que pour la prévention des caries. La fluidité et la mouillabilité sont considérées comme des avantages évidents de ce vernis protecteur. Les zones à risque difficiles d'accès, telles que les sillons, les espaces interdentaires, les collets



exposés, les surfaces dentaires poreuses et les zones entourant les brackets sont ainsi mieux protégées. Plus de 80 % des

► quoi de neuf docteur ?

AMÉLIORERONT-ILS VOTRE PRATIQUE ?



Ivoclar Vivadent

Tél. : 04 50 88 64 00

@ : info-france@ivoclarvivadent.com

3w : ivoclarvivadent.fr

praticiens et assistantes sont également satisfaits de la procédure d'application rapide et directe.

► HAM FRANCE MEDICAL

1^{er} fabricant français d'outils CAD/CAM

Ham France Medical développe, teste et fabrique sur son site de Peillonnex, en Haute-Savoie, une très large gamme d'outils CAD/CAM et de fraises trans-métal. Elle appartient au groupe *Pracartis* et bénéficie de l'expérience acquise par des années de R et D au niveau des performances de coupe, de longévité, des géométries et des revêtements ultra-spécifiques pour usiner les matériaux aéronautiques type carbone, titane, incoel, et des compétences de production pour diverses industries. Ces technologies sont désormais adaptées pour l'usinage des matériaux médicaux de type nano-composites, ainsi que pour les autres matériaux de type chrome cobalt, titane ou zircon. Destinés aux laboratoires de prothèses dentaires, ces outils de grande technologie équiperont toutes les machines CAD-CAM et fraiseront tous les matériaux (*PPMA, vitrocéramique, zircon, chrome cobalt, titane*). *Ham France Médical* produit aussi pour les dentistes une fraise trans-métal très performante. La durée de vie de ces outils est particulièrement importante, grâce à l'utilisation d'un carbure ultra-micro-grain de très haute qualité et de dureté optimale (*avec un taux de cobalt adapté*).



Ham France Médical

Tél. : 04 50 43 75 11

@ : sales@ham-france-medical.fr

3w : ham-france-medical.fr

► BIOTECH DENTAL ET PIERRE FABRE ORAL CARE

Un partenariat au service du sourire des patients

Biotech Dental et *Pierre Fabre Oral Care* associent leurs compétences pour proposer un nouveau service dédié aux patients portant des aligneurs : une trousse complète composée de produits pour l'hygiène dentaire et l'entretien des gouttières. Une excellente solution pour accompagner les patients pendant leur traitement d'orthodontie invisible. Les deux sociétés partenaires s'allient pour une cause 100 % française, critère de choix pour 70 % des Français. L'une, reconnue comme le leader français des produits d'hygiène bucco-dentaire en pharmacie, l'autre, acteur de référence qui compte parmi les sociétés majeures sur le marché de la dentisterie. Ce nouveau concept permet de mettre au service des praticiens les valeurs et les expériences communes portées par le *made in France*. La qualité de ces produits labellisés *Origine France Garantie** permet de répondre aux plus hautes exigences des patients. Le but est de préserver leur santé bucco-dentaire tout en privilégiant leurs traitements avec les aligneurs.



Biotech Dental

Tél. : 04 90 44 60 60

@ : info@biotech-dental.com

3w : biotech-dental.com



*Les produits concernés par le label sont le dentifrice cosmétique *Elydium* et les gouttières *Smilers*.

► l'avis des utilisateurs

ÉCHANGES D'EXPÉRIENCES SUR... ATP38 DE BIOTECH DENTAL

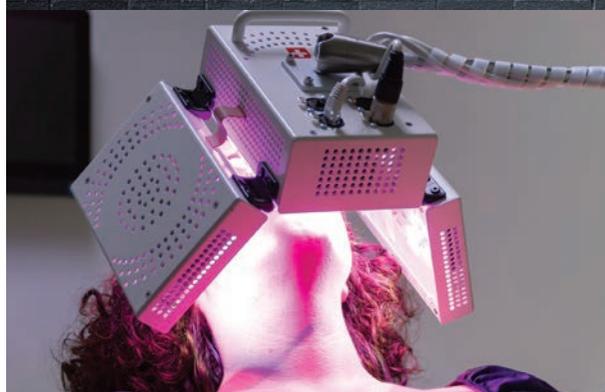
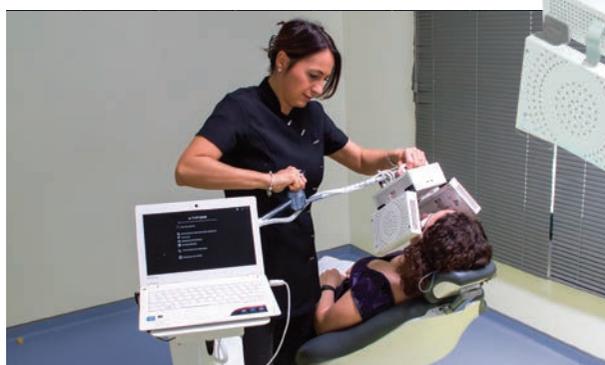
Traitements sereins grâce à la photobiostimulation

Le potentiel de la photobiostimulation offert par les photons procure une réparation cellulaire plus rapide.

L'ATP38 exploite, grâce aux LLLT (Low Level Light Therapy), le potentiel de la photobiostimulation offert par les photons pour une réparation cellulaire plus rapide. Ce dispositif permet de soulager la douleur, diminuer l'inflammation, accélérer la cicatrisation et traiter de nombreuses pathologies dans le cadre des soins quotidiens au cabinet. La photobiostimulation a fait ses preuves sur un large panel d'indications et a été validée par de nombreuses études cliniques, mettant en lumière l'efficacité des résultats et l'absence d'effets secondaires.

UN MODE DE TRAITEMENT NON AGRESSIF

Avec des résultats basés sur des protocoles de traitements scientifiquement prouvés, la photobiostimulation (appelée également photothérapie) est un mode de traitement non agressif et non thermique qui repose sur l'utilisation de différentes longueurs d'ondes correspondantes aux pics d'absorption de la cytochrome C oxydase favorisant ainsi la production d'ATP (principale molécule énergétique de nos cellules). Utilisé depuis des années dans différents domaines médicaux (oncologie, dermatologie et médecine du sport), l'ATP38 procure une diversification des soins, un gain de temps et un confort pour les patients. Les résultats cliniques de l'appareil permettent d'optimiser les soins des patients et de les fidéliser. ☺



Le témoignage du docteur Olivia Kenck (67)

PROMETTRE À MES PATIENTS DE NE PAS LES FAIRE SOUFFRIR

J'ai créé un nouveau cabinet dentaire il y a un an et demi. Je voulais proposer une expérience différente à mes patients en leur offrant des soins de qualité dans un univers apaisant. L'idée principale était de pouvoir se rendre chez le dentiste sans peur, d'être soigné à l'aide d'appareils technologiques et de ressortir sans douleur. Ainsi j'ai créé une pièce à part pour y installer cet appareil qui correspondait totalement à mes idées de dentisterie de qualité sans douleur. Cette salle a été conçue comme une salle de repos, de bien-être. Je l'utilise toute la journée pour soigner au mieux mes patients. Depuis l'arrivée du patient phobique avec un programme de relaxation ou une urgence calmée par le programme antalgique, en passant par un programme anti-inflammatoire/antalgique/cicatrisation après une chirurgie implantaire ou de dents de sagesse, mais aussi lors de mes traitements par aligneurs invisibles, jusqu'à la prolongation des effets de l'acide hyaluronique en injection pour les rides ou les trous noirs... Les effets sur la douleur sont bluffants, j'ai réussi à réduire mes ordonnances d'antalgiques de moitié. Je peux promettre à mes patients de ne pas les faire souffrir. Les œdèmes sont très réduits. Les cicatrisations sont meilleures et beaucoup plus rapides. Le temps de traitement des aligneurs invisibles est divisé par trois. L'appareil est donc très simple et peut fonctionner pendant que je continue mes soins. Les patients sont époustouffés par les résultats. Les patients phobiques peuvent être relaxés par la lumière. Je peux gérer mon planning et mes urgences en proposant des séances d'ATP. Je ne pourrais plus imaginer aujourd'hui mon exercice sans cet équipement.



Biotech Dental

Tél. : 04 90 44 60 60

@ : info@biotech-dental.com

3 w : biotech-dental.com

Le témoignage du docteur Arash ZARRINPOUR (75)



ACCÉLÉRER LA CICATRISATION TISSULAIRE

La photobiomodulation et les lasers à basse fréquence en général sont utilisés depuis longtemps dans de nombreux domaines médicaux et paramédicaux, notamment l'oncologie, la dermatologie ou la rhumatologie. Il était tout à fait normal qu'ils viennent trouver leur place dans nos cabinets dentaires aujourd'hui et cet appareil en est le pionnier. Nous l'utilisons dans plusieurs domaines au cabinet : en orthodontie pour diminuer la gêne et accélérer les traitements ; en implantologie pour limiter les prescriptions médicamenteuses, améliorer et accélérer la cicatrisation tissulaire, diminuer la douleur et l'inflammation ; et en chirurgie plus généralement pour les mêmes raisons. En parodontologie, il permet de diminuer l'infection et l'inflammation ; en occlusodontie de calmer les inflammations et douleurs articulaires et musculaires de la face ; et enfin en dentisterie esthétique pour le rajeunissement et l'amélioration de l'éclat de la peau. Il peut également être employé pour diminuer le stress des patients et leur créer un bien-être et une relaxation avant une séance de soins lourds... Au sein de notre cabinet, il fonctionne toute la semaine ! Je ne changerai pas grand-chose à cet appareil. Peut-être pourrait-on simplifier l'interface logicielle et améliorer l'ergonomie. Mais ce ne sont que des détails. Il fait partie d'une nouvelle panoplie thérapeutique non invasive et utile, et participe à améliorer l'image des cabinets dentaires au-delà de tous les services rendus aux patients et aux praticiens.

Le témoignage du docteur Jihad ZEIDAN (44)



LES EFFETS SONT IMMÉDIATS SUR CERTAINES DOULEURS

J'utilise l'ATP38 depuis un an et demi. J'employais auparavant un autre appareil qui ne disposait que d'une seule longueur d'onde. Il est maniable et dispose d'un champ d'action assez large en chirurgie dentaire. Je l'utilise après des gestes de chirurgie sur les traumatismes et douleurs des ATM, certaines douleurs chroniques au niveau de la face, lichenPlan et en accompagnement de tous les traitements parodontaux et d'orthodontie avec les aligneurs. Les effets sont immédiats sur certaines douleurs. Par son effet antalgique il permet moins de prises médicamenteuses, accélère les cicatrisations, évite dans certains cas de passer par des gestes plus invasifs. Il accorde au patient un temps de détente, ce qui ne manque pas d'influer de façon positive sur la relation avec l'équipe soignante. Si cela était possible, je souhaiterais avoir un système de protection des yeux plus confortable, mais je ne changerai rien sur la machine en elle-même.

Le témoignage du docteur Amandine Para (75)



JE L'UTILISE SYSTÉMATIQUEMENT EN POSTOPÉRATOIRE

J'ai très rapidement constaté les résultats spectaculaires de cet appareil sur les suites postopératoires de mes patients : moins de douleurs et de gonflements et un aspect clinique de cicatrisation à 15 jours similaire à l'aspect d'un tissu cicatrisé sans biostimulation au bout d'un mois. Je l'utilise systématiquement en postopératoire immédiat des chirurgies ; en cas de douleur articulaire aiguë des ATM ; dans toutes les séances de maintenance parodontale ; dans les cas d'éclaircissement dentaire ; au cours de traitements orthodontiques par aligneurs et par multi-attaches ; dans toutes les situations inflammatoires ; dans les cas d'ostéochimionécrose liée aux bisphosphonates. La machine est très bien paramétrée. Elle est facile à utiliser et à déplacer d'une pièce à l'autre. Il n'y a rien à changer selon moi dans cet appareil, mais, technologiquement, il sera peut-être possible un jour d'insérer un programme « remote » qui permettrait de contrôler le logiciel à distance via un téléphone mobile ou une tablette pour surveiller l'avancement d'un cycle de biostimulation et si nécessaire le relancer, alors qu'on est dans une autre pièce du cabinet.

Le témoignage du docteur Emeline Deltombe (59)



ACCÉLÉRER LE TEMPS DE TRAITEMENT

Je l'utilise depuis deux ans et nous avons fait l'acquisition d'un deuxième appareil il y a un an. Dans mon cabinet nous sommes laser conscients, en effet nous sommes équipés de différents lasers de type Nd:YAP ou encore Erbium. Je suis installée depuis 3 ans et les lasers ont directement fait partie de mon exercice pour mon plus grand bonheur. Mon père, le Dr Olivier Deltombe avec lequel je travaille, a suivi la formation du DU de laser et m'a ensuite prodigué son enseignement par une formation qu'il dispense pour nos confrères. Les patients arrivant au cabinet sont en général installés sous l'ATP38 afin de réaliser un programme de détente et de relaxation permettant d'engager une séance dans la sérénité. D'autre part, dans mon exercice d'occlusodontie, les patients sont mis sous l'ATP38 afin de décontracter les muscles masticateurs et les ligaments de l'articulation temporo-mandibulaire à chaque séance de réglage de leur gouttière occlusale. Il sera aussi d'une grande aide dans le traitement des acouphènes et des algies de la face. Dans mon exercice d'orthodontie par aligners Smilers, lors de la pose des gouttières au cabinet, j'effectue une séance anti-inflammatoire/antalgique afin de faire disparaître les sensibilités voire les douleurs qui peuvent être présentes lors de la pose de la première gouttière. Le patient a ensuite la possibilité grâce à ce laser d'accélérer le temps de traitement sans altération de sa qualité osseuse. En fonction de son envie, le patient peut donc venir chaque semaine au cabinet pour avoir sa séance laser et diminuer de moitié son traitement Smilers par un changement plus rapide de ses gouttières. Enfin, dans mon exercice quotidien, comme aide pour le patient notamment dans la prise en charge de blessures, aphtes, herpès, il permet la disparition quasi instantanée des douleurs et une cicatrisation plus rapide.

riva HV

VERRE IONOMERE A HAUTE RESISTANCE A L'ABRASION



riva self cure HV
haute viscosité, auto polymérisable, matériau verre ionomère pour reminéraliser la dent

- Facile à sculpter, non adhérent
- Adhère chimiquement à la structure de la dent
- Convient aux importantes restaurations
- Dentine solide de remplacement
- Pas de rétraction
- SANS BISPHÉNOL A ET HEMA**
- NE COLLE PAS AUX INSTRUMENTS**



riva light cure HV
haute viscosité photopolymérisable, verre ionomère renforcé à la résine

- Facile à sculpter et à manipuler
- Adhère chimiquement à la structure de la dent
- Un embout orange pour lampe à photopolymériser empêche une prise prématurée
- SANS BISPHÉNOL A**
- NE COLLE PAS AUX INSTRUMENTS**

VERRE IONOMERE A HAUTE VISCOSITE



Your Smile. Our Vision
www.sdi.com.au
www.polawhite.com.au

SDI Dental Limited
appel gratuit
00800 022 55 734



Voyage dans le DSD à la française

Photographie, *Digital Smile Design* avec ses applications cliniques et communication sont les thématiques abordées dans le cadre d'une formation délivrée par l'équipe *DSD France*.

L'équipe *DSD France* a tenu son 6^e cours à Lançon-de-Provence du 19 au 21 octobre dernier. Il s'agit d'une équipe large de professionnels permettant d'assurer une qualité optimale d'enseignements et de réalisations cliniques. Elle est constituée de trois praticiens expérimentés chacun dans leur domaine : les Drs Marie Clément (*esthétique*), Cyril Gaillard (*occlusion*) et Renaud Noharet (*implantologie*). Le cours s'est tenu dans un lieu atypique de la société *Bisico* comportant une salle de cours mais également un cabinet dentaire et un partie laboratoire de prothèse. Ce lieu permet la réalisation de cours magistraux et de travaux dirigés dans de bonnes conditions mais également la réalisation d'un traitement en direct d'un patient.

PHILOSOPHIE

L'idée originale de ce cours « spécial » est de regrouper durant trois jours le plus grand nombre d'informations techniques et cliniques pour une finalité qui est commune aux trois cliniciens : mieux soigner les patients. Dans cette idée de mieux soigner figurent non seulement la notion de qualité du traitement achevé, mais également celles de flux de diagnostic et de soin et donc de communication vers les différents acteurs du plan thérapeutique. Ce cours est finalement un condensé de savoirs fondamentaux, de notions et de démonstrations cliniques, l'objectif étant de partager les expériences pratiques afin que chacun devienne plus performant en intégrant des protocoles efficaces et éprouvés.

Le cours se partage en trois grandes thématiques : la photographie, le *Digital Smile Design* avec ses applications cliniques et une partie communication. Le point commun de ces trois thématiques est finalement la partie innovation que nous rencontrons quotidiennement au sein de nos cabinets. En effet, la photographie en odontologie a considérablement évolué ces derniers temps et nous permet une communication précise vers le laboratoire de prothèses et les différents praticiens acteurs du plan de traitement mais également vers le patient. L'image est aujourd'hui incontournable dans notre monde en général et il en va de même dans la dentisterie. Cette image doit cependant être qualitative et vraie : il s'agit bien d'avoir une image fidèle de la réalité afin de pouvoir transmettre les bonnes informations. Le matériel photographique actuel nous le permet aisément à condition que les connaissances soient maîtrisées. Dans un souci de qualité, l'équipe *DSD France* s'entoure de deux photographes professionnels, Lionel Montagnier et Benoit Gillardeau, qui dispensent leurs compétences techniques et pratiques sur le domaine photographique et son application en odontologie.

Dans le même temps, le *Digital Smile Design* fait aussi partie des avancées technologiques de la dentisterie : il est l'application des connaissances sur l'esthétique en dentisterie. Ce nouvel outil digital permet de faciliter la mise en évidence des anomalies et des asymétries disgracieuses mais également



L'équipe DSD France.

d'optimiser le diagnostic et la réalisation des traitements. Enfin, la dernière innovation concerne la présentation du plan de traitement aux patients. « Cette partie informatique permet de mieux coller à la réalité des patients et donc de pouvoir mieux expliquer avec des outils modernes et compréhensibles, précisent les praticiens. Tous les patients dans leur quotidien manipulent des ordinateurs ou des tablettes et se retrouvent donc avec des outils connus lors de la visualisation de leur futur sourire. Ils sont comme acteurs dans le plan de traitement et deviennent plus compréhensifs sur le travail à effectuer ainsi que plus participatifs lors des différentes séances thérapeutiques ».

Pour les formateurs, ce cours *Digital Smile Design* « va finalement au-delà d'un simple cours technique : les participants partagent aussi ce point de vue. Il est une expérience à vivre dans son intégralité et en pleine immersion. Ces trois jours intensifs de transmission d'informations mais également d'échanges doivent permettre un changement de regard sur la dentisterie de demain. Celui-ci doit être tourné vers les technologies modernes et digitales et ce, sans appréhension, la connaissance fondamentale restant le socle indispensable à

tous ces outils numériques. Ce changement de regard doit aussi se porter vers le patient : il doit être participatif lors de l'exécution du plan de traitement. Pour cela, sa compréhension et sa confiance doivent être fortes. Les outils digitaux sont un atout pour notre profession afin de tendre vers ces deux caractéristiques indispensables à la relation de soignant-soigné de demain ».

DIGITAL SMILE DESIGN

Selon un constat initial, la communication avec le laboratoire est parfois difficile. « Nous savons pertinemment que le résultat d'un traitement prothétique ne peut et ne doit être le fruit du hasard », soulignent les praticiens et formateurs. « De fait, nous devons avoir des outils qui nous aident à travailler en confiance dans la communication avec le technicien de laboratoire mais également dans le résultat prothétique. Un travail serein est toujours mieux vécu et perçu. Le *Digital Smile Design* est donc l'outil qui peut répondre en partie à cela ». Cet outil nécessite la réalisation de quatre photos et d'une vidéo. Ces éléments sont ensuite analysés et compilés selon une réflexion pédagogique déterminée afin d'obtenir des résultats valables et précis. Cette réflexion est permise par les logiciels informatiques de base (*Keynote*



Séance de travaux pratiques.

pour Mac, Powerpoint pour PC). Ces logiciels permettent même de faire une simulation finale du sourire du patient et ce, avant traitement. « Certes, il existe une courbe d'apprentissage pour ce smile design : tous les outils que nous utilisons aujourd'hui ont nécessité cette même courbe d'apprentissage. Et n'oublions jamais les propos de Thomas Fuller : « Tout est difficile avant d'être simple ». Afin de servir au plus près les apprenants, l'équipe DSD France est complétée par deux praticiens instructeurs : Drs Édouard Chalon et Julie Lelausque qui suivent pas-à-pas chacun des participants lors des travaux dirigés. Une fois passée la phase d'apprentissage avec les instructeurs et un peu d'entraînement, le DSD devient un outil simple et routinier. Il amène même un côté frais et ludique dans le diagnostic des situations cliniques et leurs plans de traitements.

Une fois le DSD fini, il pourra être transmis au prothésiste qui pourra l'exporter en fichiers digitaux en obtenant des fichiers .stl (situation initiale et future). Ces éléments pourront être mixés avec les données dentaires et osseuses du patient qui sont obtenues pas des appareils de type CBCT ou CT scanner (fichier .dicom). L'assemblage des fichiers jpeg/mpeg (photo/vidéo), stl (moulages/empreintes numériques) et dicom (os) permet d'obtenir un patient digital. Le travail est donc possible sans sa présence et toutes les simulations sont réalisables.

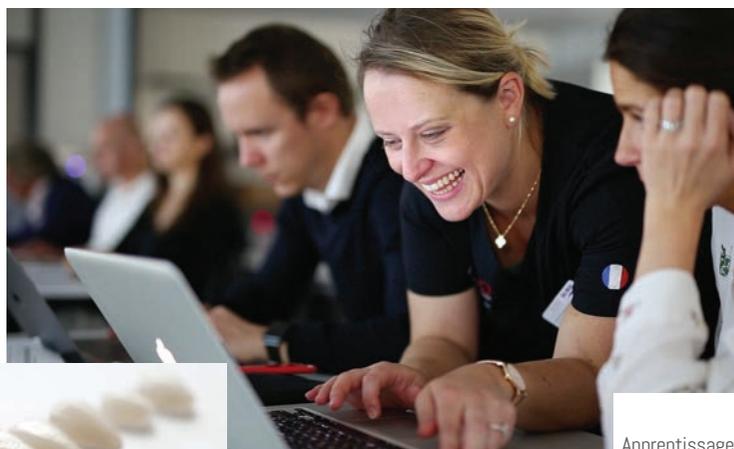
TRAITEMENT « LIVE »

À chaque cours DSD, un traitement en direct est réalisé. Il a pour objectif de montrer la pertinence de l'utilisation de l'outil diagnostique qu'est le Digital Smile Design. En effet, la situation clinique est travaillée au sein du groupe tout au long de ces trois jours et le résultat est finalement visible *in situ* et cliniquement. « Il

n'y a pas de plus belle démonstration de l'efficacité de l'outil que celui du traitement d'un patient sous les yeux des auditeurs », remarquent les formateurs. Ces derniers doivent faire connaissance avec le patient, réaliser le diagnostic de cette situation clinique et visualiser les différentes étapes cliniques (du mock-up à la mise en place prothétique finale). Elles servent de fil conducteur durant le cours. Cette immersion d'un patient au milieu du cours est un moment particulièrement intéressant tant du point de vue du patient que des praticiens. « Cela redonne un côté humain à toutes nos techniques et nos outils digitaux : nous soignons bien des patients réels ! »

« Ce traitement live est effectué sans filet et avec les « aléas du direct ». Il est important de remercier les prothésistes ayant accepté le challenge de réaliser les facettes céramiques dans un laps de temps très court (environ 30 heures). Ils nous accordent leur confiance et prennent le risque inhérent au cours : MM. Sébastien Mosconi (France - 2 participations), Edson Da Silva (Brésil - 2 participations), Jérôme Bellamy (France - 1 participation) et Paulo Pacheco (Portugal - 1 participation). Ils font partie intégrante de l'équipe même si leur présence physique au sein du cours est plutôt réduite dans les trois jours pour les contraintes de production nécessaires à l'aboutissement du traitement prothétique. Nous remercions également les deux assistantes qui se sont impliquées pour la bonne organisation et exécution du traitement : M^{mes} Ramla Gazhi et Jennifer Ouzeau ».

Tous les participants vivent cette transformation du patient avec l'énergie



Apprentissage et bonne humeur...



qu'elle peut dégager. Ce cours est un moment captivant et motivant pour les praticiens dans la perspective de la suite de leur exercice. Il est aussi un moment rassembleur pour le groupe avec une cohésion significative en fin de stage. La disponibilité de l'ensemble des instructeurs est un « plus » pour favoriser une motivation perdurant dans le temps au sein des cabinets.

Ce cours est donc un enseignement global allant au-delà du simple design de

futures dents. Il fait appel à des technologies innovantes digitales mais accessibles à tous. Ces trois jours traitent des notions de dentisterie mais aussi de photographie et de qualités humaines. Le patient est une entité globale que les praticiens essayent de traiter au mieux et en cohérence avec leurs valeurs afin d'obtenir le meilleur résultat possible. Les nouvelles technologies ne sont que des outils pour favoriser l'obtention de la satisfaction du patient exprimée par son meilleur sourire ! ↻



La promotion 2017.

► l'agenda

LES FORMATIONS ET LES ÉVÉNEMENTS INCONTURNABLES

COMMUNIQUEZ
votre événement dans
Dentoscope c'est facile

agenda@dentoscope.fr

Début en janvier 2018

Paro clinique

Du 22 au 26 jan., du 19 au 23 mars,
du 25 au 29 juin, du 24 au 28 sept.,
du 10 au 14 déc. à Mérignac

Contact : Laurent Olli
Tél. : 06 08 30 54 63

Formation aux dernières techniques d'anesthésies dentaires

4 h de TP - essai du *QuickSleeper*,
agrée par le FIFPL

25 jan. à Bordeaux, 8 fév. à Nantes,
15 mars à Lille

Contact : Sophie - Tél. : 02 41 56 05 53
@ : mail@afpad.com

Les conférences du COEFI

Stratégies implantaire
du secteur antérieur

25 jan. à Paris - Dr T. Degorce

Tél. : 06 61 20 26 55 - @ : contact@coefi.fr

Tendances Vita CFAO

25 jan. et 8 nov. à Montpellier,
1^{er} fév. à Guingamp, 7 fév. à Lons,
15 fév. à Toulouse, 8 mars à Bordeaux,
18 oct. à Toulouse, 25 oct. à Nîmes,
4 nov. à Bordeaux - É. Cantuel

Tél. : 06 76 95 11 49
@ : e.cantuel@vita-zahnfabrik.com
22 fév. à Nice, 15 mars à Marseille,
22 mars à Clermont-Ferrand,
26 avril à Annecy, 28 juin à Nice
19 juil. à Clermont-Ferrand

13 sept. à Marseille - P. Guerra

Tél. : 06 75 38 76 98

@ : p.guerra@vita-zahnfabrik.com

4 avril à Dijon, 5 avril à Reims, 31 mai
à Lille, 13 sept. à Nancy - J. Panter

Tél. : 06 76 48 08 83

@ : j.panter@vita-zahnfabrik.com

5 avril à Saint-Étienne-du-Rouvray,
23 mai à Bruz, 31 mai et 14 juin à Paris
A. Kadolsky

Tél. : 06 33 41 85 03

@ : a.kadolsky@vita-zahnfabrik.com

3w : vita-zahnfabrik.com

Progression main dans la main en implantologie

IFPIO

26-27 jan., 16-17 mars, 8-9 juin à Marseille

Dr M. Merabet

Contact : Valérie Dequeant

Tél. : 01 49 20 00 43

@ : valerie.dequeant@nobelbiocare.com

Axe et Cible Implantologie

Formation initiale - 2^e séminaire
Édentements unitaires

26-27 jan. à Lattes

Formation initiale - 3^e séminaire
Édentements pluraux

26-27 jan. à Lattes

Formation initiale - 4^e séminaire
Implantologie

16 mars à Lattes

Formation chirurgie avancée

Gestion des tissus mous : mise en
application sur sujets anatomiques
25 mai à Nîmes

Tél. : 04 67 20 16 19

@ : contact@axe-et-cible-implantologie.fr

3w : axe-et-cible-implantologie.fr

Prothèse amovible complète linguale avec Vita Lingoform + Vitapan Excell

8 fév. à Bruz

A.-M. Wehrung

Tél. : 06 75 38 87 89

@ : a.wehrung@vita-zahnfabrik.com

21 mars à Lyon,

17 sept. à Bad Säckingen

J. Panter

Tél. : 06 76 48 08 83

@ : j.panter@vita-zahnfabrik.com

30 avril à Montreuil

A. Kadolsky

Tél. : 06 33 41 85 03

@ : a.kadolsky@vita-zahnfabrik.com

3w : vita-zahnfabrik.com

Sessions de formation à la motivation à l'hygiène en cabinet, iTOP

Les formations individuelles à la
prophylaxie orale pour les chirurgiens-
dentistes et les assistantes (iTOP)
sont organisées sur une journée
partagée en deux.

Avec iTOP, devenez le coach en
prophylaxie de vos patients !

8 février à Paris, 15 février à Marseille

15 mars à Lyon, 22 mars à Paris

Tél. : 01 43 54 49 10

@ : contact@curaden.fr

3w : itop-dental.com

Démarrer et progresser en implantologie

Cycle 2x2 jours

9-10 fév. à Nice, 16-17 mars à Nice

Tél. : 0820 620 017

3w : bit.ly/implant

Ces mécanismes qui parasitent votre pratique au quotidien

Développez la rapidité, l'efficacité et
les capacités des membres de votre
équipe qui en auraient besoin

10-11 fév., 18-19 mars à Paris

3w : soniaspelen.com

Muco-esthétique

Du 14 au 16 fév., du 23 au 25 mai,
du 17 au 19 oct. à Mérignac

Contact : Laurent Olli

Tél. : 06 08 30 54 63

Les indispensables

15-16 fév. et 19 avril

Contact : Stéphane Diaz / Thierry Babin

Tél. : 06 26 78 62 13 / 02 40 89 66 02

3w : endo-atlantique.com

Formation en orthodontie pour omnipraticien

PLUS DE MILLE PRATICIENS FORMÉS PAR LE CISCO EN EUROPE



NOUVELLES SESSIONS
15 mars
11 octobre 2018
Paris

PREMIER CYCLE

DEUX PÉRIODES DE FORMATION
→ DEUX FOIS 5 STAGES DE 4 JOURS

DEUXIÈME CYCLE

STUDY GROUP (JOURNÉES D'ÉTUDES DE CAS)
→ NOMBREUSES DATES POUR LES STUDY GROUP, SE RENSEIGNER.

TROISIÈME CYCLE

CINQUIÈME FORMATION D'ATM DU D^e JEANTET
→ 3 COURS DE 2 JOURS, SE RENSEIGNER.

LE PUL, L'ÉDUCATION FONCTIONNELLE, AGÉNÉSIE, TÉLÉ DE FACE,
CONCEPT CARRIÈRE, LES DENTS INCLUSES

→ JOURNÉE OU COURS DE 2 JOURS, SE RENSEIGNER.



CISCO

centre
international
des sciences
et cliniques
orthodontiques

CONTACTEZ-NOUS AU + 33 (0)3 29 66 67 00 OU + 33 (0)6 32 39 39 85

Consultez notre site : www.cisco-ortho.com E-mail : contact@cisco-ortho.com

N° D'AGRÈMENT FORMATEUR 53290463629

ACCREDITATION CNFCO N° 07292604/225/221

DENTOSCOPE lu dans tous les cabinets dentaires

Début en février 2018

Continuum SAPO Implant

1^{er}-2 fév. à Paris

Drs B. Cannas, N. Boutin, R. Noharet
et F. Philippart

Contact : Kathleen Colas - Tél. : 01 49 20 00 49

@ : kathleen.colas@nobelbiocare.com

Extraction et comblement

Formation sur 2 jours

1^{er}-2 fév. à Fontainebleau

Tél. : 0820 620 017 - 3w : bit.ly/extrafontainebleau

Initiation céramo-métallique **Vita VMK Master**

20 fév. à Niort - É. Cantuel

Tél. : 06 76 95 11 49

@ : e.cantuel@vita-zahnfabrik.com

3w : vita-zahnfabrik.com

Début en mars 2018

Perfectionnement esthétique cosmétique **Vita VM**

9-10 mars à Chablis - A. Ardic

Tél. : 03 88 23 06 89

@ : labo.vision.esthetique@gmail.com

3w : vita-zahnfabrik.com

14 mars à Montreuil - Andrea Kadolsky

Tél. : 06 33 41 85 03

@ : a.kadolsky@vita-zahnfabrik.com

3w : vita-zahnfabrik.com

Campus ITI

La chirurgie et la prothèse
implantaires en omnipratique.

Formation - Centre Sud-Ouest

Du 12 au 16 mars, 16 mai,

17-18 mai à Bordeaux

Reconstruire le secteur antérieur

Formation - Centre Ouest

Du 12 au 14 mars à Nantes

Chirurgie implantaire en omnipratique

Formation - Centre Ouest

Rezé/Cholet/Guérande

16-17 mars, 8-9 juin, 5-6 oct.

Chirurgie implantaire en omnipratique

Formation - Centre Est

Nancy - Saint-Dié-des-Vosges - Beaune

17-18 mai, 28-29 juin, 13-14 sept.

18-19 oct.

La zone esthétique

Formation - Centre Ouest

29-30 mars à Cholet

Tél. : 01 64 17 30 09

@ : france@itisection.org

3w : campusitifrance.org

CERExcellence

15 mars à Metz, 26 avril à Villeneuve

d'Ascq - J. Panter

Tél. : 06 76 48 08 83

@ : j.panter@vita-zahnfabrik.com

16 mai à Issy-les-Moulineaux - A. Kadolsky

Tél. : 06 33 41 85 03

@ : a.kadolsky@vita-zahnfabrik.com

3w : vita-zahnfabrik.com

Collège national d'occlusodontologie

Le point sur les bruxismes

Physiopathologie, comorbidités,
diagnostic et conséquences, prise en
charge

15-16 mars à Bordeaux

Tél. : 05 59 04 64 48

@ : catrispal@orange.fr / xaviercrauste@gmail.com

3w : occluso-aquitaine.org

Stratification artistique sur facettes usinées

16 mars à Marseille, 25 mai et 28 sept. à

Cannes - I. Ghandour

Tél. : 04 92 18 17 97

@ : lab.ghandour@wanadoo.fr

3w : vita-zahnfabrik.com

Parosphère Formation

Parodontie non-chirurgicale.

Cours, ateliers et TP sur modèles

3D issus de cas cliniques réels.

Module 1

15-17 mars, 31 mai-1^{er} juin à Paris

13 sept., 15 déc. à Paris

Module 2

31 mai-1^{er} juin et 25-26 oct. à Paris

@ : info@parosphereformation.fr

3w : parosphereformation.fr

Orthodontie et occlusodontie

19 mars à Toulouse - Drs J.-L. Boned,

F. Destruhaut, A. Hennequin et O. Teyssseire

Contact : Dr Marie-Catherine Valats

3w : bioprogram.orthodontie-et-occlusodontie

Easy : Esthetic Analysis by Smile Academy

Application de l'Académie du Sourire

28 mars à Aix-en-Provence

@ : nn@academie-du-sourire.com

3w : academie-du-sourire.com

Tendances Vita céramique

29 mars à Nîmes - É. Cantuel

Tél. : 06 76 95 11 49

@ : e.cantuel@vita-zahnfabrik.com

20 avril à Vannes - J. Panter

Tél. : 06 76 48 08 83

@ : j.panter@vita-zahnfabrik.com

3w : vita-zahnfabrik.com

Prises de décisions difficiles

Allons à l'essentiel !

29 mars à Paris

Contact : Société odontologique de Paris

@ : secretariat@sop.asso.fr

Cours de prothèses sur implants pour prothésistes dentaires

30-31 mars à Paris

É. Encinar

Contact : Valérie Dequeant

Tél. : 01 49 20 00 43

@ : valerie.dequeant@nobelbiocare.com

Clarifier ses objectifs professionnels et personnels et sortir de l'épuisement professionnel

31 mars-1^{er} avril à Paris

3w : soniaspelen.com

Début en avril 2018

Tendances Vita couleur

5 avril à Saint-Étienne-du-Rouvray,

31 mai et 14 juin à Paris - A Kadolsky

Tél. : 06 33 41 85 03

@ : a.kadolsky@vita-zahnfabrik.com

3w : vita-zahnfabrik.com

Parosphère Formation

Module spécial péri-implantite

Le côté obscur de la spire

Ce cycle vous apportera des
réponses concrètes à de nombreuses
questions sur ces pathologies et leurs
traitements. Vous pourrez de surcroît
mettre vos nouvelles connaissances
en pratique au cours de travaux
pratiques réalisés sur des maxillaires
imprimés en 3D à partir de situations
réelles de patients atteints de
péri-implantites.

9-10 avril à Paris

@ : info@parosphereformation.fr

Prise en charge globale par le kinésithérapeute de la rééducation maxillo-faciale

16 avril à Lyon - M. Girard (kiné)

Contact : Jean-Luc Ouhouin

@ : docjlo@hotmail.fr

3w : bioprogram.orthodontie-et-occlusodontie

Opalescence et variations rose en Vita VM

20 avril à Vannes - J. Panter

Tél. : 06 76 48 08 83

@ : j.panter@vita-zahnfabrik.com

3w : vita-zahnfabrik.com

Tendances Vita YZ HT

20 avril à Sotteville-lès-Rouen

A. Kadolsky

Tél. : 06 33 41 85 03

@ : a.kadolsky@vita-zahnfabrik.com

3w : vita-zahnfabrik.com

DENTOSCOPE
lu dans tous les
cabinets dentaires

The Oral Reconstruction Global Symposium

Du 26 au 28 avril à Rotterdam (Pays-Bas)

Tél. : 01 41 79 74 82

@ : stephanie.debondue@henryschein.fr

3w : henryschein.fr

Début en mai 2018

Initiation céramo- céramique Vita VM 9

18 mai à Montreuil

A. Kadolsky

Tél. : 06 33 41 85 03

@ : a.kadolsky@vita-zahnfabrik.com

3w : vita-zahnfabrik.com

19^e congrès ODENTH

Les alternatives naturelles aux
antibiotiques. Homéopathie,
huiles essentielles, phytothérapie,
compléments alimentaires :
élargissez votre éventail
thérapeutique pour optimiser
la santé de vos patients.

18-19 mai à Bruxelles

Tél. : +33 6 16 35 13 02

@ : congres.odenth@gmail.com

3w : odenth.com

Le grand cours de l'Académie du Sourire

Niveau 1

31 mai-1^{er} juin à Tours

@ : nn@academie-du-sourire.com

3w : academie-du-sourire.com

COMMUNIQUEZ
votre événement dans
Dentoscope c'est facile
agenda@dentoscope.fr

► l'agenda

LES FORMATIONS ET LES ÉVÉNEMENTS INCONTOURNABLES

**COMMUNIQUEZ
votre événement
dans Dentoscope
c'est facile**

agenda@dentoscope.fr

Début en juin 2018

Stage esthétique cosmétique

7 juin à Lyon - L. Rutten
Tél. : + 32 13 67 04 80
@ : rutten@dentalteam.be
3w : vita-zahnfabrik.com

Étanchéifier et reconstruire

14 juin à Nantes
Contact : Stéphane Diaz / Thierry Babin
Tél. : 06 26 78 62 13 / 02 40 89 66 02
3w : endo-atlantique.com

Début en juillet 2018

Comment poser vos minivis orthodontiques

Masterclass
9 juillet à Aix-en-Provence
@ : nn@academie-du-sourire.com
3w : academie-du-sourire.com

Début en septembre 2018

Pathologie buccale

Du 5 au 7 sept. à Mérignac
Contact : Laurent Olli
Tél. : 06 08 30 54 63

La clé du succès en dentisterie esthétique

Maîtriser les temporaires
dans le secteur antérieur
Masterclass.
12 sept. à Aix-en-Provence
@ : nn@academie-du-sourire.com
3w : academie-du-sourire.com

Indication des différents matériaux CFAO

13 sept. à Dijon - É. Berger
Tél. : 03 87 36 12 77
@ : dtbfrance@aol.com
3w : vita-zahnfabrik.com

Traitements avancés

13 sept. à Nantes
Contact : Stéphane Diaz
Tél. : 06 26 78 62 13
Contact : Thierry Babin
Tél. : 02 40 89 66 02
3w : endo-atlantique.com

S'organiser

Journée ouverte aux assistant(e)s
14 sept. à Nantes
Contact : Stéphane Diaz
Tél. : 06 26 78 62 13
Contact : Thierry Babin
Tél. : 02 40 89 66 02
3w : endo-atlantique.com

La dimension transversale

Une question de stabilité et de
performance
Du 22 au 24 sept. à St Malo
Contact : Patrick Guézéneq
3w : bioprog.com

**DENTOSCOPE
lu dans tous les
cabinets dentaires**

Parosphère Formation

Module spécial - Hygiène : l'épreuve
de l'oral
27-28 sept. à Paris
@ : info@parosphereformation.fr

Début en octobre 2018

Cursus de l'Académie

Maîtriser l'esthétique du sourire
9 oct. à Aix-en-Provence
@ : nn@academie-du-sourire.com
3w : academie-du-sourire.com

Début en novembre 2018

Paro et dentisterie laser

15-16 nov. à Mérignac
Contact : Laurent Olli
Tél. : 06 08 30 54 63

Début en décembre 2018

La communication en dentisterie esthétique

En collaboration avec P-M. Le Prado
4 déc. à Aix-en-Provence
@ : nn@academie-du-sourire.com
3w : academie-du-sourire.com

Parosphère Formation

Module avancé : chirurgie de la
poche et gestion des cas complexes.
Si vous maîtrisez le diagnostic des
différentes formes de parodontites
et si vous êtes à l'aise dans la
gestion des formes superficielles
et modérées par les techniques de
traitement non chirurgical, alors ce
cycle de parodontologie avancée vous
donnera les bases nécessaires pour
aller plus loin dans le traitement des
parodontites sévères.
11-15 déc. à Paris
@ : info@parosphereformation.fr
3w : parosphereformation.fr



Association d'enseignement post-universitaire - International New Technology Institute
en collaboration avec l'UFR D'ODONTOLOGIE DE MONTPELLIER

Enseignement 2017 / 2018 avec obtention du : CERTIFICAT DE FORMATION À LA CHIRURGIE DENTAIRE LASERS ASSISTÉE
avec l'équipe d'enseignement de l'INTERNATIONAL MEDICAL LASERS ACADEMY

ANNÉE UNIVERSITAIRE 2017 / 2018

3 SESSIONS DE 2 JOURNÉES ET DEMIE

Du 16 au 18 novembre 2017 : Maîtrise des lasers - Omnipraticque clinique
Du 18 au 20 janvier 2018 : Parodontie - Péri-implantites - Endodontie - Orthodontie
Du 15 au 17 mars 2018 : Pathologies - Chirurgie - ROG et Implantologie
polycopiés de synthèse, cours théoriques, diaporamas, films d'applications cliniques et travaux pratiques

RENSEIGNEMENTS ET PROGRAMME : dr.gerardrey@sfr.fr - INSCRIPTION : odonto-formation-permanente@umontpellier.fr

Droit d'inscription pour le cycle complet : 2 400 €

POURQUOI N'EN CHOISIR QU'UNE SEULE ?

OMNIOPTICTM

By **ORASCOPTICTM**

Nouvelle génération de loupes interchangeables **ORASCOPTIC**



**Unique au monde, déclinable
sur montures LegendTM · RaveTM
RydonTM · VictoryTM · XV1TM**

- Une seule monture, plusieurs grossissements interchangeables et disponibles en HDLTM 2.5 Macro · HDL 3.5 · HDL 4.5 · HDL 5.5
- Idéal pour débiter et évoluer au fil des besoins opératoires
- Sur-mesure intégral
- Corrections évolutives intégrées dans les verres porteurs et loupes

SDC
société
des
cendres

DEPUIS 1859

C'DENTAIRE
UNE MARQUE DE SDC

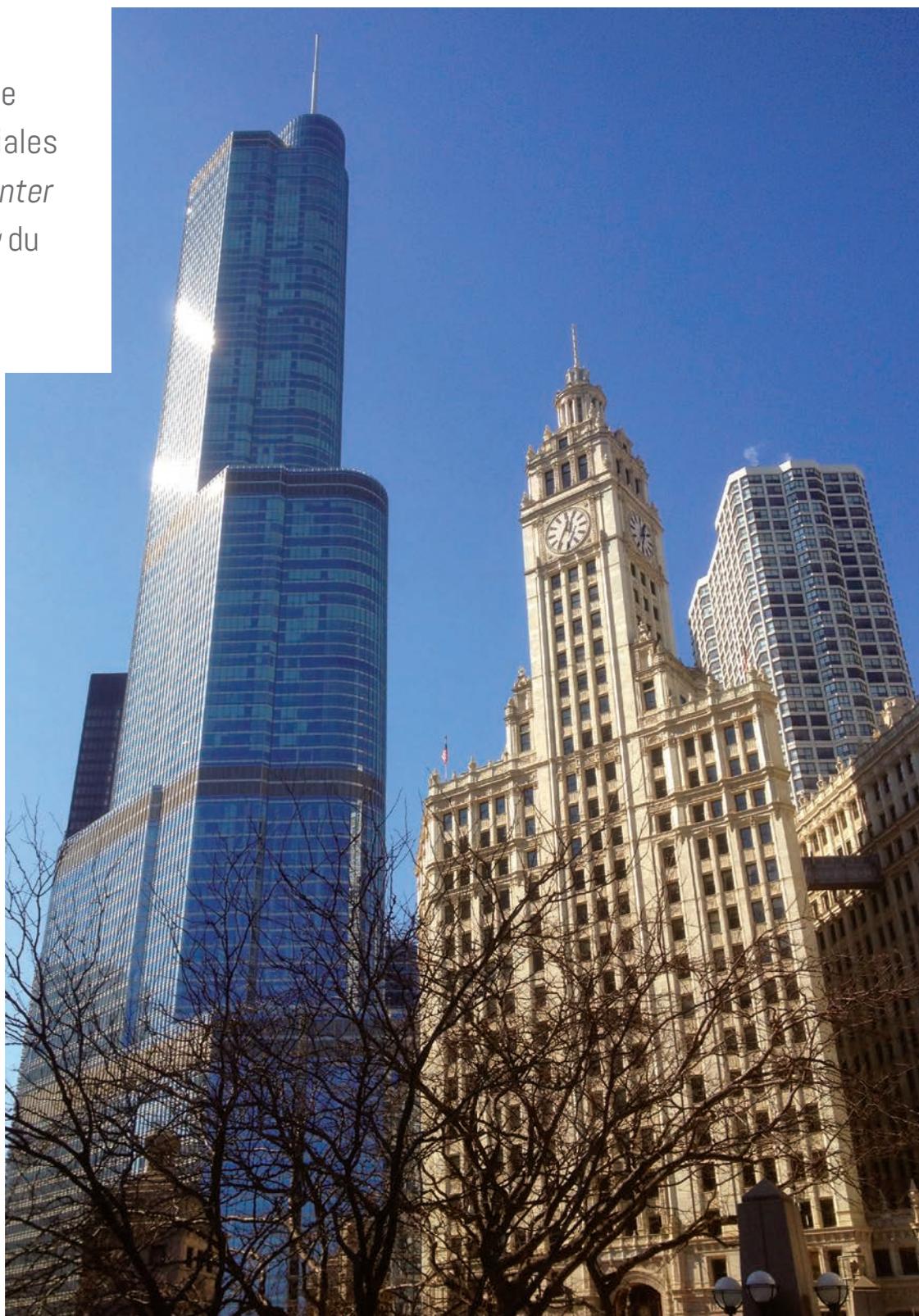
SDC : 13 rue du Général Mocquery - 37550 Saint-Avertin
Info Line : 01 49 61 41 41 - Sdc@Sdc-1859.com
www.cdentaire.com - www.sdc-1859.com

Midwinter Meeting de Chicago

30 000 participants internationaux et plus de 700 sociétés commerciales sont attendus au *Midwinter Chicago Dental Meeting* du 22 au 24 février.

Le congrès du *Midwinter Meeting* est l'une des trois plus importantes manifestations dentaires aux États-Unis. Chaque année, plus de 700 entreprises participent à cette exposition majeure de produits dentaires et de fabricants en Amérique du Nord. Plus de 30 000 participants, dont plus de 6 000 chirurgiens-dentistes, sont attendus cette année. Un programme de plus de 230 sessions éducatives sera proposé par 150 conférenciers au *McCormick Place West Building*. Les inscriptions sont ouvertes sur le site internet de la *Chicago Dental Society* jusqu'au 16 février.

Pendant trois jours, l'exposition permettra de voir et d'essayer les derniers produits et de découvrir tous les services dentaires de plus de 720 sociétés exposantes. Se rendre au *Midwinter Meeting* est l'assurance d'une mise à jour de ses connaissances. C'est une formation continue reconnue avec des cours magistraux, des ateliers pratiques et des démonstrations sur patients en direct. De nombreuses possibilités de formation continue seront proposées. Des journées complètes s'adresseront aux assistant(e)s dentaires, afin d'élargir leurs compétences et de développer leurs connaissances pour les aider à devenir un atout encore plus important pour chaque cabinet. Les tarifs sont dégressifs en fonction du nombre de cours. Des démonstrations en direct sur patients, en libre accès, auront lieu chaque jour.



L'application mobile 2018, compatible avec tous les smartphones et tablettes Android et iOS, permettra de naviguer sur les 17 000 mètres carrés d'exposition et de préparer son parcours pour visiter les exposants de son choix. Elle permettra aussi d'accéder à son horaire de cours et d'enregistrer le numéro de badge correspondant. Il sera possible d'accéder aux documents PDF des conférenciers présentant plus de 230 cours, prendre des notes et aussi synchroniser son profil sur l'application avec son compte LinkedIn, mais également d'accéder au salon virtuel pour profiter d'offres spéciales dans l'exposition. Des fonctionnalités supplémentaires permettront d'échanger avec d'autres participants au sein de l'application, de rester connecté via les réseaux sociaux et d'accéder à ses favoris. En téléchargeant l'appli-

Renseignements

Midwinter Chicago Dental Meeting

- Programme scientifique du jeudi 22 février au samedi 24 février de 8 h à 16 h 30
- Salle d'exposition ouverte les jeudi 22 et vendredi 23 février de 9 h à 17 h 30 et le samedi 24 février de 9 h à 16 h

transports

- service de navettes gratuites à partir des

principaux hôtels de la ville (plusieurs itinéraires de 6 h 30 à 11 h 00, et de 15 h 30 à 18 h 30). Taxi, limousine ou service d'autobus communaux.

lieux

- McCormick Place West Building
2301 S. Indiana Ave. Chicago IL 60616.

renseignements

- 3w : cds.org

Le Labor Day (LMT)

Pour les prothésistes de laboratoire et les praticiens intéressés par la prothèse, le LMT se tiendra les 23 et 24 février au Hyatt Regency Chicago (151 East Wacker Dr., Chicago). 4 000 participants, dont 400 chirurgiens-dentistes, sont attendus par 260 exposants. Plus de 350 séminaires éducatifs seront animés par quelque 200 instructeurs. Inscriptions sur place ou par internet sur le site de LMT (3w : lmtmag.com/lmtlabday)

cation et en mettant à jour son profil, les participants seront automatiquement inscrits à une tombola pour gagner une carte-cadeau. Les gagnants dont

les noms seront tirés à midi chaque jour devront être présents au salon pour recevoir leur prix. ☺



LE MOT DU PRÉSIDENT

Au nom du conseil d'administration, c'est avec une grande fierté que je vous invite à notre 153^e congrès. Durant les trois jours de cette édition, vous aurez la possibilité de participer à un congrès exceptionnel. Nous avons choisi cette année le thème : « Une triade dentaire : fierté, passion et professionnalisme », car c'est le reflet des membres du Midwinter, des bénévoles et du personnel.

Une triade est un groupe de composants étroitement liés qui travaillent ensemble pour le bien commun. Les personnes impliquées dans la société dentaire de Chicago

travaillent ensemble pour un objectif commun : remplir notre engagement envers la formation continue, ce qui contribue à améliorer la dentisterie pour nos patients. Nous sommes fiers que notre Midwinter soit à nouveau classé parmi l'un des plus importants des 150 salons professionnels en Amérique du Nord.

Le congrès vous montrera cette année des procédures de pointe et vous fournira des connaissances nouvellement acquises à appliquer au cabinet. Tous les aspects de la dentisterie seront présentés. Des démonstrations sur patients ou des programmes d'une journée entière sur l'esthétique, tous les aspects de la prothèse, des implants,

de la pharmacologie, de la photographie clinique, de la pathologie buccale seront évoqués par nos conférenciers.

Les grands cours sont si nombreux dans notre programme qu'il est difficile de trouver des points saillants ! Pour la première fois, nous offrons une formation au personnel par des coordonnateurs du contrôle des infections. Nous incluons des conférences et des ateliers docteur/assistant(e), et des conférences de deux heures sur divers aspects de l'assistance dentaire. Vous pourrez découvrir les traitements de pointe, les techniques et les produits. Vous pourrez réellement essayer des produits et les manipuler au sein de

l'exposition. Le congrès vous offrira une excellente occasion d'interagir avec vos collègues pour discuter des plans de traitement des patients.

Le Midwinter, ce n'est pas seulement de la formation continue et une exposition. Nous espérons que vous participerez aussi à nos événements spéciaux.



Louis A. IMBURGIA
• DDS
• Président de la Chicago Dental Society 2018



Restaurer un sourire : éclaircissement, composites et facettes

Présentation d'un traitement esthétique par des techniques simples, peu invasives et adhésives.

Un sourire peut être amélioré facilement dans le cadre du gradient thérapeutique par des techniques simples, peu invasives et adhésives. Dans cet article, le cas clinique présenté a été réalisé dans cette optique et le résultat obtenu est vraiment intéressant. Des éclaircissements interne et externe associés à la réalisation des facettes directes avec le système *Uvener* (*Ultradent*) permettent de changer l'esthétique et de redonner un sourire harmonieux à

la patiente. Ce système simple, esthétique et efficace utilise des technologies innovantes qui permettent au chirurgien-dentiste d'atteindre une restauration brillante et raffinée, anatomiquement correcte, avec un temps moindre à la réalisation à main levée. Les résultats sont reproductibles et prévisibles. Ce système peut également être utilisé pour les maquettes cosmétiques, le choix de la teinte ainsi que les facettes temporaires pendant la création de facettes en porcelaine.



Fig.1 : Facettes (réalisation Dr Marc APAP).





à savoir !

CARACTÉRISTIQUES DU SYSTÈME UVENEER

- Permet des restaurations en composite prévisibles, de haute qualité, d'aspect naturel
- Empêche la couche d'inhibition de l'oxygène pendant la polymérisation, ayant pour résultat une surface dure et brillante
- Permet à la lumière de passer du modèle au composite pour une polymérisation efficace
- Fonctionne avec n'importe quel composite choisi
- Se détache facilement de la résine composite polymérisée
- Nécessite un minimum de réglages ou de polissages, ce qui fait gagner du temps
- Facilite l'application sur une ou plusieurs dents
- Est autoclavable et réutilisable, ce qui peut en faire un choix économique



Chaque modèle réutilisable et autoclavable est conçu pour imiter l'anatomie dentaire idéale selon les règles de conception du sourire et de la « proportionnalité du nombre d'or » en y incorporant une hauteur idéale pour le rapport entre la largeur de contour, l'embrasure, et le centre de la ligne médiane. En raison du contour facial anatomique précis des dents des modèles, le résultat final donnera différentes épaisseurs de composite (*moins important au tiers incisal et les zones gingivales et plus important au milieu de la surface faciale*). Grâce à la variation de l'épaisseur créant différents effets et valeurs, seule une nuance de composite est souvent nécessaire pour obtenir un effet de dégradé naturel ; (Fig.1) (Encadré « à savoir ! »).

les auteurs

Camille BERTRAND

• UFR d'odontologie de Montpellier



Aiping HUANG

• Hôpital central de Karamay, département de stomatologie, Xinjiang, Chine



Bruno PELISSIER

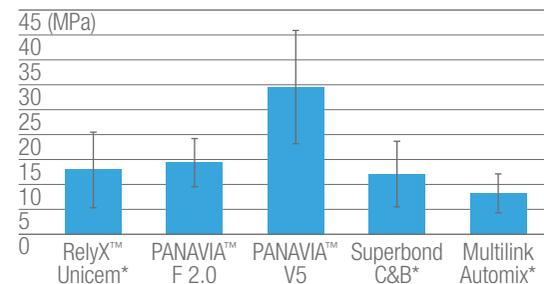
• UFR d'odontologie de Montpellier



PANAVIA™ V5. Le système de collage qui convient pour tous les collages, quels que soient l'indication ou le matériau à coller ! Le protocole reconnaissable et intuitif de PANAVIA™ V5 surprend par sa simplicité inégalée. Pour chaque restauration, matériau ou indication, vous suivez la même procédure uniforme :

1. Appliquer CLEARFIL™ CERAMIC PRIMER PLUS sur la restauration.
2. Appliquer PANAVIA™ V5 Tooth Primer sur le tissu dentaire.
3. Appliquer PANAVIA™ V5 et placer la restauration.

Force d'adhérence de la zircone sur la dentine



PANAVIA™ V5: In vitro evaluation project of adhesion to zirconia E. Dursun, H. Fron Chabouis, S. Le Goff, JP Attal, URB21-EA4462, Université Paris Descartes, Paris (2015)

La bonne adhésion à tous les matériaux dentaires, dont la zircone et le disilicate de lithium, est obtenue grâce au MDP inventé par Kuraray. De nombreuses études ont prouvé que ce monomère crée une adhésion stable et durable à l'hydroxyapatite et aux matériaux dentaires. La combinaison du Tooth Primer avec la pâte de PANAVIA™ V5 assure un degré de polymérisation élevé qui évite l'absorption d'eau et les décolorations.

kuraray

Noritake

Kuraray France

3 Avenue de la Division Leclerc, 92160 Antony

tél: + 33 (0)1 56 45 12 51

dental-fr@kuraray.eu, www.kuraray-dental.eu

► clinique : Drs Camille BERTRAND, Aiping HUANG et Bruno PELISSIER

ESTHÉTIQUE

CAS CLINIQUE

Une jeune fille de 25 ans se présente en consultation pour une demande esthétique ; (Fig.3a à d). Elle a eu une chirurgie d'avancée maxillaire et un traitement orthodontique. Elle désire un traitement simple et rapide, mais surtout non invasif ; (Fig.4). Dans le cadre de la philosophie du gradient thérapeutique, nous lui proposons tout d'abord un éclaircissement interne suivi d'un éclaircissement externe pour harmoniser la teinte des dents (teinte de départ A3 incisive et A3.5 canine).

La face vestibulaire réalisée, nous avons fini les faces palatines.

Après ce traitement, des composites seront réalisés en mésial des incisives centrales et des facettes directes sur 12 et 22. Les facettes ont été réalisées à l'aide de moules ; nous avons fait une sorte de stratification guidée inversée, le moule servant de guide vestibulaire. La face vestibulaire réalisée, nous avons fini les faces palatines ; (Tableau ci-contre). Ces techniques simples et faciles à mettre en œuvre en pratique quotidienne permettent donc de rendre un sourire plus harmonieux ; (Fig.5a et b). ↻



Fig.2 : Radiographie.



Fig.3a à 3d : Cas initial : incisive centrale 21 colorée, composites mésiaux infiltrés sur 11 et 21 et incisives latérales 12 et 22.



Fig.4 : Plan de traitement : composites mésiaux sur 11 et 21 avec Mosaïc teinte A1. Éclaircissement interne 21 avec Opalescence Endo (1 séance de 3 jours). Facettes directes 12 et 22 en Mosaïc teinte A1 avec le système Uveneer. Éclaircissement externe par gouttières avec Opalescence PF 16 % d'Ultradent pendant 15 jours.

PLAN DE TRAITEMENT ET RÉALISATION CLINIQUE	
Éclaircissement interne 21 avec Opalescence endo d'Ultradent	Après contrôle du traitement endodontique, nous avons réalisé une application de 3 jours du produit ; le résultat étant satisfaisant, nous avons fait un éclaircissement externe.
Éclaircissement externe par gouttières avec Opalescence pf 16 % d'Ultradent	Le traitement avec gouttières portées pendant 2 h/jour a duré 15 jours ; les teintes de départ étaient A3 pour les incisives et A3.5 pour les canines. La teinte finale obtenue a été A1.
Composites mésiaux sur 11 et 21 avec Mosaïc d'Ultradent	Après 15 jours, pour avoir une teinte stabilisée mais aussi pour que les résidus d'oxygène inhibant la polymérisation du composite soient éliminés, nous avons réalisé les composites mésiaux avec du Mosaïc A1 : remplacement des anciens composites et morphologie plus adaptée (trou noir inter-proximal).
Facettes directes 12 et 22 en Mosaïc avec le système Uveneer d'Ultradent	Nous avons ensuite réalisé des facettes directes sur les incisives latérales pour leur donner une bonne morphologie en éliminant les diastèmes disharmonieux ; cela peut s'apparenter à une stratification guidée inversée ; nous avons utilisé le composite Mosaïc de teinte A1. Le résultat esthétique obtenu est très correct et correspond entièrement aux attentes de la patiente.



Fig.5a et 5b : Cas final après éclaircissement interne et externe, composites mésiaux 11 et 21 et facettes sur 12 et 22.

VOS TRAITEMENTS EN TOUTE SÉRÉNITÉ

Optimisez le confort de vos soins pour le bien-être de vos patients grâce à la photobiostimulation.



+
LES

- Accélère la cicatrisation, réduit l'inflammation, soulage la douleur
- Technologie éprouvée scientifiquement et cliniquement
- Diversification des soins proposés
- Gain de temps sur les traitements
- Fidélisation des patients



BIOTECH DENTAL

Fabriqué par : Swiss Bio Inov - Distribué par : Biotech Dental.

Biotech Dental - S.A.S au capital de 10 000 000 € - RCS Salon de Provence : 795 001 304 - SIRET : 795 001 304 00018 - N° TVA : FR 31 79 500 13 04.

Dispositif médical de classe IIa. Technologie pour applications médicales : antalgique, anti-inflammatoire, cicatrisation, CE0459. Non remboursé par la Sécurité Sociale. Lire attentivement les instructions figurants dans la notice. Doit être utilisé par des professionnels de santé qualifiés et formés. Des lunettes de protection doivent obligatoirement être portées par le praticien et le patient. Contre-indiqué pour un usage pédiatrique. Visuels non contractuels. Ne pas jeter sur la voie publique. Imprimerie VALLIERE - 163, Avenue du Luxembourg - ZAC des Molières - 13140 MIRAMAS.

► La gamme de produits

KATANA ZIRCONIA DE KURARAY NORITAKE DENTAL

Le potentiel naturel de la zircone

La gamme *Katana Zirconia* permet la réalisation de prothèses avec un aspect particulièrement proche de la dent naturelle.

Pour reproduire une dent naturelle, le matériau utilisé doit avoir un dégradé de couleurs et de translucidité. Pour le traitement des dents antérieures en particulier, il est d'usage d'utiliser des matériaux comme des céramiques pour fournir la translucidité nécessaire à la restauration. La zircone a d'excellentes caractéristiques mécaniques, de sorte qu'elle est devenue de plus en plus utilisée pour traiter les dents postérieures et pour réaliser les armatures.

La gamme *Katana Zirconia* développée par *Kuraray Noritake Dental* a modifié l'image conventionnelle de la zircone sur sa translucidité, ouvrant la porte à une nouvelle utilisation potentielle en odontologie. Elle offre un aspect très naturel à toutes les prothèses. La zircone ne paraîtra ni trop opaque ni trop blanche. Toutes sortes de prothèses – des facettes aux prothèses complètes – sont réalisées avec un aspect particulièrement proche de la dent naturelle.

Katana Zirconia UTML est idéale pour les prothèses antérieures telles que les facettes. Grâce à sa translucidité et à son dégradé de teintes naturelles. Il s'agit d'une zircone d'une translucidité parmi les plus élevées du marché.

Katana Zirconia STML est une zircone multicouche avec un dégradé de couleurs et un dégradé de translucidité, avec moins de translucidité dans la région cervicale pour atténuer l'effet de la couleur du moignon.

Katana Zirconia ML, zircone avec dégradé de teintes naturelles, est conçue



pour les armatures dentinaires de grande taille. Grâce à son opacité naturelle, elle constitue une base idéale à recouvrir de céramiques réalisées manuellement. ↻

Kuraray Noritake

Tél. : 01 56 45 12 51

@ : dental-fr@kuraray.com

3w : kuraray-dental.eu/fr



L'ASPECT MULTICOUCHE DE KATANA ZIRCONIA EST EXCELLENT »

Ces dernières années, la zircone est devenue le matériau de premier choix pour les chirurgiens-dentistes qui souhaitent réaliser des restaurations avec un matériau fiable et sans métaux. Le développement récent de solutions esthétiques multicouches à translucidité élevée a augmenté encore la popularité de la zircone. En comparaison avec la blancheur opaque des anciennes générations de zircone, l'amélioration de l'esthétique et de la fonctionnalité de ces nouvelles versions les rend plus adaptées pour des restaurations antérieures au résultat naturel.

La gamme de disques *Katana Zirconia* de *Kuraray Noritake Dental* est fabriquée à partir d'une poudre de zircone brevetée – réalisée au sein de l'entreprise – qui lui donne son aspect naturel. Cette gamme, adaptée pour des couronnes unitaires aux restaurations complètes, est idéale pour les restaurations des zones antérieures et postérieures. Le *Dr Imad Ghandour*, prothésiste dentaire de formation scientifique exerçant dans son propre laboratoire de prothèse au Cagnet en France, présente son expérience de la gamme *Katana Zirconia* pour les restaurations.



Reproduire le dégradé des teintes et de translucidité.

Quand avez-vous commencé à utiliser la zircone comme matériau pour vos restaurations ?

Dr Ghandour : J'ai commencé à utiliser l'alumine-zircone en 1998 lorsque j'effectuais encore manuellement les traitements thermiques par frittage.

Cette alternative aux alliages métalliques qui était beaucoup plus esthétique était la bienvenue.

Toutefois, j'ai commencé à travailler avec les *Vitablocs* à partir de 2003, mais seulement pour les armatures car je réalisais toujours les revêtements en céramique. Aujourd'hui, avec la dentisterie principalement axée sur le numérique, nous avons besoin d'un matériau qui puisse être fraisé sans changer la morphologie de la dent. Le but est d'être capable d'appliquer le plan de traitement le plus précisément possible. La gamme *Katana Zirconia* répond à ce besoin.

Dans quelle mesure la dentisterie numérique a-t-elle changé le rôle du chirurgien-dentiste en ce qui concerne les procédures de restauration ?

Dr Ghandour : Il est clair que nous sommes entrés dans l'ère de la dentisterie numérique. Près de 80 % des restaurations sont réalisées à l'aide de systèmes de CAO/FAO sans même que les chirurgiens-dentistes aient besoin d'interagir avec les matériaux eux-mêmes. D'énormes progrès ont été faits dans les technologies disponibles au quotidien dans les cabinets dentaires partout dans le monde et nombre d'entre elles peuvent être utilisées pour assister les chirurgiens-dentistes dans leurs procédures de restauration. Néanmoins, il est important de garder à l'esprit que ces avancées technologiques seules ne conduiront pas à de meilleurs résultats – elles sont complémentaires à l'acquisition de compétences et de techniques pratiques requises dans ce domaine pour tous les

chirurgiens-dentistes. C'est sur cette base de connaissances fondamentales que nous pouvons ensuite utiliser la dentisterie numérique pour réaliser des restaurations plus prévisibles et reproductibles. Afin d'obtenir les meilleurs résultats pour les restaurations, les chirurgiens-dentistes doivent bien sûr aussi utiliser des matériaux dotés des meilleures propriétés esthétiques et mécaniques.

Depuis combien de temps utilisez-vous la gamme Katana Zirconia de Kuraray Noritake Dental et quelle a été votre expérience ?

Dr Ghandour : J'utilise *Katana Zirconia* depuis un peu plus d'un an maintenant. Au cours de cette période, j'ai principalement utilisé *Katana Zirconia STML* (*Super Translucent Multi Layered*) et j'ai été agréablement surpris de constater que les restaurations que j'avais effectuées avec ce matériau avaient un aspect très naturel. Lorsque j'effectue la sinterisation d'une couronne réalisée en *Katana Zirconia STML*, je suis époustoufflé de voir combien le matériau sinterisé rappelle une perle – ce qui évoque le blanc nacré des dents.

Lorsque vous utilisez Katana, comment sélectionnez-vous la bonne teinte pour obtenir un aspect naturel ?

Dr Ghandour : Tout d'abord, personne – que ce soit un chirurgien-dentiste ou un prothésiste dentaire – ne peut être absolument certain que la teinte et l'intensité de couleur de la restauration que l'on a entre les mains seront les mêmes après la mise en place dans la cavité buccale. Cela est dû à la complexité de l'environnement buccal. En premier lieu, la couleur rosée de la gencive peut avoir un impact considérable sur l'aspect de la restauration et la fait souvent apparaître beaucoup plus terne que sous la lumière du laboratoire dentaire. On essaie parfois de compenser cet effet en fabriquant des prothèses

qui ont l'air beaucoup plus claires que lorsqu'elles sont mises en place dans la cavité buccale.

Mais avec un produit comme *Katana* et ses matériaux associés de glaçage, je peux réaliser des couronnes et d'autres restaurations qui ont une fluorescence et une translucidité optimales et qui peuvent mieux conserver leur teinte que tout autre matériau céramique que j'ai utilisé. Je peux sélectionner une teinte en étant sûr qu'elle aura exactement le même aspect une fois mise en bouche, sans que l'intensité de la couleur ne soit absorbée par la gencive. Par conséquent, obtenir un aspect naturel dépend du choix de la teinte qui doit être la plus proche possible de celle de la dentition qui l'entoure. À cet égard, les options ne manquent pas étant donné que *Katana Zirconia UTML* (*Ultra Translucent Multi Layered*) est disponible dans 16 teintes standards ainsi que quatre teintes d'email supplémentaires.

De quelle manière la technologie multicouches de Katana Zirconia vous aide-t-elle à obtenir des résultats esthétiques optimaux d'aspect naturel ?

Dr Ghandour : Tout d'abord, la stratification du matériau est conçue pour reproduire le dégradé des teintes et de translucidité des dents naturelles ce qui permet l'intégration optimale des restaurations. Cette technologie multicouche se révèle aussi très pratique lorsque je procède à la sinterisation des couronnes réalisées avec *Katana Zirconia*. Pour résumer, si la sinterisation d'une couronne est effectuée rapidement, elle aura un aspect un peu plus opaque. Si elle se fait à une température plus élevée et plus lentement, le résultat sera beaucoup plus translucide. La structure multicouche de *Katana Zirconia* est excellente dans la mesure où elle me permet de réaliser des restaurations plus ou moins translucides en fonction des besoins.

L'interviewé

Dr Imad GHANDOUR



- École d'ingénieur en matériaux
- Prothésiste dentaire et *Digital Smile Designer*
- Chirurgien-dentiste à Cannes
- Conférencier international
- Pilote et trainer pour les firmes *Vita*, *Dentsply Sirona*, *Kuraray Noritake*, *Dumond Instruments*, *Kerr*

► les petites annonces

ÉCHANGES ENTRE PROFESSIONNELS

Pour un maximum de visibilité, le service « Petites Annonces » de Dentoscope vous propose ses formules « TOUT COMPRIS ». Rendez-vous sur : edp-dentaire.fr/petites-annonces pour connaître toutes les modalités !

OFFRE D'EMPLOI Collaboration

2017-10-12-4 / 18 - VIERZON

Recherche collaborateur(trice) pour deuxième fauteuil bientôt vacant dans une région à forte demande. Asso. possible. Type d'expérience : Débutant accepté. Tél. : 06 71 22 54 99

2017-10-21-1

87 - ORADOUR-SUR-GLANE

15 min. Limoges, SCM 3 praticiens, cherche collaborateur(trice) pour fauteuil existant, assistantes, pano., informatique, omnipratique, paro., implanto., ortho. Tél. : 05 55 03 13 18 @ : philippe.milor@orange.fr

Collaboration ODF

2017-11-30-1

42 - SAINT-ÉTIENNE

Cabinet ODF cherche collaborateur/trice en vue d'association et de cession ultérieure. Petite expérience souhaitée. Cabinet très bien situé (proche collèges, commerces et transports urbains) et bien équipé (4 fauteuils, 5 postes ordinateurs, équipement radiologique numérisé, logiciel Ortholeader). Fort potentiel. Patientèle fidélisée. Locaux agréables refaits à neuf. Collaboration en CDI avec possibilité d'acquisition progressive de parts et cession sous 3 ans (cause retraite). Type de contrat : CDI. Type d'expérience : Débutant accepté. @ : epacquet@gmail.com

Remplacement

2017-12-07-2 / 69 - LYON

Recherche remplacement ou collaboration sur Lyon ou proche banlieue. @ : c.thituyet@ntymail.com

CABINET Vente

2017-09-11-2 / 01 - PRIAY

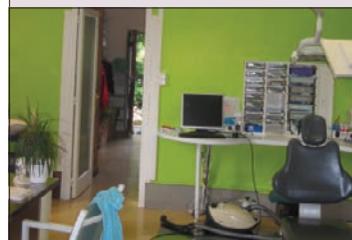
Cause retraite, décembre 2017. Vends part dans cabinet omnipratique, au sein SCM 2 praticiens, dans maison médicale, patientèle agréable. Rdc, 80 m², réagencement récent, fauteuil *Sirona*, pano *Orthophos XG*, informatique 2 postes *Julie*, climatisé, loyer faible, possibilité 2^e fauteuil (prééquipé). C.A. 150 K€ sur 2j/ semaine - 10 mois (à développer). 2^e praticien part dans 12 mois. Accomp. assuré. Tél. : 06 34 35 48 94 @ : labrunie.lydie@hotmail.fr

2017-09-20-4 / 03 - VICHY

À vendre cabinet dentaire de standing dans un environnement urbain de valeur. Activité omni. Plateau technique très complet. 2 fauteuils, panoramique, *Cerec*, etc. Exercice de qualité dans cadre de vie idéal. Audit expertise complet disponible. Tél. : 07 85 89 03 22 @ : contact@hippocrate-transactions.fr 3w : hippocrate-transactions.fr

2017-10-06-2 / 06 MANDELIEU

À voir d'urgence ! Cause cessation activité libérale, vends cabinet tenu 25 ans, dans SCM 3 praticiens, très bonne entente, patientèle fidélisée dans secteur recherché en croissance permanente. Locaux 140 m² modernes et spacieux dans c.v., avec 2 autres salles de soins, parking gratuit au pied de l'immeuble. En commun : salle de sté., 2 bureaux, espace d'accueil, salles de chir., de radio pano. et *cone beam Planmeca*, info. *Julie* en réseau 8 postes, assistante à mi-temps. Fauteuil *Belmont 2011*, *RVG*, climatisation et peinture neuves. Pas de crédit personnel, un *leasing* SCM finissant en 2018. C.A. moyen 220 K€, fort potentiel. @ : hussenet.jean@gmail.com



2017-12-08-13

13 - PROCHE MARSEILLE

Région marseillaise. Au cœur d'un centre commercial et d'une zone de chalandise importante, vous exercerez dans une structure aménagée pour une pratique confortable, en association dans une structure dentaire apte à satisfaire vos aspirations. Le chiffre d'affaires se situe au-delà de la moyenne de la profession, avec un bénéfice très confortable. Personnel de qualité et compétent. L'audit de ce cabinet est à votre disposition. Tél. : 07 85 89 03 22 @ : contact@hippocrate-transactions.fr 3w : hippocrate-transactions.fr/cession-dun...

2017-10-30-2

13 - SAINT-MARTIN-DE-CRAU

Cause retraite vends cabinet dentaire très agréable situé dans un bâtiment récent très bien agencé. Rez-de-chaussée avec un accès direct. Parking. Omnipratique approche globale orientée paro., implanto. sur 2 fauteuils ; TB équipés : pano. Informatique réseau *Julie*, *RVG*, caméra buccale. Patientèle importante et fidèle. Site Internet avec photos. C.A. : 400 K€. Possible 2 praticiens. Idéal couple (très beau logement mitoyen à céder). Tél. : 04 90 47 32 26

2017-12-08-22

29 - PROCHE CONCARNEAU

Vous souhaitez exercer à proximité du bord de mer et profiter de cet air marin breton régénérateur. Le cabinet dentaire est situé entre Finistère et Morbihan. N'hésitez pas ! Ce cabinet est fait pour vous. Situé au sein d'une maison médicale, et au cœur d'une zone de chalandise importante, le praticien cédant a su développer une patientèle fidèle. Très peu de confrères aux alentours. La sérénité est le maître mot de ce cabinet. Mandat d'exclusivité *Hippocrate Transactions*. L'audit de ce cabinet est à votre disposition. Tél. : 07 85 89 03 22

@ : contact@hippocrate-transactions.fr 3w : hippocrate-transactions.fr/a-vendre-cabinet-dentaire-bord-de-mer-sud-bretagne

2017-11-22-1 / 29 - QUIMPER

Recherche successeur(s) à cabinet ODF pour le 01/04/18. 3 fauteuils. Cabinet très lumineux et très bien situé en ville : près des établissements scolaires, commerces et moyens de transport. Toute proposition est envisageable. @ : docteurnicolasjeanne@orange.fr

2017-12-17-1

31 - CASTELGINEST

Commune Nord Toulouse. Cause changement région, vends cabinet, patientèle de qualité et fidélisée, C.A. élevé. *Cone beam*, bloc opératoire. Société de fait de 2 praticiens. Tél. : 06 11 47 84 83

2017-11-14-1

31 - TOULOUSE

Vends cabinet dentaire 1 poste. Faibles charges. Informatisé, clim. Pas de personnel. Étudie toutes propositions. Tél. : 06 37 54 35 89 @ : cabinetdentaire31@laposte.net

2017-11-05-1

37 - JOUÉ-LÈS-TOURS

Quartier résidentiel, cède cabinet lumineux (tenu 34 ans), cause retraite. Rdc 75 m². C.A. 230 K€ sur 3,5 jours (à développer). Salle de sté. et pano. Pas de personnel à reprendre. Avec ou sans murs. Tél. : 02 47 27 25 26 @ : p-le-goff@wanadoo.fr

2017-12-08-19 / 37 - TOURS

Tours (*Indre-et-Loire*). Au sein d'un cabinet dentaire de renommée, l'émulation du travail en groupe vous permettra un exercice apte à exploiter votre demande. Le confrère cédant désire changer de région. C'est donc un cabinet en pleine expansion que vous allez intégrer. À 1 h en TGV de Paris, et au cœur d'une région touristique et historique. L'audit de ce cabinet est à votre disposition. Mandat d'exclusivité *Hippocrate Transactions*. Tél. : 07 85 89 03 22 @ : contact@hippocrate-transactions.fr 3w : hippocrate-transactions.fr/tours-a-vendre-au-sein-dune-scm-cabinet-dentaire

dentoscope

Journal + Internet
la formule gagnante
de toutes vos annonces



veneer™

dental art made simple

■ VOUS PRÉSENTE L'UNIQUE ■
système de modèle pour facette en composite direct



Simple et rapide pour un résultat prédictible

Uveneer est unique, un modèle minimalement invasif qui permet de créer des facettes en composite direct facilement, de façon prédictible et symétrique. Il est similaire aux dents naturelles et a été créé pour avoir un look naturel, de haute qualité et en une seule visite. Il peut être aussi utilisé pour des mock-ups, la sélection de teinte, et des facettes temporaires.



N° VERT 0 800 00 81 50 | www.ultradent.fr
© 2015 Ultradent Products, Inc. All Rights Reserved.

ULTRADENT
PRODUCTS, INC.

► les petites annonces

ÉCHANGES ENTRE PROFESSIONNELS

dentoscope

Journal + Internet
la formule gagnante
de toutes vos annonces

2017-12-08-17 / 38 - CLAIIX

Votre futur cabinet dans un cadre majestueux à Claix (Isère). Ce confrère cède sa part de l'asso. avec 2 autres praticiens. Plus de 30 ans après l'avoir créée, il est à même d'assurer la transmission d'un très bel outil de travail. La quiétude de l'environnement, alliée à la sérénité qui règne dans ce cabinet vous assurera un exercice de qualité. La patientèle est nombreuse et fidèle au cabinet. Le centre de Grenoble est à 20 minutes. L'audit de ce cabinet est à votre disposition.

Tél. : 07 85 89 03 22

@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : hippocrate-transactions.fr/cabinet-dent...

2017-12-08-12 / 38 - GRENOBLE

À Grenoble, ce cabinet (40 ans) est très bien organisé. Le résultat comptable est à la hauteur de la qualité des soins dispensés. Tout est prêt pour votre exercice dans d'excellentes conditions de travail.

Tél. : 07 85 89 03 22

@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : <http://www.hippocrate-transactions.fr/cabinet-dent...>

2017-10-17-1

41 - ROMORANTIN-LANTHENAY
Sologne, à 200 km de Paris : stomatologiste à activité majoritairement orthodontique répondant à une forte demande locale. Cause retraite, cède cabinet créé il y a 35 ans. Locataire à exercice libéral dans un centre médical avec médecins spécialistes (dont radiologues), paramédicaux, et parking.

Tél. : 06 71 50 01 34

@ : dewaele.brigitte@wanadoo.fr

2017-12-08-18

41 - PROCHE VENDÔME

Proche de Vendôme (Loir-et-Cher). Au cœur d'une petite ville, vous exercerez dans un cabinet dont le cadre de travail vous permettra un épanouissement professionnel : omnipratique, orthodontie, prothèse sur implant. La région est touristique et culturelle. La gare TGV de Vendôme se situe à 45 min. de la gare Montparnasse. L'audit de ce cabinet est à votre disposition.

Tél. : 07 85 89 03 22

@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : hippocrate-transactions.fr/ce-cabinet-d...

2017-09-20-3 / 44 - NANTES

Dans le centre de Nantes, un cabinet pour des soins omni., implanto. et esthétique. Plateau technique très complet (2 fauteuils, 1 bloc opératoire, cone beam, stérilisation complète, nombreux périphériques). C.A. élevé. Pour praticien désireux d'un exercice de qualité.

Tél. : 07 85 89 03 22

@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : hippocrate-transactions.fr

2017-09-04-1 / 45 - MONTARGIS

Cause retraite vend cabinet, centre-ville, avec ou sans murs, 105 m² rez-de-chaussée, 2 équipements, parking.

Tél. : 02 38 98 16 76

@ : jfmc.martin@wanadoo.fr

2017-12-08-20

49 - PROCHE SAUMUR

Proche Saumur (Maine-et-Loire). Activité sereine pour ce cabinet sans concurrence. Exercice à développer au sein d'une bourgade très agréable à vivre. L'audit de ce cabinet est à votre disposition. Mandat d'exclusivité Hippocrate Transactions.

Tél. : 07 85 89 03 22

@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : <http://www.hippocrate-transactions.fr/a-vendre-cab...>

2017-12-08-26 / 51 - REIMS

Venez avec votre futur associé(e) et devenez propriétaire de ce cabinet à Reims. Tout est prêt pour un exercice de haute qualité. Le cadre de vie idéal, à moins d'une heure de Paris. Le C.A. très élevé est à la hauteur de la rentabilité. Mandat d'exclusivité Hippocrate Transactions. L'audit est à votre disposition.

Tél. : 07 85 89 03 22

@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : hippocrate-transactions.fr/vends-cabine...

2017-10-03-1

58 - COSNE-SUR-LOIRE

180 km sud Paris, bien situé en centre-ville. Cession cabinet ODF, région plaisante, bord de Loire, proche Sancerre/Pouilly. Patientèle agréable et assurée, avantages fiscaux (ZRR), pano-télé., labo., (possibilité paro.). Toutes solutions envisageables.

Tél. : 06 18 39 10 71

@ : gabriel.riviere0405@orange.fr

2017-12-10-1 / 58 - DECIZE

Cause retraite mars 2018, cède cabinet Rdc tenu 41 ans, murs à vendre avec terrain (parking). Possibilité plusieurs fauteuils. Assistante qualifiée.

Tél. : 06 66 62 72 03

@ : cabdent.gmt58@orange.fr

2017-12-08-11 / 59 - CAMBRAI

Vous désirez exercer dans un cabinet dont la mise en place vous permettra de débiter immédiatement : ce cabinet est fait pour vous. Le C.A., ainsi que les frais de fonctionnement adaptés font de ce cabinet une excellente opportunité. Il ne vous reste plus qu'à poser votre plaque. Lille est à 1 h et la Belgique à 45 min. L'audit est à votre disposition.

Tél. : 07 85 89 03 22

@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : <http://www.hippocrate-transactions.fr/vends-cabinet-dentaire-cambrai>

2017-11-12-1 / 59 - LILLE

Cause cessation d'activité en juillet 2018, Lille centre vend cabinet (32 ans). Cabinet omnipratique, 2 postes de travail (Sirona C4, Anthos), 2 radios rétro-alvéolaires (Trophy, Owanday), informatisé (Visiodent), 1 salle de stérilisation, vestiaire, salle d'attente. Matériel régulièrement entretenu. Dérogation PMR. Assistante qualifiée. Vente des murs. Possibilité d'accompagnement en collaboration jusqu'à fin 06/2018.

Tél. : 06 68 35 88 27

@ : drscm@yahoo.com

2017-09-20-2

63 - CLERMONT-FERRAND

Cession de parts de SCM, vous exercerez en association dans une structure dentaire apte à satisfaire vos aspirations. Le chiffre d'affaires se situe au-delà de la moyenne de la profession, avec un bénéfice très confortable. Personnel de qualité et compétent. L'audit de ce cabinet est à votre disposition.

Tél. : 07 85 89 03 22

@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : hippocrate-transactions.fr

2017-12-13-1 / 64 - BIARRITZ

Cède cabinet, cause retraite, très bel emplacement en c.v. et parking, plateau tech. moderne et clientèle importante.

Tél. : 06 08 57 30 20

@ : belza1000@yahoo.fr

2017-11-13-1 / 67 - LINGOLSHEIM

Cause départ retraite fin 2018, cède cabinet avec/sans murs, dans maison indiv., cadre agréable, 10 km centre Strasbourg. Matériel récent, bon chiffre à dév. Étudie toutes propo. avec facilités financières si nécessaire. Possibilité collab. avant reprise si souhaité.

Tél. : 03 88 78 25 68

@ : gosselindentiste@orange.fr

2017-09-06-1 / 69 - LYON

Cédons cabinet très bel emplacement, 1^{er} arrt. 3 fauteuils, salles de chir., de sté., lab. de prothèse, salle de radio + cone beam, etc. En activité depuis plus de 100 ans dans locaux de 200 m². C.A. élevé. Pour praticiens désireux d'un exercice de qualité dans un environnement d'exception.

@ : cabinetavendre69@gmail.com

2017-09-21-3 / 69 - LYON

Cause retraite, spécialiste qualifié vend cabinet d'ortho. à Lyon 6^e. Exercice de qualité en solo avec 2 assist., excellente patientèle, prox. nombreux étab. scolaires. 3 fauteuils DKL. Possibilité de vente des murs (108 m²). Collab. s'abstenir mais présentation de patientèle.

Tél. : 06 16 60 21 30

3w : vendcabinetdorthodontie.com

2017-09-27-1 / 72 - CHANGÉ

Retraite très proche (fin 2017), dommage de fermer mon cabinet étant donné ses atouts et sa patientèle. Situé à 3 km du Mans, fort potentiel dans un cadre agréable au sein d'une SCI (infirmiers + énergétique). Toutes modalités à étudier.

Tél. : 06 43 69 71 33

@ : jeanjacquesbayle@wanadoo.fr

2017-12-08-16

72 - PROCHE LE MANS

Cherche associé pour importante activité dentaire de qualité. La structure très organisée et complète vous permettra d'exprimer vos compétences dans tous les domaines. Patientèle exigeante et fidèle. Opportunité exceptionnelle idéale. Mandat d'exclusivité Hippocrate Transactions.

L'audit est à votre disposition.

Tél. : 07 85 89 03 22

@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : <http://www.hippocrate-transactions.fr/recherche-du...>

2017-12-08-15

74 - HAUTE-SAVOIE

Dans une grande ville de Haute-Savoie, très beau plateau technique associé à une activité importante. Votre patientèle est en attente de soins de qualité. Votre exercice se déroulera au sein d'une ville dont la croissance est permanente. Le cadre de vie est idéal si vous êtes épris de montagne.

Tél. : 07 85 89 03 22

@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : hippocrate-transactions.fr/a-vendre-cabinet-centre-ville-de-savoie

Pour vos annonces dentaires, misez sur la force de diffusion de notre groupe !

AVEC NOS PACKS, DIFFUSEZ VOS ANNONCES



Sur internet : le site edp-dentaire

11 000 visiteurs par mois
30, 60 ou 90 jours.

+ **Dentoscope** :
envoyé aux 27 000 cabinets
dentaires de France
métropolitaine.

+ **Orthophile** :
lu par 50 % des orthodontistes.

MAXIMISEZ VOTRE EFFICACITÉ AVEC :

+ des options de diffusion presse dans **SOLUTIONS Cabinet dentaire** diffusé à 10 000 exemplaires.

+ des options de visibilité (photos, mise en avant, etc.)



Pour passer votre annonce, une seule adresse :
www.edp-dentaire.fr onglet « petites annonces »

Support téléphonique au 06 73 85 58 29

► les petites annonces

ÉCHANGES ENTRE PROFESSIONNELS

2017-10-12-1 / 76 - DIEPPE

À céder retraite mars 2018, cabinet dentaire situation privilégiée, matériel neuf. C.A. : 285/4 j. Bail par vendeur.

Tél. : 06 72 78 02 47

@ : cdbray@wanadoo.fr

2017-12-08-24

78 - LA CELLE-SAINT-CLOUD

Ce cabinet au centre d'une zone de chalandise importante (4 500 habitants, très faible concurrence) présente une activité régulière avec un bénéfice en augmentation. Un beau potentiel de soins rémunérateurs est à dev. Structure pour un(e) praticien(ne). Mandat d'exclusivité Hippocrate Transactions. L'audit de ce cabinet est à votre disposition.

Tél. : 07 85 89 03 22

@ : contact@hippocrate-transactions.fr

3w : hippocrate-transactions.fr/cede-cabinet...

2017-10-22-1 / 83 - FRÉJUS

Est-Var. Cède cause retraite cabinet omni., plein centre-ville, pôle médical, locaux récents en Rdc, possib. 2 fauteuils, toutes formes d'exercice envisageables.

Tél. : 06 87 77 23 57

2017-12-04-1 / 83 - RAMATUELLE

Urgent, cède cabinet situation (bord de mer) et cond. de travail except., C.A. sur 3,5 j. 2^e salle op. possible, convient semi-retraite, qualité de vie. Clientèle facile, agréable (en partie étrangère). Négoc.

Tél. : 04 94 79 28 59

@ : frjams@gmail.com

2017-09-20-5

85 - LA-ROCHE-SUR-YON

Chiffre d'affaires élevé et très bonne rentabilité. 2 fauteuils, 1 pano. Patientèle fidèle et se renouvelant. Le cabinet a près de quarante ans d'histoire. Exercice de qualité dans un environnement peu concurrentiel. Le passage de patientèle peut se dérouler sous plusieurs formes. Audit expertise complet disponible.

Tél. : 07 85 89 03 22

@ : contact@hippocrate-transactions.fr

2017-09-25-2

86 - CHÂTELLERAULT

Cherche repreneur pour cabinet ODF cause départ à la retraite dans SCM de 3 spécialistes. Personnel qualifié. Locaux spacieux, modernes, bien équipés avec fort potentiel. Possibilité de collaboration avant cession. 1 h 20 en TGV de Paris.

Tél. : 06 82 94 05 19

@ : gnns@orange.fr

2017-10-23-1 - 92 - BAGNEUX

Cause changement de région pour raisons familiales. Cède parts dans SCM deux praticiens. Le cabinet est proche de Paris, dans le sud des Hauts-de-Seine, dans une ville en plein essor. Les locaux sont neufs et climatisés, aux normes et donnent sur un jardin au calme. Matériel et panoramique récents et de bonne qualité. Assistante. Excellent confort de travail et très bonne rentabilité. Exercice sympa, patientèle fidèle et agréable. Possibilité de collaboration dans un premier temps.

Tél. : 06 82 96 22 99

@ : etienne.piponnier@orange.fr

2017-12-18-1 - 92 - BAGNEUX

Stomatologiste omnipratique 2 fauteuils - murs et activité à céder cause retraite juin 2018. Potentiel par proximité ouverture prochaine de 2 lignes de métro. Plusieurs solutions envisageables.

Tél. : 06 98 05 55 94

@ : christian.choinet@wanadoo.fr

2017-10-11-1

92 - BOIS-COLOMBES

Cabinet Ouest parisien, très bien situé, agréable, accessible PMR, C.A. moyen 156 000 € en 3 jours et demi par semaine, avec 12 semaines de vacances par an, profit dégagé 50 à 60 % du C.A. Équipement Belmont très fiable, très bon état, entièrement financé, logiciel Julie, RVG. Pièce prééquipée 2^e fauteuil, parking couvert, achat murs possible.

@ : kox@gmx.fr

2017-12-08-23

92 - BOULOGNE-BILLANCOURT

Dans l'Ouest parisien, superbe opportunité pour le développement de ce cabinet. Travaux à prévoir pour un exercice dans les meilleures conditions. Patientèle exigeante et fidèle. N'attendez pas que ce cabinet soit cédé. Prenez cette opportunité. Mandat d'exclu. Hippocrate Transactions. L'audit à votre disposition.

Tél. : 07 85 89 03 22

@ : contact@hippocrate-transactions.fr

3w : hippocrate-transactions.fr/cede-cabinet...

2017-09-07-3

93 - PANTIN

Cause départ à la retraite, cabinet installé depuis 40 ans, vend cabinet dentaire indépendant dans local 3 pièces de 55 m² en plein centre-ville de Pantin « Triangle d'or ». Un fauteuil, matériel récent, et une pièce inoccupée à louer à une autre profession libérale (kiné, orthophoniste, orthoptiste...). C.A. en baisse pour convenance personnelle (cumul emploi retraite) à remonter facilement (sièges BNP Paribas, Hermès, BETC à 500 m). Avec ou sans les murs : 1 - cabinet dentaire seul : 82 000 € (12 000 €/an location second cabinet). 2 - cabinet dentaire et murs : 370 000 €. Ce cabinet offre toutes les possibilités de développement. Pas de personnel.

@ : sofa.immo@yahoo.fr

2017-09-20-1

93 - PANTIN

Le cabinet est situé dans une ville jouxtant le périphérique est de Paris. 2 fauteuils. Patientèle fidèle à développer. Activité omnipratique. Le chiffre d'affaires est stable. Très bonne rentabilité. Audit expertise réalisé. Disponible de suite.

Tél. : 07 85 89 03 22

@ : contact@hippocrate-transactions.fr

2017-12-08-14

93 - MONTREUIL

Ce cabinet offre toutes les possibilités de développement. Idéalement situé à Montreuil, aux portes de Vincennes, vous avez l'opportunité d'assurer un exercice de qualité. La praticienne a su, depuis 30 ans, développer une patientèle fidèle en attente d'un suivi attentif. Les locaux sont à aménager en fonction de vos désirs. Pas de personnel. Prix de vente bas. Mandat d'exclusivité Hippocrate Transactions. Audit à disposition.

Tél. : 07 85 89 03 22

@ : contact@hippocrate-transactions.fr

3w : hippocrate-transactions.fr/cede-cabinet-dentaire-montreuil-vincennes

2017-12-08-25

94 - CRÉTEIL

Ce cabinet dentaire, au centre d'une zone de chalandise importante, présente une activité régulière avec un bénéfice en augmentation. Un beau potentiel de soins rémunérateurs est à développer. Structure pour un(e) praticien(ne). Mandat d'exclusivité Hippocrate Transactions. L'audit de ce cabinet est à votre disposition.

Tél. : 07 85 89 03 22

@ : contact@hippocrate-transactions.fr

3w : hippocrate-transactions.fr/creteil-cede...

2017-12-08-21

94 - PROCHE PARIS

Val-de-Marne. Superbe structure, 2 fauteuils, bloc opératoire et cone beam. Chiffre d'affaires élevé. Au sein d'un centre commercial, vous aurez l'occasion d'exercer votre activité au sein d'un cabinet tenu depuis de nombreuses années. L'audit de ce cabinet est à votre disposition. Mandat d'exclusivité Hippocrate Transactions.

Tél. : 07 85 89 03 22

@ : contact@hippocrate-transactions.fr

3w : hippocrate-transactions.fr/superbe-cabi...

2017-10-06-1 / 94 - VINCENNES

Cause retraite dans bel immeuble centre, Rdc. Vends cabinet omnipratique orienté chirurgie parodontale, implantologie. Murs 370 K€, 3 pièces 50 m². 7 000 fichiers. Équipement total. C.A. moyen sur 3 ans 360 K€. Vendu 30 K€. Assistante qualifiée. Tél. après 20 h : 06 85 01 14 71

Location

2017-11-12-2 / 81 - ALBI

Cause cessation d'activité pour raison de santé, loue cabinet dentaire 2 salles de soins au rez-de-chaussée dans résidence sécurisée. 600 € par mois.

@ : melfizz@free.fr

MATÉRIEL DIVERS

Achat

2017-09-07-1 / 59 - LILLE

Achète mobilier médical des années 1900-1970 en bois ou métal et mobilier de maison des années 30 à 70. Meuble ou vitrine médicale en fonte ou bois, avec portes vitrées, nombreux tiroirs et plateau en marbre. Meubles ronds avec plateau en opaline, lampe scialytique sur pied. Ancien sujet anat. (écorché), crâne ou squelette d'étude. Tout mobilier design ou vintage de maison (ou de salle d'attente des années 30 à 70), luminaire (lampe, applique ou lampadaire, articulés, à balancier/contrepois) et objet de déco (tableau, céramique...). Achat dans toute la France.

@ : huet1972@gmail.com

Ventes

2017-09-21-1

75 - PARIS

Paris Madeleine, suite fermeture vend matériel cabinet dentaire complet.

Tél. : 06 19 35 58 62

@ : yp4@wanadoo.fr

dentoscope

Journal + Internet
la formule gagnante
de toutes vos annonces



**TRANSPORT
ALLER-RETOUR**



Valplast, Zircono

INLAY-CORE + CCM

I-C = 5€*



CÉRAMO-MÉTALLIQUES



Sur alliage précieux et non précieux. Non précieux : BIO sans Nickel sans Béryllium

GAMME STANDARD

44€

GAMME PRESTIGE +

69€

GAMME MASTER

81€

MADE IN FRANCE

CÉRAMIQUE SUR ZIRCONO



CAD CAM

Une grande précision par la qualité de l'oxyde de Zirconium.
UNE ESTHÉTIQUE PARFAITE

GAMME PRESTIGE +

89€

GAMME MASTER

119€

MADE IN FRANCE

01 42 50 23 63

GARANTIE 5 ANS

PROTHÈSE FIXE

* UNIQUEMENT GAMME PRESTIGE +



Optimease

Ne payez que ce que vous consommez

- > Service de location* unique en France
- > Contrat flexible et évolutif
- > Accès à l'interface web Akidata

NOUVEAU !

Akibox
intégrée



**EXCLUSIVITÉ
W&H FRANCE**

*Concerne le stérilisateur Lisa

lisa

Votre traçabilité sécurisée

Le stérilisateur Lisa est connecté à Akidata, une interface web sécurisée pour les appareils d'hygiène avec un accès permanent à la traçabilité, ainsi qu'un contrôle et un diagnostic à distance.



optimease

► quoi de neuf docteur ?

AMÉLIORERONT-ILS VOTRE PRATIQUE ?

► REFLECTIVE DRYTIPS PAR MICROBRUSH

Ils réfléchissent et absorbent

Microbrush présente un coussin salivaire absorbant réfléchissant pour protéger les dents de l'humidité durant les traitements dentaires. C'est un parfait complément à l'aspiration et aux rouleaux de coton. Le coussin extrêmement absorbant se place à l'intérieur de la joue devant la glande parotide pour que la zone de procédure demeure sèche durant le temps nécessaire. Les *Pads* sont revêtus sur un côté d'un film argenté qui sera orienté vers l'arcade dentaire. Vous obtenez ainsi de meilleures conditions de luminosité et visibilité, ce qui peut être un avantage lors de l'utilisation du microscope. Les *Dry Tips* plats nécessitent peu de place et simplifient ainsi la procédure dans la cavité buccale. Ils adhèrent bien à la muqueuse et sont si souples qu'ils suivent parfaitement les mouvements. Ils restent en place, absorbent la salive sans la perdre et sont enlevés sans difficulté par une pulvérisation d'eau. Les *Reflective DryTips* sont livrables en deux tailles et disponibles chez les distributeurs dentaires. Une vidéo présentant le mode d'emploi du produit (<http://microbrush.com/products/moisture-control/dry-tips/>) est disponible en ligne.



Microbrush

3w : microbrush.com

► 3SHAPE ET ORTHOAPNEA

L'association pour vous aider à mieux dormir

Il est désormais possible d'envoyer les scans intra-oraux de votre scanner *3Shape Trios* directement à *OrthoApnea* pour commander le nouveau dispositif personnalisé (NOA) contre le syndrome d'apnée obstructive du sommeil (lancé au *World Sleep Congress à Prague*).

La précision des empreintes numériques *3Shape Trios* permet à *OrthoApnea*, fabricant d'appareils contre l'apnée du sommeil, d'adapter le dispositif NOA à chaque patient. *OrthoApnea* a réinventé le concept d'appareil buccal en utilisant les caractéristiques anatomiques, cranio-faciales et biomécaniques du patient lors de la création de ses orthèses personnalisées d'avancement mandibulaire. La numérisation de ces données est effectuée en partie grâce à *3Shape Trios*. La numérisation accélère les délais de production et permet aux patients de commencer plus rapidement le traitement de l'apnée du sommeil. *ApneaDock*, la plateforme numérique en ligne qui vient d'être lancée par *OrthoApnea*, permettra de créer cette nouvelle solution de traitement grâce au dispositif NOA qui utilisera les données du scanner intra-oral *3Shape Trios*.



► PERIACRYL PAR ARMATYS

La colle qui simplifie les procédures chirurgicales

C'est une colle rapide pour tissus, à base de cyanoacrylate de butyle et d'octyle, spécialement conçue pour la cavité buccale et qui permet d'obtenir la résistance souhaitée pour une glue,

tout en maintenant son élasticité. Elle reste liquide jusqu'à son application sur le site prévu et durcit rapidement dès le contact avec la salive. Elle polymérise rapidement pour former un film qui recouvre les tissus. L'octyle cyanoacrylate a été développé pour réduire les problèmes de toxicité, d'irritation et les risques d'allergies. Elle peut être utilisée comme pansement sur les sites donneurs de greffons gingivaux et en hémostase. Elle est également efficace pour soutenir les sutures dans la fermeture du site chirurgical et dans la stabilisation et la protection des membranes et des greffes. Pour plus de facilité et d'économie, elle est vendue sous forme de dosettes



de 0.2 ml à usage unique. Beaucoup plus visqueuse que la formule originale, le *PeriAcryl 90HV* s'applique simplement à l'aide d'une pipette qui permet de contrôler le débit du produit. Il est livré dans une couleur violette. La colle chirurgicale *PeriAcryl* représente un gain de temps et d'argent pour le praticien.

Armatys

Tél. : 06 60 33 50 20

@ : info@armatys.fr

