

DENTOSCOPE

L'actualité clinique et pratique des cabinets dentaires



Clinique 12

**Trauma dentaire :
extraction et
implantation immédiate**

Dr Frédéric LORENTE

Protocole

**Restauration
par technique de
stratification
simplifiée**

28

Gamme
produits

**Qualité d'imagerie
au plus haut
niveau**

36



→ STARJET – LE BON CHOIX
POUR UN POLISSAGE COMPLET

WE ♥ PRO
PHYLAXIS

WE ♥ PRO
PHYLAXIS

WE ♥ PRO
PHYLAXIS

www.mectron.fr

mectron
medical technology

AIRFLOW
PROPHYLAXIS MASTER

GUIDED
BIOFILM
THERAPY®

EMS-DENTAL.COM

EMS
MAKE ME SMILE.

AFPM_03/18 - Dispositif Médical (DM) de classe IIa - Marquage CE 0124 - Organisme certificateur: DEKRA Certification GmbH - Fabricant EMS SA

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



Jusqu'à quelle limite faudra-t-il subir ?

Il est bien triste de constater la violence des diatribes intersyndicales durant cette période conventionnelle. On est en train d'assister à des disputes dignes d'une cour de récréation.

Pour ma part cela me rend extrêmement triste et amer alors que l'avenir de notre profession est en jeu. Et surtout après l'appel de beaucoup d'entre nous à un front commun qui n'a pas été entendu, à des pré-négociations entre syndicats de manière à ne présenter qu'un seul discours face à la Caisse de Sécurité sociale. C'est tout le contraire qui se met en place. Le combat était certes déjà très mal engagé, mais si l'on assiste en ce début mars à des *lancers de missiles*, comment peut-on espérer obtenir quoi que ce soit en ordre totalement dispersé ?

D'autant que seuls les finances et le côté marchand sont au cœur des pourparlers. Jamais la moindre allusion au plus important, le contrat de soin.

Le syndicat majoritaire en nombre d'adhérents nous demande de comprendre qu'il ne faut pas se tromper d'objectif et, dans le dessin qui accompagne leur article (*puisqu'il est signé par l'ensemble du bureau confédéral*), ils mettent en avant les deux objectifs des « casseurs » (*sympathique manière de décrire les confrères qui ne partagent pas leurs idées*) : ne jamais signer et empêcher les autres de négocier. Faut-il pour autant signer n'importe quoi ou faut-il obligatoirement signer après des négociations conventionnelles et entraîner de ce fait toute une profession dans un chemin qui n'est peut-être pas vraiment désiré par le plus grand nombre ? N'aurait-il pas été plus judicieux à un certain moment de poser cette question à l'ensemble de la profession au travers d'un référendum et de se positionner de façon démocratique selon le résultat de cette élection ? Après tout, jusqu'à présent ce genre d'initiative n'a pas été pris, sinon un sondage initié par des membres des *CCdeLi*. Et plutôt que d'assister à ce lamentable combat de coqs, les syndicats sauraient si leur signature correspond vraiment (*ou non*) au souhait de la majorité. La responsabilité serait alors collective et personne ne pourrait plus la contester, puisque

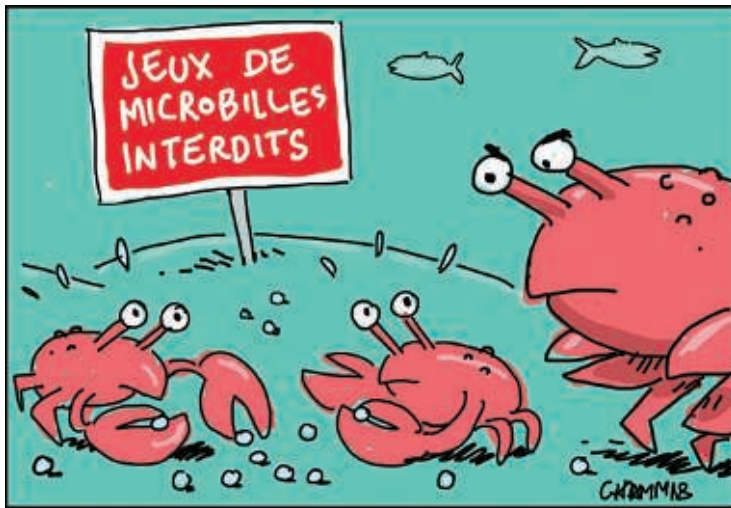
le plus grand nombre aurait déterminé tel ou tel choix.

Ce ne serait plus discutable. Organiser un référendum avec les propositions de chaque syndicat est peut-être encore possible, surtout s'il est organisé sur Internet, en prenant bien entendu les précautions pour éviter toute fraude électorale. Je ne comprends pas pourquoi cela n'a pas été proposé ou organisé (*alors que cela se fait depuis des années pour le renouvellement des ordinaires par exemple*). On peut me rétorquer que cela représente un coût. Quel dentiste n'est pas prêt à contribuer financièrement pour son avenir ? Avec chaque vote, il faudrait demander cette contribution financière. Il est essentiel de savoir si les « objectifs » syndicaux doivent être signés. Dans le cas où le plus grand nombre ne voudrait pas que les syndicats signent, il faudrait alors supporter les conséquences de cette non-signature jusqu'à de nouvelles négociations avec le gouvernement qui succèdera à l'ère *Macron* et se faire imposer un règlement arbitral.

En tout cas, plutôt que d'assister à ces batailles stériles, nous serions dans une démarche totalement démocratique. On peut toujours rêver pour se donner l'illusion de ne pas toujours subir... et essayer d'appliquer ce projet qui donne l'espoir pour notre avenir : rien n'est fini, tout commence. ☺

► L'HUMOUR DE RENAUD ◄

pour en savoir plus, rendez-vous à la page 7.



DENTOSCOPE N° 192 est édité par PARRESIA (SAS au capital de 1 100 000 € - RCS Paris 837 734 318)
109 avenue Aristide Briand - CS90042 - 92541 Montrouge Cedex

- Directeur de publication : Patrick BERGOT.
- 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 A. AZRIA, R. BOUDAS, G. KOUBI, F. LORENTE et G. RACHLIN.

- Rédacteur graphiste, création et maquette : Cyril GIRAUD.
- Correction : Martine LARUCHE (06 73 85 58 29 - contact.edp-dentaire@edpsante.fr).
- Illustration édito : 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), Catherine BOUHNASS, Lydia SIFRE et Stéphane VIAL (04 67 18 18 20 - pub@lespetitsbateaux.fr).
- Diffusion / Petites Annonces : Martine LARUCHE (06 73 85 58 29 - contact.edp-dentaire@edpsante.fr).



UNE RÉVOLUTION EN MATIÈRE DE DÉSINFECTION DE RÉGÉNÉRATION CELLULAIRE ET DE MICRO-CHIRURGIE NON INVASIVE !

Des actes simplifiés.
Des suites opératoires sécurisées.
Des résultats sublimes.



Laser Erbium YAG 2940 nm

PLUSER EVOLUTION

12 watts - 100 Hz - Spray réglable

Egalement disponible

Laser Diode 980 nm

ICONE EVOLUTION

16 watts - 25 000Hz



Kaēlux
LASERS DENTAIRES ET FORMATIONS

FORMATIONS LASERS

SUIVEZ NOS FORMATIONS LASERS À PARIS, MONTPELLIER ET BORDEAUX. *RENSEIGNEMENTS : INFO@KAELUX.COM

**DOCTOR
SMILE**



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. 7
quoi de neuf docteur ?	Seront-ils pour vous ?	p. 21
l'avis des utilisateurs	Clearfil Majesty ES de Kuraray Noritake	p. 22
gamme produits	Orthophos SL et Heliodont Plus de Dentsply Sirona	p. 36

cas cliniques
et pratique
quotidienne

cliniques	Trauma dentaire : extraction et implantation immédiate	p. 12
	Chirurgie parodontale : technique du « bone swaging »	p. 30
protocole	Restauration par technique de stratification simplifiée	p. 28

vie dentaire

l'agenda	Les formations et les événements incontournables	p. 24
les petites annonces	Échanges entre professionnels	p. 38



Nouvelles options!



L'implant ultra-court
pour tirer profit
au maximum
des tissus osseux
en place

| Stabilité primaire | Précis | Physiologique
Le système implantaire SKY®



UN OUTIL INDISPENSABLE

Bénéficiant de 20 ans d'évolution, QuickSleeper 5 est le système incontournable pour réaliser des anesthésies dentaires efficaces.

Cet outil moderne offre tout ce dont vous avez besoin : une efficacité maximale notamment sur les molaires mandibulaires en pulpite, un confort inégalé pour vous et vos patients, un gain de temps au quotidien et du plaisir partagé.



► les news

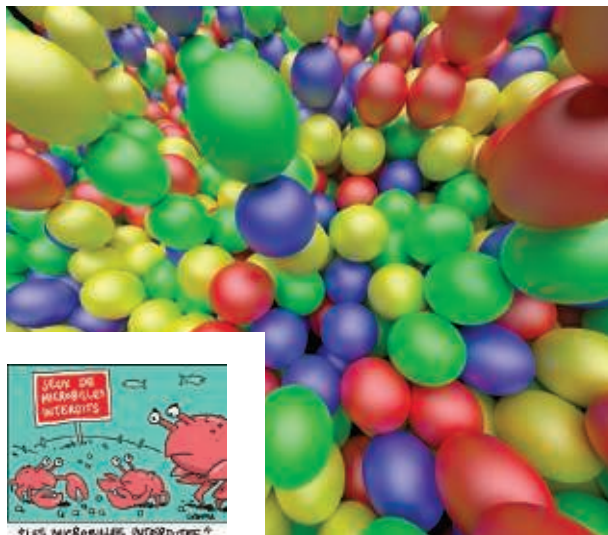
BRÈVES, COURRIERS, ANNONCES, ET AUTRES « POTINS »

► ENVIRONNEMENT

Les microbilles interdites dans les dentifrices

LES PETITS GRAINS DE PLASTIQUE NE SONT PLUS AUTORISÉS DANS LES TUBES DE CRÈMES OU LES PRODUITS D'HYGIÈNE DENTAIRE.

Les microbilles de plastique sont utilisées par les industriels dans les produits d'hygiène pour leur action exfoliante. Elles sont employées dans certaines crèmes et des dentifrices qui rendent ces derniers plus abrasifs pour mieux nettoyer l'émail. Mais ces billes rejetées dans les rivières polluent la nature et se retrouvent dans les océans. Elles sont interdites depuis le 1^{er} janvier dans les cosmétiques. La *Surfrider Foundation*, ONG européenne, a fait analyser l'eau de deux rivières dans les Pyrénées-Atlantiques et dans le Var et a retrouvé des microbilles en quantités importantes, rapporte *RTL*. D'autres produits en plastique devraient être interdits dans les années à venir, c'est par exemple le cas des cotons-tiges, à l'horizon 2020, en application de la loi sur la biodiversité. Ils pourront être remplacés par des bâtonnets en carton déjà commercialisés dans les magasins bio. Des pays sont en pointe sur le sujet de la réduction des déchets plastiques. C'est le cas du Canada avec l'idée d'une charte du plastique proposée par le premier



ministre *Justin Trudeau*. Pour la ministre de l'Environnement canadienne, *Catherine McKenna*, « une charte du plastique pourrait aller encore plus loin que la stratégie de l'Union européenne, qui vise à recycler au minimum la moitié de tous les emballages en plastique d'ici 2030 », indique le *Huffington Post* dans son édition québécoise. La ministre a avancé que l'objectif pourrait être aussi ambitieux que de viser 100 % d'emballages réutilisables, recyclables ou compostables, rapporte le magazine.



► SUISSE

L'initiative sur les soins dentaires rejetée en Suisse

LE PROJET D'UNE ASSURANCE POUR LE REMBOURSEMENT DES SOINS A ÉTÉ REJETÉ PAR LES VAUDOIS.

L'initiative populaire de la gauche « pour le remboursement des soins dentaires » s'est soldée par un échec dans les urnes, le 11 mars dernier en Suisse, dans le canton de Vaud. Le refus d'une assurance dentaire obligatoire financée à parts égales par les employeurs et salariés a été de 57,5 %. Le « non » l'a emporté dans la majorité des petites villes. Yverdon-les-Bains, deuxième ville du canton, a dit non à 51,5 %, Montreux a également refusé à 56,2 %, et Morges à 57,2 %. Le « oui » l'a par contre emporté à Lausanne à 55,2 %. Les cités de Renens et Vevey ont aussi accepté l'initiative respectivement à hauteur de 55,1 % et 53 %. L'initiative de ce référendum, partie de la coalition Ensemble à gauche, avait rallié les partis de la gauche et le PDC, ainsi que la majorité du Conseil d'État. « Vingt-cinq ou trente ans de néolibéralisme ont forgé le chacun pour soi dans notre société. C'est pour ça que notre initiative paraît à contre-courant », a déploré le député Jean-Michel Dolivo (*SolidaritéS*), dans les colonnes du journal *24 heures*. Pour le coordinateur de la campagne du comité d'initiative, Pierre Conscience, la différence de moyens financiers mis dans cette campagne entre les partisans d'une assurance dentaire et le camp de la droite et des chirurgiens-dentistes a « joué un grand rôle dans le résultat de la votation du jour », commente le journal *Le Temps*. « Les incertitudes qu'offrait le catalogue de prestations et l'aspect du coût ont prévalu au moment du vote des Vaudois », a estimé Olivier Marmy, vice-président de la fédération nationale des médecins dentistes, dans les colonnes du quotidien.



UNE EFFICACITÉ INCOMPARABLE

L'ANESTHÉSIE OSTÉOCENTRALE EN TOUTE SIMPLICITÉ

En injectant directement l'anesthésique au sein de l'os spongieux, l'anesthésie ostéocentrale permet l'obtention d'une anesthésie efficace et immédiate notamment sur les molaires mandibulaires en pulpite. Avec zéro stress et zéro temps de latence, préparez-vous à une nouvelle expérience en toute sérénité.

Pour en savoir plus, contactez Isabelle au 02 41 56 14 15 ou à ouvrard.i@dentalhitec.com.

DENTAL HI TEC
Leader en anesthésie dentaire

► les news

BRÈVES, COURRIERS, ANNONCES, ET AUTRES « POTINS »

► TRIBUNE

« Comment pouvons-nous continuer à enseigner aux étudiants à réaliser des inlays-onlays-overlays ? »

À MONSIEUR NICOLAS REVEL, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE L'UNION NATIONALE DES CAISSES D'ASSURANCE MALADIE (UNCAM) ET DIRECTEUR GÉNÉRAL DE LA CAISSE NATIONALE DE L'ASSURANCE MALADIE (CNAM).

La loi française ne permet pas aux universitaires de participer aux négociations conventionnelles. Toutefois vos collaborateurs ont auditionné différents praticiens chirurgiens-dentistes hospitalo-universitaires, dans l'intention d'argumenter leur réflexion quant au projet d'évolution de l'offre de soins bucco-dentaires aux Français et de son financement. Nous observons dans les propositions présentées à ce jour des incohérences fortes entre les objectifs fixés, les besoins de soins et les moyens proposés aux chirurgiens-dentistes et aux patients pour réaliser une chirurgie dentaire de qualité. C'est dans ce contexte que nous prenons l'initiative de ce courrier.

Nous lisons que votre objectif principal est « d'améliorer la prévention et le recours à des soins conservateurs plus respectueux des dents et des tissus dentaires, en favorisant la qualité des pratiques ». Vos propos s'accordent donc avec ceux que nous avons exposés à vos collaborateurs. En effet, les objectifs de la dentisterie moderne que nous enseignons se fondent sur la préservation tissulaire maximale de l'organe dentaire. Pendant les 10 à 15 dernières années, alors que les protocoles de collage étaient déjà bien codifiés et qu'ils permettaient de préserver les tissus dentaires par des restaurations du type *inlays-onlays-overlays*, certains chirurgiens-dentistes ont dû réaliser des traitements utilisant des couronnes alors qu'elles auraient pu être évitées, se laissant guider dans leur traitement par le seul souhait de remboursement des patients. Les dégâts qui en résultent sont considérables, et ont entraîné des coûts très importants supportés par les Français, par la Sécurité sociale et les mutuelles.

Dans l'arbitrage de l'an dernier et dans le projet actuel de l'UNCAM, nous notons un plafonnement des restaurations partielles collées indirectes (RPCI ou *inlays-onlays-overlays*), de plus avec des honoraires parfaitement inadéquats aux conditions thérapeutiques nécessaires pour réaliser de façon optimale les technologies de collage ! Comment pouvons-nous continuer à enseigner aux étudiants à réaliser des *inlays-onlays-overlays* dans une

enveloppe budgétaire restreinte ? Les personnes qui vous ont conseillé pour définir ces honoraires n'ont peut-être pas apprécié de façon juste les frais en relation avec ces techniques. Ainsi ce plafonnement à un prix inadéquat est très risqué car cela empêchera les praticiens qui savent les faire d'en réaliser. En effet, enseignants, nous sommes responsables de la formation des futurs praticiens. Quels discours pouvons-nous tenir face à nos étudiants, chirurgiens-dentistes de demain ? Comment pouvons-nous continuer à leur enseigner la nécessité d'indiquer des restaurations conservatrices à des honoraires plafonnés et non évolutifs ? Qui plus est, des honoraires incompatibles avec le plateau technique et le temps de réalisation clinique nécessaires à la mise en œuvre de ces soins dans les conditions imposées par les recommandations de la Haute Autorité de Santé.

Avec le développement de la prévention, d'une prise en charge plus précoce et dans les données acquises de la science, les RPCI doivent être désormais systématiquement envisagées comme le traitement de première intention des dents pulpées ou déulpées délabrées. Les restaurations corono-périphériques de type couronne qui imposent *de facto* le sacrifice de plus de 70 % du volume de la couronne dentaire ne devraient être envisagées que lorsque cette quantité de tissus est déjà perdue ou condamnée et que l'indication des thérapeutiques plus conservatrices est dépassée. Les RPCI constituent donc le traitement de premier choix pour restaurer durablement les dents délabrées lorsque les indications des restaurations directes sont dépassées. En effet, la pérennité de ces traitements, quand ils sont bien conduits, est supérieure à celle des couronnes qui imposent un délabrement important également et sont souvent associées à un ancrage radiculaire (*inlay core*), ce qui en fait alors l'ultime traitement avant l'extraction. L'action de l'État et de l'UNCAM doit tenir compte de l'évolution des pratiques actuelles enseignées en faveur de la préservation maximale des dents et favoriser cette mutation.

Nous pouvons comprendre la volonté de l'État d'offrir un accès aux soins qui permette de réhabiliter l'essentiel des fonctions pour le plus grand nombre, mais cette politique ne doit pas empêcher la mise en œuvre de thérapeutiques actuelles par ailleurs largement appliquées dans tous les grands pays. Ces pratiques actuelles, exigeantes et complexes, doivent aussi pouvoir être appliquées et valorisées à la hauteur des moyens mis en œuvre. Sans cette orientation, nous n'aurons plus rien d'actuel à enseigner et l'offre de soins en France va limiter les options thérapeutiques aux techniques les plus mutilantes pour les dents. D'une manière plus générale, quand nous lisons les propositions de l'UNCAM, on note que tout ce qui préserve la dent est plafonné (*restauration partielle indirecte comme les inlays-onlays-overlays*) ou non remboursé (*parodontie, prévention...*). Les praticiens seront donc incités à couronner les dents ou à les extraire plutôt que de les pérenniser !

Les propositions que nous avons lues sont l'exact inverse de la pertinence des soins que défend notre ministre de la Santé. Nous sommes déterminés à ne pas laisser faire les choses en l'état, car ce serait la négation de notre engagement pour la santé bucco-dentaire de nos concitoyens et la négation de ce que nous enseignons au quotidien à nos étudiants. Alors, même si nous ne sommes pas à la table des négociations, nous tenions à nous faire entendre. Nous restons à votre disposition pour participer avec vous à l'élaboration d'un projet ambitieux pour la santé bucco-dentaire des Français, associé à un enseignement universitaire de haut niveau.

Nous vous prions d'agréer, monsieur le directeur général, nos salutations les plus respectueuses.

Drs Jean-Pierre ATTAL,
Michel BARTALA,
Pascal De MARCH,
Olivier ÉTIENNE et
Gil TIRLET.

Contact : universitaires.odonto@gmail.com



UN DENTISTE MORT CLINIQUEMENT À QUATRE REPRISSES

Un dentiste québécois a été foudroyé par un infarctus le 22 août dernier. Le cœur de Jean-Luc Dion a lâché à quatre reprises, après une séance de natation, précise le Journal de Québec. Athlète de haut niveau dans les années 70, le praticien a remporté cinq championnats canadiens de water-polo. Transféré à l'Institut universitaire de cardiologie et de pneumologie de Québec (IUCPQ), son cœur a cessé de battre une première fois dans l'ambulance, vers 14 h 10, puis à trois reprises en vingt minutes.

« Mon souvenir, c'est que je suis dans un puits et je ne suis pas capable de sortir. J'étais dans le haut du tunnel, mais je n'ai pas vu la lumière », commente le praticien dans les colonnes du journal. La médecine lui a donné une deuxième chance puisque depuis son accident cardiaque il a repris son activité de dentiste et même son entraînement. Le praticien québécois a été l'ambassadeur du « mois de sensibilisation de la santé cardiovasculaire », en février dernier.

DES BAGUES ET DES BRACKETS

64 088 bagues et brackets ont été adressés par des praticiens à Ortho Clean en 2017, dans le cadre du partenariat entre Ortho Clean et l'Aide odontologique internationale (AOI). Cette collecte a permis le versement à l'AOI de la somme de 5 000 € en soutien aux projets à Madagascar et au Laos. Ces bagues et brackets sont envoyés dans les pays en développement et vendus au seul coût du recyclage. Un justificatif fiscal sera envoyé par l'AOI en mars 2018 aux praticiens ayant œuvré à cette collecte. Pour participer à cette opération caritative, il suffit d'envoyer ses bagues et brackets à Ortho Clean.

Ortho Clean - Opération AOI
5, impasse Jeanne-d'Arc
Bassins - 35565 Carbon Blanc.
Rens. : marc@ortho-clean.com.

« GARDE LE SOURIRE ! »

UNE EXPOSITION SUR LA SANTÉ BUCCO-DENTAIRE EST PROPOSÉE DANS LES CENTRES EMMAÛS, EN PARTENARIAT AVEC FREEDENT ET L'UFSBD.

Emmaüs Solidarité, Freedent et l'UFSBD se sont associés depuis cinq ans dans le cadre d'un programme de prévention de santé bucco-dentaire dans des centres d'accueil et d'hébergement auprès des enfants et de leurs parents. L'exposition itinérante « Garde le sourire ! », proposée dans les centres Emmaüs Solidarité tout au long de l'année, offre un nouvel éclairage sur la santé orale et permet de mieux mesurer son importance.

Toutes les questions que se posent les plus jeunes et les adultes sur la santé bucco-dentaire trouvent leurs réponses dans cette exposition. Le rôle des dents, l'impact de l'alimentation sur la santé orale, les liens existants entre maux de tête et problèmes de dents, les comportements à adopter pour s'assurer de garder un beau sourire ou bien encore la peur inconsciente du dentiste. Les différents panneaux guidant ce parcours de santé permettent de s'informer au travers d'une approche ludo-pédagogique. Il est proposé aux résidents des centres de venir en famille pour participer à des activités, jouer à se prendre pour un dentiste, découvrir les aliments qui ont un effet protecteur sur les dents ou s'essayer à la bonne technique de brossage sur une maxi-mâchoire.

UN INSTRUMENT SOLAIRE POUR LES AVULSIONS

Mahfoudh Mohamed Ebbatt, chercheur mauritanien, est l'inventeur d'un instrument pour extraire les racines dentaires. L'innovation de cet appareil est son mode de fonctionnement, aux énergies solaire et éolienne, explique la BBC. L'instrument permet d'extraire les racines cassées ou enfouies « sans porter atteinte aux tissus avoisinants », confie à la BBC le praticien mauritanien issu de la faculté de médecine buccale et dentaire de l'université internationale d'Afrique (Khartoum). L'instrument, inventé au Soudan, a reçu un brevet de création. Long de 10 cm, il est pourvu de têtes mobiles et démontables de différentes tailles.

► COURRIER DES LECTEURS

« Il faut croire qu'il n'y a pas de syndicat dentaire »

Par le Dr Michel Kharitonoff

Bonjour monsieur le rédac'chef,
À la lecture du numéro 189, je ne peux retenir mon envie de vous parler afin de répondre à votre éternelle question posée dans votre édito. La question qui vous turlupine est : « Pourquoi n'y a-t-il aucune union syndicale en dentaire ? » Est-ce une vraie question dont vous n'avez pas la réponse, ou juste une formule littéraire pour que les gens se questionnent ? Je vais faire semblant de croire que vous n'avez pas la réponse, aussi je vais vous donner la mienne, pour le cas où vous auriez le courage journalistique de la publier...

Il faut croire qu'il n'y a pas de syndicat dentaire. Il y a juste des organismes qui font de la politique de santé au lieu de réaliser la défense de la profession de chirurgien-dentiste. On appelle cela des partis politiques mais certainement pas des syndicats. Tous les syndicats actuels, la CNSD largement en tête, ont participé par leurs signatures à répétition, leur coopération, à accepter, au nom de tous les dentistes, tous les avenants qui ont conduit la politique de santé à la marche précédant le zéro à charge. Je traduis : tous les syndicats sont responsables de ce qui nous arrive actuellement car ce fut leur politique depuis 25 à 30 ans. Alors pourquoi voulez-vous qu'ils disent le contraire maintenant en refusant ce qui arrive, car finalement, le zéro à charge ce n'est que très logiquement la dernière étape de tout ce qui a été fait précédemment en termes de politique de santé.

Pourquoi voulez-vous que les syndicats dentaires actuels se mettent d'accord sur quelque chose qu'ils ne veulent pas... Car il faut bien l'avouer, ils ne veulent pas dire non au zéro reste à charge, ils ne veulent pas dire non à tout ce qui nous arrive... Toute la profession est prête à se mettre en grève ou à partir en retraite alors que nos syndicats sont prêts à signer tout ce qu'on leur propose... C'est là le gros problème et vous le savez très bien. Ayez le courage d'écrire que nos syndicats partagent la politique de santé qui nous ravage actuellement le moral et la profession... C'est très simple de dire qu'ils partagent cette politique puisqu'ils n'ont jamais dit non et ne se sont jamais opposés à cela : qui ne dit mot consent... Les syndicats ne peuvent pas s'opposer à ce projet de politique de santé sans perdre la face, étant donné qu'ils ont soutenu et devancé celui-ci depuis 30 ans... Si la profession veut s'en sortir, elle doit désavouer ses propres syndicats collaborateurs des gouvernements qui se sont succédé. Tout bien considéré, il semble que désavouer nos propres syndicats serait une excellente mesure pour protéger et augmenter la qualité de nos soins...

Avec mes très sincères salutations confraternelles.

► DÉSERTIFICATION

La pénurie de dentistes s'accroît dans certaines régions

MOINS DE PRATICIENS OU PROCHES DE LA RETRAITE : CERTAINES ZONES DU TERRITOIRE MANQUENT CRUELLEMENT DE CHIRURGIENS-DENTISTES, AVEC POUR CONSÉQUENCE DES CABINETS SURCHARGÉS.

À Châteaulin, petite cité bretonne, le manque de chirurgiens-dentistes est criant. Un praticien de ce secteur rural interviewé par le journal *Ouest France* explique qu'en 1990 huit dentistes exerçaient dans la ville. Aujourd'hui ils sont quatre, sans salariés et âgés de plus de 60 ans. Conséquence directe de cette pénurie, les cabinets refusent des patients, poursuit le praticien. Selon lui, les jeunes chirurgiens-dentistes préfèrent les villes aux zones rurales.

Autre désert médical : le secteur de Fyé, dans la Haute-Sarthe. Un chirurgien-dentiste s'est installé dans la maison médicale, mais celui-ci est âgé de 60 ans. « On manque tellement de dentistes

qu'on ne va pas faire la fine bouche », a indiqué le maire de Ségrie, rapporte le journal *Les Alpes Mancelles*. Le principe d'un contrat de mise à disposition d'équipements dentaires contre un loyer a été voté à l'unanimité, par la communauté de communes Haute-Sarthe Alpes Mancelles (CCHSAM).

MAISON DE SANTÉ PLURIDISCIPLINAIRE

Dans le pays de Sablé-sur-Sarthe, un projet de maison de santé pluridisciplinaire va voir le jour. 64 professionnels de santé ont œuvré à l'élaboration de cette structure pour mieux travailler ensemble, à la demande de l'Agence régionale de santé, lit-on dans *Les Nouvelles*



de Sablé. Au début de l'année, le secteur comptait seulement quatre dentistes, soit 14,5 pour 100 000 habitants, contre 35,4 dans le département de la Sarthe et 55,8 en France, détaille un médecin du comité interrogé par le journal. Une pénurie identique dans de multiples secteurs ruraux de l'Hexagone.

► les news

BRÈVES, COURRIERS, ANNONCES, ET AUTRES « POTINS »

► SANTÉ PUBLIQUE

Les Français et leurs gencives

DANS UNE ENQUÊTE MENÉE PAR L'UFSBD ET PIERRE FABRE ORAL CARE, 30 % DES FRANÇAIS DÉCLARENT SOUFFRIR DE GINGIVITE.

L'Union Française pour la Santé Bucco-Dentaire (UFSBD), en partenariat avec les laboratoires Pierre Fabre Oral Care, ont lancé une enquête sur les Français et la santé de leurs gencives via Internet, Facebook et Twitter. Une étude menée pour la deuxième édition de la campagne de sensibilisation et d'éducation « Le printemps du sourire », auprès de 32 421 personnes entre le 8 décembre 2017 et le 20 janvier 2018.

93 % des répondants se considèrent en bonne santé générale et 68 % en bonne santé bucco-dentaire. Interrogés sur leur connaissance du lien entre santé générale et santé bucco-dentaire, seulement 59 % déclarent le connaître. Cette déclaration augmente avec l'âge avec près de 70 % des répondants. 89 % des sondés qui ont les gencives rouges, enflées ou douloureuses se considèrent tout de même en bonne santé générale, tout comme 90 % de ceux qui déclarent souffrir d'halitose.

Le saignement des gencives n'est pas perçu comme un signal d'alerte bucco-dentaire puisque 64 % des répondants déclarent que leurs gencives sont en bonne santé alors que 76 % ont les gencives qui saignent régulièrement au brossage. 30 % des Français déclarent souffrir de gingivite et 29 % d'une mauvaise haleine, deuxième signal d'alerte d'une maladie parodontale, précise l'UFSBD. Néanmoins 52 % d'entre eux déclarent avoir les gencives en bonne santé. En cas de gencives douloureuses ou qui saignent, 22 % déclarent ne rien faire et seulement 9 % se rendent chez leur dentiste.

74 % DES FRANÇAIS SE BROSSENT LES DENTS DEUX FOIS PAR JOUR
Une majorité des Français déclare se rendre annuellement au cabinet dentaire (66 %) et 74 % indiquent se brosser les dents au moins deux fois par jour. Les Français préfèrent d'abord s'automédiquer (64 %) en employant un dentifrice spécifique, une brosse à dents « à poils souples », ou utiliser un bain de bouche pendant plusieurs jours. Cependant 22 %



des personnes interrogées ne font rien, surtout les jeunes de moins de 30 ans.

Une personne sur deux (51 %) a eu un détartrage réalisé depuis moins d'un an, les 60 ans et plus sont plus nombreux (58 %) à avoir eu un détartrage dans l'année. Les personnes ayant eu un détartrage depuis moins d'un an sont plus nombreuses à considérer que leurs gencives sont en bonne santé (54 % versus 44 %). Cependant 4 Français sur 10 « n'ont toujours pas intégré la visite annuelle chez le dentiste comme un élément incontournable de leur parcours santé », commente l'UFSBD.

FIL DENTAIRE OU BROSSETTES
74 % des répondants n'utilisent jamais ou très rarement le fil dentaire ou les brosettes. Plus d'un tiers (38 %) des sondés « utilisent encore un type de brosse à dents à poils medium ou à poils durs ». Les moins de 30 ans (41 %) sont plus nombreux à utiliser une brosse à dents à poils durs ou médium. Bien que 13 % des personnes interrogées ne fassent pas attention au type de dentifrice, un peu plus d'un tiers (38 %) choisissent un dentifrice complet permettant de répondre à l'ensemble des risques et 5 % optent pour un dentifrice « naturel ». Enfin, une forte proportion (44 %) choisit son dentifrice en réponse à un risque particulier : gencives sensibles (19 %), dents sensibles (9 %), haleine fraîche (8 %), et risque carieux (8 %).

Près d'un répondant sur deux (49 %) utilise un bain de bouche. 56 % d'entre eux emploient un bain de bouche à usage

quotidien (*non traitant*). 44 % utilisent un bain de bouche traitant, qu'il soit prescrit ou non. 13 % en usent pour lutter contre une mauvaise haleine et 13 % à la suite de soins sur une durée courte. Les Français utilisent le bain de bouche quotidien en complément du brossage pour une hygiène plus efficace (54 %) mais aussi pour 15 % d'entre eux pour apaiser leurs gencives.

50 % des répondants n'ont jamais entendu parler de parodontie et ceux qui en ont connaissance ont reçu l'information pour moitié d'entre eux par leur dentiste, pour près d'un tiers par leur entourage et un quart via la presse ou Internet. 67 % pensent à juste titre que l'élimination incomplète de la plaque dentaire par un brossage adapté est la cause principale des maladies des gencives. Ils citent également l'absence de visite (18 %), l'hérédité (9 %) et le stress (6 %) en confondant cause principale et facteurs de risque.

Plus de 33 % attribuent la perte de dents aux maladies des gencives et un autre tiers à la maladie carieuse, 17 % font référence au vieillissement et une faible proportion cite les traumatismes (6 %) et la grossesse (2 %). D'une manière générale, les causes de la perte de dents mentionnées correspondent aux risques dentaires liés à l'âge : les plus jeunes (*moins de 30 ans*) sont nombreux à citer les caries (40 %). De 40 à 60 ans, les répondants mentionnent les maladies de gencives (45 %) et les plus de 60 ans évoquent la vieillesse (26 %).

LE COMIDENT REÇU PAR LA MINISTRE DE LA SANTÉ

L'ASSOCIATION PROFESSIONNELLE DE FABRICANTS DE MATÉRIEL DENTAIRE SOUHAITE UN RENFORCEMENT DE LA PRÉVENTION ET L'ÉVOLUTION DE LA CCAM. Le Comident a été reçu par la ministre de la Santé, Agnès Buzyn, dans le cadre de la concertation sur le reste à charge zéro. L'association professionnelle regroupant 150 fabricants et distributeurs de matériels et matériaux utilisés par les chirurgiens-dentistes et prothésistes a fait part de son souhait de voir renforcée la prévention dès le plus jeune âge, en estimant encore trop important le taux de renoncement aux soins. Le Comident a également demandé une évolution de la CCAM « en corrélation avec les actes et pratiques rendus possibles par les produits et matériaux actuels pour permettre aux patients français d'en bénéficier rapidement et de pérenniser les soins ».

L'association professionnelle souhaite que le gouvernement inclue « toutes décisions dans un cadre favorable au maintien des investissements et au développement de l'innovation en santé dentaire ». Elle appelle de ses vœux l'ouverture de nouvelles perspectives d'organisation pour les cabinets dentaires au travers du développement numérique et de la délégation de tâches contrôlée. Elle s'inquiète du « risque de sécurité sanitaire par des décisions prises uniquement sur des considérations économiques ayant un impact négatif sur la qualité et la performance des produits ». Le Comident cite ainsi l'inclusion de matériaux peu fiables, le choix de produits low cost et l'irrégularité d'entretien et de maintenance des produits. Il s'est aussi déclaré favorable à « un reste à charge choisi et non subi » donnant la possibilité au patient de faire le choix de traitements avec des matériaux ou techniques plus modernes et de valeurs plus élevées que ceux intégrés dans les paniers de soins.



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



Trauma dentaire : extraction et implantation immédiate

Dans une situation de fractures radiculaire, la solution d'une extraction-implantation immédiate en technique minimalement invasive offre une solution de traitement fiable et rapide.

C'est l'histoire d'un bon vivant, un homme passionné par le sport, triathlète amateur loin de tout objectif de médailles, un colosse de muscle au grand cœur qui court dans les collines à fort dénivelé, avale des kilomètres de bitume sur son vélo et nage en mer même en plein hiver. Uniquement animé par le plaisir issu de la récompense de ses efforts, il malmène gentiment son corps et, pour prendre le contrepied du proverbe : « À ceux qui ne font rien il n'arrive rien », à beaucoup s'exposer, le coup de fatigue, la blessure, le risque de chute font partie du jeu.

En 2014 une saignée dans une chaussée mal entretenue lui fit mordre la poussière. Nous ferons connaissance quelques mois plus tard, pour les conséquences dentaires de son trauma avec la nécessaire intervention concernant sa canine supérieure gauche qui, bien que relativement asymptomatique, présentait, à la suite du rude contact avec le bitume, une racine en « mode puzzle » ; (Fig.1 et 2).

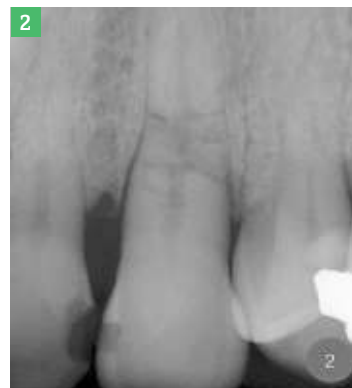


l'auteur

Dr Frédéric LORENTE



- Pratique privée
(Jonquières)
- drslorente84150@gmail.com





CAS CLINIQUE 1 : Fig.1 à 12.

Fig.1 et 2 : À la suite d'un trauma, racine de la canine supérieure gauche.

Il s'ensuivra l'extraction-implantation immédiate, un forage palatin permettant la création d'une nouvelle alvéole, suivi de la préparation aux condenseurs ; (Fig.3, 4 et 5). Nous mettons en place un *Monobloc New Art Champions-Implants*

de 3,5 mm de diamètre par 14 mm de longueur selon la technique *MIMI (Minimale Invasive Methode Implantation)* bien sûr sans lambeau. Un prep-cap zircone angulé de 15 degrés et une couronne provisoire immédiate en sous-occlusion sont placés dans la même séance ; (Fig.6, 7 et 8).

Suite du texte page 16.

Une solution simple et fiable



KR_44_18_0154_REVO © Copyright Kerr.

Une solution simple répondant à tous vos besoins en matière d'adhérence. **OptiBond™ Universal l'agent adhésif en une seule étape indiqué pour toutes vos restaurations.**

Sa formule associe la référence en matière d'adhérence, le monomère GPDM d'OptiBond, à la solution de solvant ternaire innovante de Kerr. Une efficacité et des procédures sur lesquelles vous pouvez compter sur le long terme.



OptiBond™ Universal - Adhésif monocomposant

Demandez votre échantillon OptiBond Universal
www.kerrdental.com/simplement-universal

Dispositif Médical (DM) Classe IIa pour soins dentaires, réservé aux professionnels de santé, non remboursé par la Sécurité Sociale. Lisez attentivement les instructions figurant sur la notice ou sur l'étiquetage avant toute utilisation. L'ensemble des produits présentés sur ce document est fabriqué par la société Kerr - Organisme notifié: 0086- Date de parution Février 2018.

KaVo Kerr France
 45-47 Boulevard Paul Vaillant Couturier
 94200 Ivry Sur Seine
www.kerrdental.com

Kerr
 RESTORATIVES



Fig.3, 4 et 5 : Extraction-implantation immédiate et forage palatin permettant la création d'une nouvelle alvéole, suivi de la préparation aux condenseurs.



Fig.6, 7 et 8 : Un prep-cap zircone angulé de 15 degrés et une couronne provisoire immédiate en sous-occlusion sont placés dans la même séance.



Fig.9 et 10 : Radios et photos à la pose en 2015.

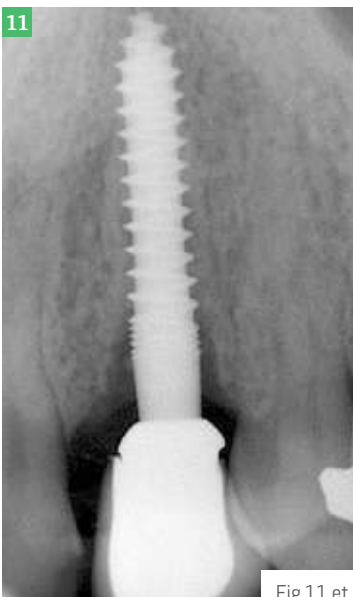


Fig.11 et 12 : Contrôle en 2017

CAS CLINIQUE 2 : Fig.13 à 25.



Fig.13 à 16 : Incisives supérieures droites avec, concernant la centrale, à nouveau une racine complètement pulvérisée.

À trois mois postopératoires, l'affaire est terminée avec la mise en place d'une couronne définitive lui redonnant tout son mordant de sportif; radios et photos à la pose en 2015 ; (Fig.9 et 10), contrôle en 2017 ; (Fig.11 et 12).

FRACTURE DES INCISIVES SUPÉRIEURES DROITES

Deux ans plus tard, j'ai la surprise de recevoir par e-mail un *selfie* du même patient, certes en tenue de sport, mais dans une ambiance d'hôpital et avec un sourire présentant tous les signes annonciateurs d'un nouvel accident. Lors de la consultation, le lendemain, je ne peux que constater la fracture des incisives supérieures droites avec, concernant la centrale, à nouveau une racine complètement pulvérisée ; (Fig.13 à 16).

De la même façon qu'en 2015, l'extraction soignée est réalisée, et cette fois-ci selon la technique *MIMI* sans aucun forage. Le site receveur de l'implant est préparé uniquement aux condenseurs en respectant ainsi l'axe radicaire initial ; (Fig.17, 18).

Fig.17 et 18 : Le site receveur de l'implant est préparé uniquement aux condenseurs en respectant ainsi l'axe radicaire initial.



Nouveau Microlaser NVPRO03

Les 54 grammes les plus utiles de votre cabinet.



Microlaser NV va révolutionner votre activité : gain de temps et de séances au fauteuil, limitation des anesthésies, travail exsangue, résultats esthétiques...

Concentré de technologie :

54 grammes, sans fil, embouts fibres interchangeables, pédale sans fil Wifi...

Résultats impressionnants :

Aucune récession, cicatrisations rapides et esthétiques, sans aucune douleur post-op.

Gestion complète des tissus mous :

Coupes exsangues, décontaminations, evictions gingivales, biopsies, biostimulations, traitements paro...



Info Line : 01 49 61 41 41 - www.cdentaire.com

SDC : 13 rue du Général Mocquery - 37550 Saint Avernin - Sdc@Sdc-1859.com

► clinique : Dr Frédéric LORENTE

IMPLANTOLOGIE

Fig.19 à 21 : Un implant mis en place dans la même séance ainsi qu'un *gingiva-clips*, capuchon en *peek*, qui s'avère être un excellent conformateur gingival.

Fig.22 à 25 : À trois mois postopératoires, empreintes, réalisation d'un pilier usiné et pose d'une couronne céramique.



Un implant *R(E)volution* 4,5 mm de diamètre par 12 mm de longueur est mis en place dans la même séance ainsi qu'un *gingiva-clips*, capuchon en *peek* qui s'avère être un excellent conformateur gingival ; (Fig.19 à 21). À trois mois postopératoires, empreintes, réalisation d'un pilier usiné et enfin pose d'une couronne céramique ; (Fig.22 à 25).

CONCLUSION

Dans ces deux situations de fractures radiculaires, la solution d'une extraction-implantation immédiate en technique *MIMI* a permis la proposition

d'une solution fiable et rapide dans son dénouement. Animée par la vocation d'offrir les meilleurs soins, cette approche sans lambeau avec une méthode d'implantation douce par préparation du site receveur aux condenseurs

permet d'œuvrer pour une diminution des contraintes opératoires, temporelles et financières imposées au patient.

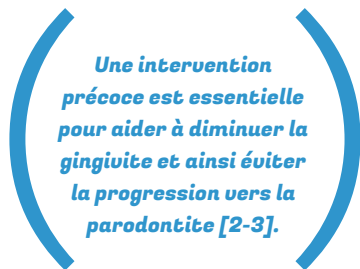
Ce dernier ne manque pas alors de formuler sa satisfaction et de nous

recommander à ses proches. La qualité relationnelle est gage de fidélité ; en espérant nous revoir dans des conditions moins traumatiques et ainsi faire mentir le dicton « jamais deux sans trois ». ☺

Une nouvelle stratégie pour améliorer la santé gingivale : équilibrer le microbiome buccal

LE MICROBIOME BUCCAL ET LA SANTÉ GINGIVALE

Jusqu'à 90 % de la population mondiale souffre de problèmes de gencives [1].



En plus d'autres facteurs, nous savons qu'un déséquilibre du microbiome buccal, ou dysbiose, peut-être l'une des causes de maladies parodontales [4]. Plusieurs facteurs de risque peuvent conduire à la dysbiose, dont : [4].



LE DENTIFRICE ZENDIUM FAVORISE UN MICROBIOME ÉQUILIBRÉ

Des études récentes ont montré que le dentifrice *Zendium* peut avoir un impact significatif sur l'équilibre du microbiome buccal et la santé gingivale [5-7].

Une étude d'envergure portant sur le microbiome et publiée dans *Scientific Report* [3], revue du groupe *Nature*, prouve cliniquement que le dentifrice *Zendium*, avec 1450 ppm de fluorure de sodium et contenant des enzymes et des protéines naturelles favorise l'équilibre du microbiome buccal [5*].

RÉÉQUILIBRER LE MICROBIOME BUCCAL AVEC ZENDIUM : QUELS BÉNÉFICES POUR LES GENCVES ?

Deux études récentes révèlent l'impact clinique de *Zendium* sur l'équilibre du microbiome buccal [6-7]. Une étude épidémiologique danoise, impliquant 305 personnes et dirigée par le professeur *Anne Marie Lynge Pedersen*, université de Copenhague, a démontré une santé gingivale significativement meilleure pour les utilisateurs de *Zendium* sur le long terme en comparaison avec un

dentifrice fluoré standard. Ces résultats sont indépendants des habitudes alimentaires, des habitudes de brossage et du tabagisme. Une autre étude, dirigée par le professeur *Nicola West* et ses collègues de l'université de Bristol, confirme ces résultats dans des conditions cliniques [7].

Cette étude a examiné la santé gingivale de 229 participants ayant utilisé soit le dentifrice *Zendium*, soit un dentifrice de contrôle. Après 13 semaines, les utilisateurs de *Zendium* avaient des gencives significativement plus saines ($P < 0.001$) pour les trois indices cliniques mesurés (*inflammation, plaque et saignements*) par rapport à ceux ayant utilisé le dentifrice de contrôle [7]. De plus, 83 % des utilisateurs de *Zendium* ont connu une amélioration de leur santé gingivale [7**].

ZENDIUM

Pour une prévention précoce
Éduquer les patients sur les bonnes habitudes et les bons gestes de l'hygiène buccale reste la priorité pour faire face aux premiers signes de problèmes gingivaux. Cependant, sur la base des résultats de *Zendium*, les professionnels dentaires peuvent conseiller un dentifrice ayant fait ses preuves et qui

pourra faire la différence auprès des patients présentant des signes précoces de problèmes gingivaux. ↻



1. FDI World Dental Federation. <https://www.fdiworlddental.org/news/20170704/fdi-makes-global-periodontal-health-a-priority-over-the-next-three-years> (accessed January 2018).
2. Tonetti MS et al. *J Clin Periodontol* 2017; 44(5): 456-462.
3. EFP Guidelines for effective prevention of periodontal disease. 2014.
4. Killian M et al. *British Dental Journal* 2016; 221(10): 657-666.
5. Adams SE et al. *Nature Scientific Reports* 2017; 7: 43344.
6. Pedersen AL et al. Gingival health status in individuals using different types of toothpastes. Abstract presented at CED-IADR 2017
7. West N et al. A toothpaste containing enzymes and proteins improves gingival health. Abstract presented at CED-IADR 2017.

*Fait référence au microbiome de la plaque dentaire et à l'abondance relative d'espèces bactériennes ayant un lien établi avec la santé ou les pathologies des gencives au bout de 14 semaines d'utilisation biquotidienne du dentifrice *Zendium* comparé au niveau de référence.

**Fait référence aux résultats d'une étude portant sur la santé des gencives (*Royaume-Uni 2017*) réalisée sur 113 utilisateurs de *Zendium* (sur un total de 229 personnes) mesurant la santé des gencives avec l'Indice Gingival Modifié (*Lobene*) après 13 semaines.

l'avis du professeur Colombier



Marie-Laure COLOMBIER
 • Professeure des universités à la faculté de chirurgie dentaire de Paris Descartes,
 • Responsable du département de parodontologie,
 • Praticien Hospitalier à Louis Mourier, AP-HP

L'inflammation des gencives, la gingivite, est une réaction

physiologique face à l'agression des bactéries présentes dans la plaque dentaire située à l'interface dent/gencive. Sa première manifestation, discrète, est un changement de couleur. Puis l'inflammation s'étend, les gencives gonflent, deviennent douloureuses et saignent au brossage. Non traitée, la gingivite peut aboutir à une parodontite.

Il est donc primordial d'agir précocement dès les premiers signes d'inflammation, sans attendre des manifestations cliniques douloureuses.

Pour préserver la santé gingivale, il est important de maintenir un microbiome buccal équilibré, compatible avec la santé parodontale.

ABONNEZ-VOUS DÈS MAINTENANT

Profitez de la meilleure information
pour gérer votre cabinet

Au sommaire en 2018

- **CFAO, au cabinet ou au labo ?**
- **Comment mieux fixer ses prix ?**
- **L'orthodontie a-t-elle sa place au cabinet dentaire ?**

Et bien plus encore...

1 an **150 €**

10 NUMÉROS

+ 6 HORS-SÉRIES ET SUPPLÉMENTS

+ ACCÈS À VOTRE REVUE
EN LIGNE SUR 



10 NUMÉROS + 6 HORS-SÉRIES + VERSION NUMÉRIQUE

OUI, je m'abonne pour 1 an à

SOLUTIONS Cabinet dentaire

Je renvoie mon bulletin d'abonnement complété à :



SOLUTIONS CABINET DENTAIRE
service abonnement
CS 60020
92245 malakoff cedex
scd@mag66.com

Nom :

Prénom :

Adresse :

Code Postal : [][][][][][]

Tél. : [][][][][][][][][][][][][][][][]

Ville :

E-mail :@.....

Je règle

- Par chèque à l'ordre de PARRESIA
 À réception de facture

Je peux aussi m'abonner sur le site www.librairie-garanciere.com



CHICAGO 18'

► IVORY RELEAF DE KULZER

Une des meilleures solutions d'aspiration mains libres de la dentisterie

Ivory Releaf est un dispositif d'aspiration HVE innovateur et mains libres qui se connecte facilement aux systèmes d'aspiration existants. Il aide à évacuer, à rétracter et à maintenir un champ sec lors de diverses interventions dentaires et d'hygiène. Il est particulièrement confortable pour le patient : un mélange de latex de qualité et un polymère sans Bisphénol A permettent à la feuille d'être plus douce au contact des muqueuses et de contrôler facilement l'accumulation et l'enlèvement de liquide, minimisant le risque d'étouffement. Pour le praticien, il permet d'être totalement efficace et de respecter une bonne ergonomie lors des procédures. Il fonctionne dans les quatre quadrants en dégagant toute la cavité buccale sans avoir besoin de le déplacer. Il améliore les résultats cliniques : meilleure concentration, gain de temps et de productivité (jusqu'à 15 minutes d'économies de temps par patient), ce qui peut se traduire en heures tout au long d'une journée. Il libère le personnel, ce qui leur permet de consacrer plus de temps à d'autres aspects de leur activité. Il est de façon significative plus rentable cliniquement que la plupart des solutions d'aspiration conventionnelles.



Produit non commercialisé en France pour le moment.



Kulzer France

Tél. : 01 69 18 48 85

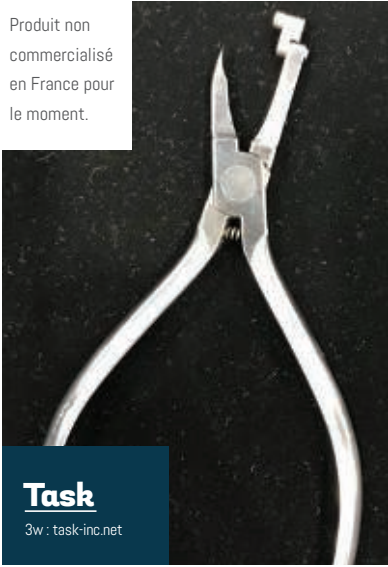
3w : kulzer.fr

► PINCE DÉPOSE COURONNE CLICK DE TASK

Nouvel outil intelligent pour la dépose des couronnes provisoires

Cette nouvelle pince, qui nous vient de l'Empire du Soleil Levant, présente des caractéristiques qui en font un outil réellement nouveau et bien pensé. L'un de ses mors présente une partie mobile autour d'un axe (possibilité de faire varier sa position de plus de 180° sur cet axe), l'autre mors est en forme de cuillère. Le mors avec la partie mobile vient s'appuyer sur la partie occlusale de la dent collatérale, pendant que celui non coupant en forme de cuillère vient prendre appui sur le bord cervical de la couronne à déposer. Par un système de levier du premier genre, on retire la couronne sans le moindre effort et avec la plus grande facilité. Au niveau de la charnière de la pince elle-même, les deux manches disposent d'un ressort qui permet à la fois une meilleure prise de l'outil et évite des pressions excessives sur ses manches. L'outil est fabriqué dans un alliage inoxydable de très bonne qualité qui lui permet d'être nettoyé sans le moindre problème même après trempage et peut être stérilisé à l'autoclave à 132° (qualité japonaise oblige). Il semble voué à un bel avenir pour la dépose des provisoires.

Produit non commercialisé en France pour le moment.



Task

3w : task-inc.net

► AVANTAGE ARREST D'ELEVATE ORAL CARE

Adieu les problèmes dentinaires

Advantage Arrest, le seul fluorure diamine d'argent disponible aux États-Unis, est maintenant disponible en unidoses. Le fluorure diamine d'argent a été employé intensivement autour du globe pendant des décennies. Ce fluorure diamine d'argent à 38 % procure un soulagement immédiat de l'hypersensibilité de la dentine, tue les organismes pathogènes, durcit la dentine ramollie en la rendant plus acide et résistante à l'abrasion et rend les lésions cachées visibles. Les doses unitaires contiennent chacune suffisamment de matériau pour traiter jusqu'à cinq sites. La bouteille originale de 8 ml de taille économique permet d'en traiter 80 fois plus. Les deux contiennent la nouvelle formule teintée bleutée, qui rend son utilisation encore plus facile. Il est maintenant possible d'inverser et d'arrêter le processus cariogène. La combinaison de ses ingrédients forme des protéines d'argent sur les surfaces cariées. L'ion d'argent agit directement contre les bactéries au sein des lésions en détruisant les membranes et l'ion de fluorure prévient la déminéralisation. De l'hydroxyapatite et du fluorapatite se forment alors en présence de chlorure d'argent et d'argent métallique.

Produit non commercialisé en France pour le moment.



Elevate Oral Care

3w : elevateoralcare.com



► l'avis des utilisateurs

CLEARFIL MAJESTY ES DE KURARAY NORITAKE

Restaurations prévisibles et esthétiques

Cette gamme de composites permet de travailler en double ou monocouche.

La gamme *Clearfil Majesty ES* a été développée pour obtenir des résultats concrets, que vous choisissiez de travailler en double couche ou en monocouche. La gamme se compose de trois lignes de produits aux caractéristiques spécifiques.

SYSTÈME EN DEUX COUCHES

Clearfil Majesty ES-2 Premium est un système en deux couches, avec une combinaison de teintes fixes. Un composite esthétique qui permet de réaliser facilement, au moyen de combinaisons de teintes fixes et avec un succès prévisible, des restaurations dans les régions antérieures et postérieures.

Grâce à la technologie optique unique, vous couvrez, en une seule combinaison de teintes de composite, émail et dentine, pour trois teintes *Vita*. *Clearfil Majesty ES-2* est ainsi le premier composite avec des teintes approuvées par *Vita*.

TRAVAIL EN MONOCOUCHE

Si vous ne souhaitez pas réaliser une restauration en double couche, pour des raisons d'emplacement ou d'espace trop restreint, vous pouvez employer la gamme *Classic*, avec laquelle vous travaillez en monocouche. *Clearfil Majesty ES-2 Classic* est disponible en 18 teintes, dont 15 teintes *Vita*, complétées par les teintes blanchiment XW et W et la nuance extra-foncée KA6.

Restaurations dans les régions antérieures et postérieures.

COMPOSITE FLUIDE CHARGÉ

Clearfil Majesty ES Flow est un composite fluide avec un taux de charges de 75 % en poids (59 % en volume). Avec une résistance à la flexion de plus de 150 MPa et une résistance à

la compression de 373 MPa, il est particulièrement résistant et permet même de réaliser des restaurations de classe I et II. Sa consistance facilite une bonne mise en forme, et s'il n'est pas utile de remodeler les contours à la fraise, le polissage n'est pas nécessaire, car l'aspect naturel est déjà présent. ☺



Dent 1
Classic
Monochromatique

Dent 2
Stratification en deux couches
Premium



Le témoignage du docteur Alain Carle (26)



SA FACILITÉ D'UTILISATION

J'utilise ce produit depuis la fin de l'année 2017 et ma visite au congrès de l'ADF. J'ai choisi ce composite car j'avais envie de changement et j'ai trouvé le représentant de la marque compétent. Je l'utilise à la fois sur les molaires et les prémolaires, les incisives et les canines. Je l'emploie en stratification. Parmi ses avantages figure sa facilité d'utilisation. Éventuellement, il pourrait être intéressant d'avoir des compules de couleurs différentes, selon la teinte, ce qui permettrait de les distinguer facilement.

Le témoignage du docteur Isabelle Fediere (13)

SA LARGE GAMME DE TEINTES

J'utilise ce produit depuis plus d'un an. Je l'ai choisi sur les conseils d'une représentante ayant organisé une démonstration. J'étais très satisfaite de l'ancien Panavia (collage avec 20 ans de recul). J'utilise le flow pour les bords incisifs et le fond de cavité dans les classes II et érosions. Je l'emploie en secteur postérieur pour finir les classes II. J'utilise le Majesty émail et dentine pour les dents antérieures. Je l'apprécie pour son résultat esthétique et sa large gamme de teintes. Le remplissage de la cavité avec spatule est facile (il ne colle pas). Il est conciliable avec le fond de cavité en composition fluide pour assurer l'étanchéité.

Kuraray Noritake

Tél. : 01 56 45 12 51

@ : dental-fr@kuraray.eu

3w : kuraraynoritake.eu

Le témoignage du docteur Pierre-Olivier Naud (44)

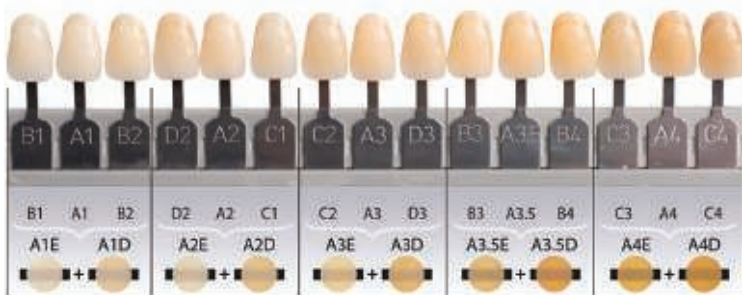


SON POLISSAGE EST TRÈS RAPIDE ET LE RENDU PARFAIT

J'utilise ce composite depuis maintenant un an. Je l'emploie au quotidien pour l'ensemble de mes restaurations antérieures, qu'elles soient stratifiées ou non. J'apprécie beaucoup son rendu esthétique en particulier sa correspondance avec le teintier, ce qui rend le choix de la teinte plus aisé. J'apprécie également ses caractéristiques car son polissage est très rapide et le rendu parfait. Je l'utilise uniquement en compule car je trouve l'application plus facile dans ce conditionnement. Ce composite m'apporte une véritable sérénité dans les résultats esthétiques de mes traitements.



1 combinaison de teintes E et D couvre 3 teintes Vita.



DÉMARQUEZ-VOUS AVEC UN SITE UNIQUE, RÉALISÉ À VOTRE IMAGE

Nous vous garantissons l'excellence avec un suivi constant. Tout inclus, nous mettons à votre disposition toute une équipe de spécialistes pour vous accompagner dans la mise en place d'une relation patient 2.0.



- Personnalisation
- Hébergement
- Référencement
- Interlocuteur unique

3 BONNES RAISONS DE NOUS FAIRE CONFIANCE

1

UNE SOLIDE
EXPÉRIENCE

2

DES SOLUTIONS
SUR-MESURES

3

UNE ÉQUIPE
DÉDIÉE

www.substancesactives.com
01 86 76 09 29

► l'agenda

LES FORMATIONS ET LES ÉVÉNEMENTS INCONTOURNABLES

Début en avril 2018

Tendances Vita Cfao

26 avril à Annecy, 28 juin à Nice,
19 juillet à Clermont-Ferrand,
13 sept. à Marseille - P. Guerra
Tél. : 06 75 38 76 98 - 3w : vita-zahnfabrik.com
@ : p.guerra@vita-zahnfabrik.com
23 mai à Bruz, 31 mai,
14 juin à Paris - A. Kadolsky
Tél. : 06 33 41 85 03 - 3w : vita-zahnfabrik.com
@ : a.kadolsky@vita-zahnfabrik.com
31 mai à Lille, 13 sept. à Nancy - J. Panter
Tél. : 06 76 48 08 83
@ : j.panter@vita-zahnfabrik.com
3w : vita-zahnfabrik.com
18 oct. à Toulouse, 25 oct. à Nîmes,
4 nov. à Bordeaux, 8 nov. à Montpellier
É. Cantuel
Tél. : 06 76 95 11 49 - 3w : vita-zahnfabrik.com
@ : e.cantuel@vita-zahnfabrik.com

« Simplification du maquillage »

Stages
26 avril à Brive-la-Gaillarde, 17 mai à Paris,
14 juin Rennes, 28 juin à Lyon
Tél. : 04 50 88 64 02 - 3w : ivoclarvivadent.fr
@ : aude.collomb-patton@ivoclarvivadent.com

« Perfectionnement maquillage »

Stages
26 avril, 24 mai à Nantes,
21 juin à Le-Touquet-Paris-Plage
Tél. : 04 50 88 64 02
@ : aude.collomb-patton@ivoclarvivadent.com
3w : ivoclarvivadent.fr

Évitez les complications... formez-vous à la maintenance parodontale et implantaire

26 avril à Lons,
14 juin à Sotteville-lès-Rouen,
Dr D. Gayaud
14 juin à Toulouse - Dr T. Dufour
Tél. : 01 34 58 03 80
3w : ems-company.com

Apport des lasers en prothèse fixe

Formation de 2 jours, entre séances théoriques et pratiques. Découvrez comment le laser peut devenir un outil indispensable du cabinet.
26-27 avril - Drs Maleca et Lachkar
@ : thierry-maleca@wanadoo.fr ou info@crownceram.com
3w : crownceram.com

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

Prothèse amovible complète linguale avec Vita Lingoform + Vitapan Excell

30 avril à Montreuil
A. Kadolsky
Tél. : 06 33 41 85 03
@ : a.kadolsky@vita-zahnfabrik.com
3w : vita-zahnfabrik.com
17 sept. à Bad Säckingen
J. Panter
Tél. : 06 76 48 08 83
@ : j.panter@vita-zahnfabrik.com
3w : vita-zahnfabrik.com

Début en mai 2018

Formation 3Shape Trios

Scanner intra-oral
3 mai, 30 mai à Paris
Contact : 3Shape
@ : 3Shape_Training_FR@3shape.com
3w : 3Shape.com/fr-fr

Formation à Invisalign Go

3 mai à Toulouse, 17 mai, 28 juin,
13 sept., 18 oct., 13 déc. à Paris,
24 mai à Strasbourg,
31 mai, 11 oct. à Lyon, 7 juin à Rennes,
21 juin à Montpellier, 5 juillet à Nice,
20 sept. à Biarritz,
27 sept., 8 nov. à Marseille,
4 oct. à Metz/Nancy, 15 nov. à Rouen,
22 nov. à Nantes, 5 déc. à Bordeaux
Tél. : 0805 08 01 50
@ : cs-french@aligntech.com
3w : invisalign-go.fr

Formations 3Shape

Design Studio
4 mai à Paris
Scanners de laboratoire
15 mai à Paris
Dental System (niveau 1)
16 mai à Paris
Dental System (niveau 2)
17 mai, 30 mai à Paris
Dental System (niveau 3)
18 mai à Paris
Prothèse adjointe
31 mai à Paris
Implantologie
31 mai à Paris
Contact : 3Shape
@ : 3Shape_Training_FR@3shape.com
3w : 3Shape.com/fr-fr

La chirurgie et la prothèse implantaire en omnipratique

Formation - Centre Sud-Ouest
Du 16 au 18 mai à Bordeaux
Tél. : 01 64 17 30 09
@ : france@itisection.org
3w : campusitfrance.org

CERExcellence

16 mai à Issy-les-Moulineaux
A. Kadolsky
Tél. : 06 33 41 85 03
@ : a.kadolsky@vita-zahnfabrik.com
3w : vita-zahnfabrik.com

Formez-vous aux dernières techniques d'anesthésies dentaires

Anesthésier, sans échec et rapidement, les molaires et les pulpites mandibulaires.
Agréée par le FIFPL
17 mai à Grenoble,
21 juin à Dijon
Tél. : 02 41 56 05 53
@ : mail@afpad.com

Tout savoir sur la CCAM pour gérer sereinement les actes de dentisterie esthétique

17 mai à Aix-en-Provence
Dr E. Attali
Contact : Académie du Sourire
@ : nathalie.negrello@academie-du-sourire.com

Approche globale de l'esthétique

Apprendre et faire à la carte
17 mai à Paris
Contact : La Société odontologique de Paris
Tél. : 01 42 09 29 13
@ : secretariat@sop.asso.fr

La chirurgie implantaire en omnipratique

Formation - Centre-Est
17-18 mai, 28-29 juin, 13-14 sept.,
18-19 oct. à Nancy/St Dié-des-Vosges
Beaune
Formation - Centre-Ouest
8-9 juin, 5-6 oct. à Rezé/Cholet/Guérande
Tél. : 01 64 17 30 09
@ : france@itisection.org
3w : campusitfrance.org

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

Formation en orthodontie pour omnipraticien

PLUS DE MILLE PRATICIENS FORMÉS PAR LE CISCO EN EUROPE



NOUVELLE SESSION 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

- ATM DU D^r JEANTET → 3 COURS DE 2 JOURS, SE RENSEIGNER.
- TÉLÉ DE FACE → COURS DE 2 JOURS, SE RENSEIGNER.
- LES DENTS INCLUSES → COURS DE 2 JOURS, SE RENSEIGNER.
- CONCEPT CARRIÈRE → COURS D'UNE JOURNÉE, SE RENSEIGNER.
- LES JOURNÉES CLINIQUES DU LUXEMBOURG → COURS D'UNE JOURNÉE.

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 ACCRÉDITATION CNFCO N° 07292604/225/221

EXERCER EN GROUPE, C'EST UNE AVENTURE HUMAINE. RENCONTRONS-NOUS.



Demandez votre diagnostic sur-mesure.

Vous exercez en groupe ou envisagez de vous lancer dans ce projet ?

Votre **structure est unique** et présente des caractéristiques que nous comprenons bien, en tant que 1^{er} assureur des professionnels de la santé. Ensemble, nous effectuons un **diagnostic sur-mesure** afin d'éviter les risques non couverts et les doublons d'assurance.

Votre conseiller vous apportera des **préconisations ajustées** à votre mode d'exercice.

Prenez rendez-vous :

nos conseillers vous rencontrent sur votre lieu de travail.

macsf.fr/rdv-exercice-groupe



ou **3233** Service gratuit + prix appel

macsf.fr/Exercice-en-Groupe

PUBLICITÉ

EN 2018, FORMEZ-VOUS AU MEOPA

Pour «L'intégration du MEOPA en cabinet dentaire pour la prise en charge de l'anxiété et de la **douleur** des patients»

OBJECTIFS

Développer vos connaissances théoriques et pratiques pour administrer, en cabinet dentaire, le MEOPA.

FORMATION

- Reconnue par l'Ordre National des Chirurgiens-Dentistes,
- Avec un **programme complet** alliant théorie et pratique,
- Animée par des intervenants expérimentés,
- Dédiée aux chirurgiens-dentistes*
(2 jours) mais également accessible aux assistantes dentaires (le 2^{ème} jour),
- Rappel sur la prise en charge des malaises patients sur fauteuil.

DATES DES FORMATIONS

Consulter le site : www.airliquidehealthcare.fr

Ou inscrivez-vous directement à l'adresse suivante :
www.airliquidehealthcare.fr/formation-meopa-chirurgiens-dentistes



Restauration par technique de stratification simplifiée

Réalisation d'un traitement esthétique au moyen d'un composite de nouvelle génération nanohybride.

L'apport des techniques adhésives par restauration en composite permet une restauration *a minima* et conservatrice des tissus dentaires. Les nouvelles générations de composites permettent l'amélioration des critères de résistance mécanique notamment par l'apparition des résines composites nano-chargees ayant une capacité accrue de résistance à la traction, usure et compression.

EXAMEN CLINIQUE INITIAL ET PLAN DE TRAITEMENT

Le cas présenté est celui d'une jeune femme âgée de 20 ans ayant un risque carieux élevé nécessitant de nombreux soins conservateurs, notamment dans le secteur antérieur esthétique. Des signes de récurrence de lésion carieuse sont présents sous d'anciennes restaurations en composite due à leur perte d'étanchéité importante. Au vu du préjudice esthétique subi et des atteintes carieuses observées, une technique de stratification esthétique simplifiée est donc indiquée afin de restaurer les tissus atteints et de réaliser une intégration esthétique des soins effectués. Un traitement par restaurations adhésives en céramique collées pourra être effectué dans un deuxième temps, après abaissement du risque carieux de la patiente, augmentant encore le résultat esthétique et la pérennité des restaurations.

MATÉRIEL ET MÉTHODE

On effectue au préalable une analyse esthétique du sourire du patient afin d'intégrer au mieux les futures restaurations ainsi que la prise de teinte et des éléments de caractérisations. Pour réaliser cette technique de stratification esthétique simplifiée en composite, on utilise un composite nanohybride de dernière génération (*Harmonize Kerr*) ayant

des propriétés optiques et donc esthétiques accrues par la composition en nanoparticules associées à une grande résistance mécanique grâce à la charge élevée composée de zircone et de silice colloïdale. La pose de la digue est primordiale afin de réaliser un collage dans de bonnes conditions à l'abri de l'humidité de la sphère buccale. On effectue la dépose des anciennes restaurations sous champ opératoire permettant un confort visuel de l'opérateur et une meilleure insertion de la digue en intra-sulculaire guidée par les faces dentaires encore intégrées. Après nettoyage et ablation des lésions carieuses récidivantes par une fraise boule tungstène, on réalise des ligatures à l'aide de fil dentaire afin de bien éverser la digue vers la face intra-sulculaire. Un sablage des éléments dentaires est recommandé afin de nettoyer parfaitement la surface avant mordantage différencié de l'émail et de la dentine dans le cas d'utilisation d'un adhésif de type MR3 (*mordantage, rinçage, primer et adhésif dans deux flacons différents*) par exemple l'*Optibond FL* de Kerr ou sans mordantage préalable dans le cas de l'utilisation d'un adhésif de type SAM 2 ou universel comprenant le *etching* dans le flacon de *primer (XTR Kerr)*. La pose de *strips* transparents permet d'isoler les différents éléments dentaires lors de la pose et de la photopolymérisation de l'adhésif.

On effectue ensuite dent par dent la stratification bi-masse en utilisant tout d'abord une masse dentine d'une nuance plus foncée que la teinte prise avant la pose du champ opératoire. Dans le cas présent une teinte A3 fut choisie pour la reconstruction de la partie dentinaire afin de masquer en arrière-plan la cavité buccale, évitant un aspect grisâtre de la restauration. Puis on termine par l'apposition, également lobe par lobe, de la masse émail afin



Fig.1 : Vue frontale, secteur incisif maxillaire, digue posée.



Fig.2 : Dépose des anciennes restaurations en composite.



Fig.3 : Gel etching et strip transparent (Kerr).

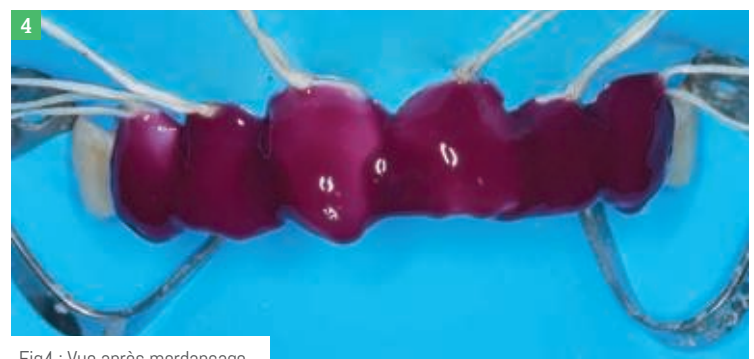


Fig.4 : Vue après mordantage.



Fig.5 : Optibond XTR.



Fig.6 : Application du primer sur la dentine.



Fig.7 : Application de l'adhésif XTR sur microbrush.



Fig.8 : Stratification masse dentine A3 Harmonize.



Fig.9 : Finition de l'aposition des masses dentine de composite Harmonize.



Fig.10 : Application masse émail A2 Harmonize.



Fig.11 : Ablation de la digue et première finition.



Fig.12 : Vue frontale après le polissage du composite et le passage de pâtes diamantées 3 microns et 1 micron.

d'éviter au maximum les contraintes de polymérisation par le facteur C. On choisit alors une teinte identique pour la masse émail que la teinte observée avant restauration. On effectue un polissage de la restauration par des disques abrasifs *Opti1Step* (Kerr) avant de finir le polissage à l'aide de pâtes diamantées à 3 puis 1 μ (*Enamel plus shiny/Micerium*) associées à un disque doux type peau de chamois (*Enhance polishing Cups/Dentsply*). On

dépose alors le champ opératoire ayant permis l'isolement lors de la stratification et une finition des formes et débords est encore réalisée avant le polissage terminal et le passage de *strips* abrasifs diamantés de différentes granulométries.

CONCLUSION

Les nouvelles générations de composite nanohybride, tel que *Harmonize* de Kerr, permettent l'obtention d'un résultat

clinique esthétique et de reconstruction pleinement satisfaisant alliant résistance, de par leurs nano-charges, et esthétique grâce à leurs propriétés optiques améliorées, associées à un très fort niveau de brillance. La mise en œuvre et la manipulation grâce à sa consistance ne collant pas à la spatule permet une stratification facile, aisée pour l'opérateur et précise, évitant la nécessité de chauffer le composite pour permettre son modelage. ☺

Kerr

Tél. : 01 48 90 77 77
@ : infofrance@kerrhawe.com
3w : kerrdental.com/fr-fr

Avec l'aimable collaboration du Dr Raphaël Boudas, chirurgien-dentiste spécialisé en esthétique du sourire (Vendenheim).



Chirurgie parodontale : technique du « bone swaging »

Dans cette technique reconstructrice, l'os d'une aire adjacente au défaut est poussé en force, en contact direct avec la surface radiculaire, sans séparer l'os de sa base.

La poche est un facteur étiologique local important de la maladie parodontale. Comme cela a été démontré depuis longtemps, son élimination est une des étapes fondamentales du traitement (Prichard J. 1967). Quelle que soit la technique employée : traitement non-chirurgical, chirurgie résectrice ou chirurgie reconstructrice, cette élimination reste l'objectif principal dans la thérapie parodontale car elle permet de mieux contrôler l'accumulation de la plaque bactérienne, facteur déterminant de l'inflammation des tissus et de l'évolution de cette maladie (Kramer G. 1980).

En chirurgie reconstructrice, les objectifs des greffes osseuses sont l'élimination de la poche, la restauration de l'os alvéolaire et la régénération d'un appareil d'attache fonctionnel (Schallhorn R.G. 1972).

De nombreuses techniques existent pour atteindre ce résultat : les autogreffes, les hétérogreffes, les xénogreffes, où l'on n'est pas sûr de reconstruire *ad integrum* l'attache conjonctive, et la RTG (et la RTI) qui permettent d'y arriver (Melcher AH. 1976, Gottlow J. et al. 1984, Esposito et Al. 2009, Groeger et Al. 2016).

En ce qui concerne les greffes auto-gènes, une technique a été décrite où l'os d'une aire adjacente au défaut est poussé en force, en contact direct avec la surface radiculaire, sans séparer l'os de sa base. Cette technique, appelée « bone swaging » par Ewen (1965) ou greffe contiguë autogène par Ross et al. (1966), est peu employée alors qu'elle permet d'obtenir de bons résultats. C'est pourquoi il nous a paru intéressant de montrer un cas clinique traité par cette technique et son résultat après cinq ans.



les auteurs

Dr Georges RACHLIN

- Parodontiste exclusif
- Attaché de consultation service de parodontologie du Pr V. Monet-Corti (hôpital de la Timone - Marseille)



- Exercice privé. Cabinet dentaire de l'hôpital européen de Marseille

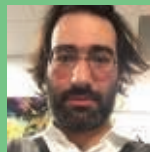
Dr Gilles KOUBI

- Professeur des universités émérite
- Exercice privé
- Cabinet dentaire de l'hôpital européen de Marseille



Dr Alexandre AZRIA

- Docteur en chirurgie dentaire
- Exercice privé
- Cabinet dentaire de l'hôpital européen de Marseille



«waging »



Fig.1 : Vue clinique du *bridge* concerné.
Fig.2 : Vue occlusale.
Fig.3 : Radiographie mettant en évidence la lésion infra-osseuse au niveau 25.



CAS CLINIQUE

Un patient âgé de 52 ans est venu consulter pour un problème de mobilité d'un *bridge* 24-26 (25-26 piliers et cantilever sur 24) associé à une carie et à un problème esthétique sur la 23. L'examen clinique montre une mauvaise adaptation des coiffes et de mauvais contours ayant entraînés une maladie parodontale avec notamment présence de lésions en mésial de la 25 (*poche infra-osseuse de 9 mm*) et en distal de la 26 (*poche de 6 mm*) confirmées par l'examen radiologique ; (Fig.1, 2, 3).

Le plan de traitement suivant a été proposé au patient.

1. Détartrage, dépose du *bridge* et confection d'un provisoire de 23 à 26, surfaçage du secteur.
2. Endodontie de 23, 25 et 26.
3. Réévaluation à cinq semaines avec contrôle de l'hygiène.
4. En cas de lésions résiduelles supérieures à 3 mm ou saignement au sondage : chirurgie pré-prothétique reconstructrice par « *swaging* » au niveau de 25 et *distal wedge* au niveau de 26.
5. Confection d'un *bridge* 23-25 et coiffe sur la 26.
6. Maintenance trois fois par an.

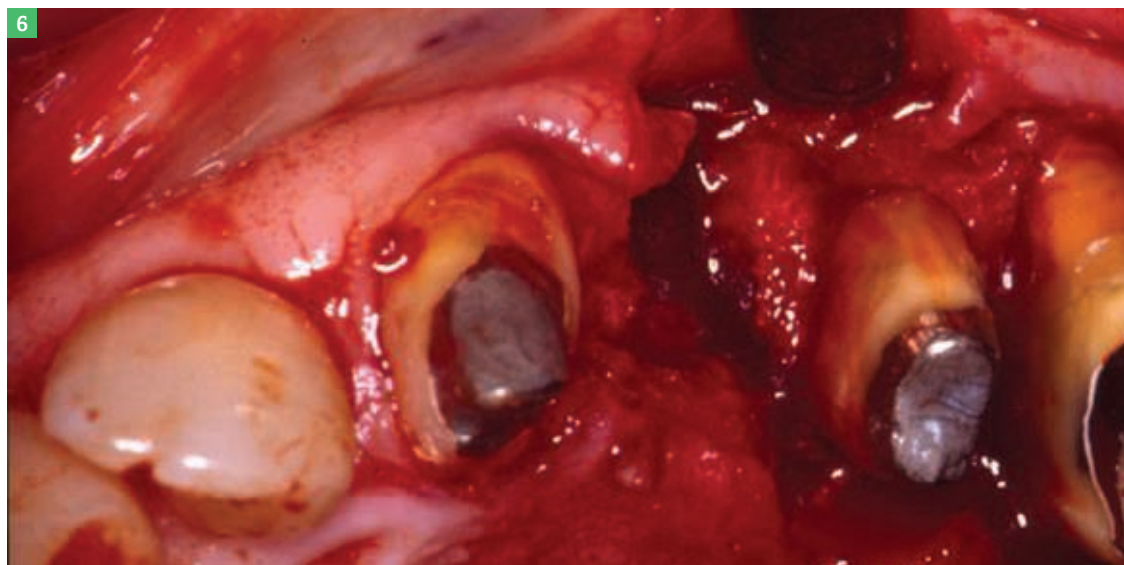
Lors de la dépose du *bridge* on pouvait observer une inflammation importante des tissus du parodonte superficiel associée à la mauvaise adaptation de la prothèse et la présence de poches importantes ; (Fig.4). Une fois la préparation initiale terminée (*détartrage, bridge provisoire, endodontie, inlay-cores, surfaçage*), on pouvait noter à la réévaluation une amélioration de l'état des tissus concernés. Cependant, il persistait une lésion de 6 mm en mésial de la 25 et de 4 mm en distal de la 26, saignant au sondage ; (Fig.5). On a donc effectué la chirurgie parodontale pré-prothétique planifiée dans le plan de traitement : lambeau de la 23 à la 26 avec correction de la lésion infra-osseuse en mésial de 25 par la technique du *swaging* et suppression du tissu gingival en excès en distal de la 26 par *distal wedge*.

L'indication vient du fait qu'il existe une crête édentée en mésial de la poche concernée qui permet de « déplacer » un fragment d'os de cette crête vers la racine présentant la lésion infra-osseuse sans le séparer de sa base. Cette action, appelée « fracture en bois vert », va permettre de plaquer l'os déplacé contre la racine concernée après sa préparation. En effet, la racine est sérieusement surfacée puis nettoyée à l'aide de chlorhydrate de tétracycline afin d'obtenir une bonne cicatrisation ; (Fig.6).

Fig 4 : Vue des dents à la dépose du *bridge*.

Fig.5 : Même vue après la préparation initiale, avant l'intervention.

Fig.6 : Notez le fragment osseux plaqué contre la racine de la 25 avant les sutures.





Le « **XXL** » surdoué aux performances exceptionnelles.
15 containers, 35 kg d'instruments ou 7 kg de textiles
stérilisés en **45 min tout compris**.



Équipements fabriqués suivant
normes et directives :

2006/42/CE (Directive Européenne)
EN 285 (Grands Stérilisateur)
EN 13 060 (Petits Stérilisateur)
EN 11607 - 2 (Thermosoudeuses)

DIN EN ISO 15883 (Appareils de Nettoyage & Désinfection)
93/42/CEE Classe IIa (Directive Européenne Produits Médicaux)



Il faut aussi noter que la lésion présentait une seule paroi osseuse ce qui limite le choix des techniques à employer. Deux mois après l'intervention, on peut noter la bonne maturation des tissus et la guérison des deux lésions parodontales : la prothèse définitive est effectuée ; (Fig.7, 8). À cinq ans post-opératoires, au cours de la maintenance, une radiographie montre la stabilité du traitement obtenu par cette technique de chirurgie reconstructrice ; (Fig.9).

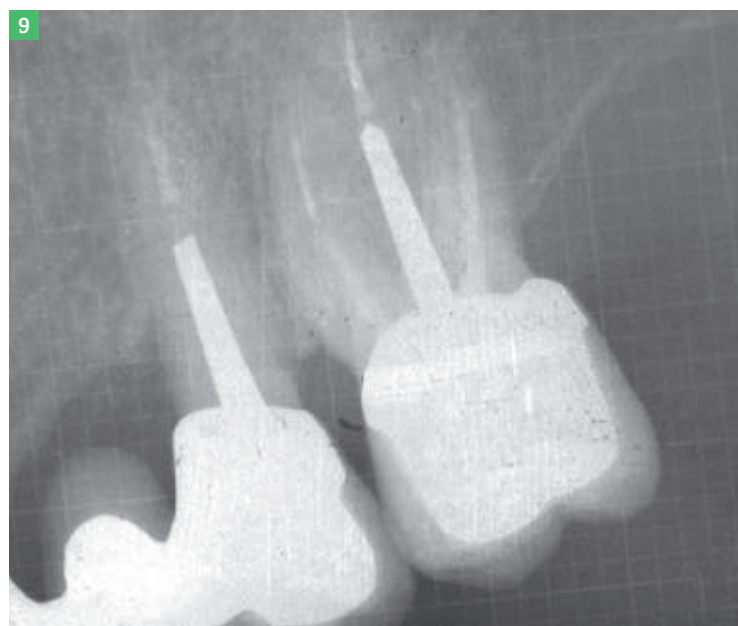
Les objectifs du traitement parodontal ont été obtenus :

1. suppression des facteurs étiologiques locaux,
2. suppression de la poche et obtention d'un sulcus minimum,
3. architecture gingivale et osseuse physiologique,
4. contrôle de l'occlusion,
5. hygiène facilitée pour le patient,
6. maintenance aisée pour le praticien,
7. esthétique. ↻

Fig.7 : Vue de la zone opérée à 2 mois postopératoires.

Fig.8 : Vue du cas clinique terminé.

Fig.9 : Radio de contrôle à 5 ans post-opératoires : notez la guérison de la lésion infra-osseuse.



bibliographie

PRICHARD JF : *The Etiology, Diagnosis and Treatment of the Infra-bony Defects*. J. Periodontol. 38 : 455-1967.

KRAMER G : *Rationale of Periodontal Therapy in « Periodontal Therapy »*. 6th Edition.

GOLDMAN HM, COHEN DW : 1980. *The C. V. Mosby Company*.

SCHALLHORN RG, HIATT W : *Human Allografts of Iliac Cancellous Bone and Marrows in Periodontal Defects. II. Clinical observations*. J. Periodontol 1972 ; 43 : 67-81.

EWEN S : *Bone Swaging*. J Periodontol 1965 ; 36 : 57-63.

ROSS SE, MALAMED EH, AMSTERDAM M : *The Contiguous Autogenous Transplants Rationale, Indications, and Technique*. Periodontics 1966 ; 4:245-255.

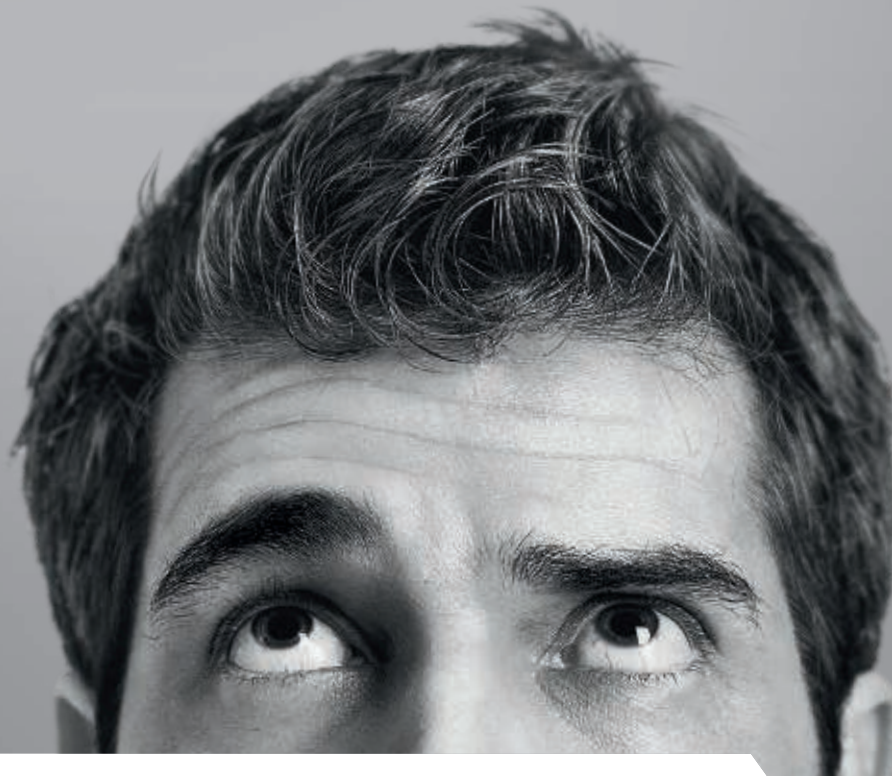
MELCHER AH : *On the Repair Potential of Periodontal Tissue*. J Periodontol 1976 ; 47 :256-260.

GOTTLow J, NYMAN S, KARRING T, LINDHE J. *New Attachment Formation as the Result of Controlled Tissue Regeneration*. J Clin. Periodontol. 1984 ; 11 : 494-503.

ESPOSITO M, GRUSOVIN MG, PAPANIKOLAOU N, COULTHARD P, WORTHINGTON HV : *Enamel Matrix Derivative (Emdogain) for Periodontal Tissue Regeneration in Intrabony Defects. A Cochrane systematic review*. Eur J Oral Implantol. 2009 ; 2(4) 247-266.

GROEGER S, WINDHORST A, MEYLE J : *Influence of Enamel Matrix Derivative on Human Epithelial Cells in vitro*. J Periodontol. 2016 ; 87(10) 1217-1227.

SI VOS CONFRERES SONT CONVAINCUS DE L'ADMIRA FUSION POURQUOI PAS VOUS ?



Nouveau : la céramique pure pour restaurations.

Des avantages impressionnants :

- 1) Pas de monomère classiques, pas de monomères résiduels !
- 2) Rétraction de polymérisation inégale !
- 3) Emploi universel et facilité d'utilisation !

Avec tous ces atouts, que demander de plus ?



Dispositif Médical pour soins dentaires réservé aux professionnels de santé, non remboursé par les organismes d'assurance maladie. Lisez attentivement les instructions figurant dans la notice ou sur l'étiquetage avant toute utilisation. **Classe/Organisme certificateur** : IIa/CE 0482. **Fabricant** : VOVO GmbH

► la gamme de produits

ORTHOPHOS SL ET HELIODENT PLUS DE DENTSPLY SIRONA

Qualité d'imagerie au plus haut niveau

Ces deux systèmes offrent des images avec une grande finesse de détails.

Avec le système radiographique *Orthophos*, récompensé par plusieurs prix pour sa qualité d'image et son *design*, le chirurgien-dentiste peut réaliser des prises de vue en 2D et en 3D avec une faible dose de rayonnement. Depuis 2015, *Orthophos SL* est le nouveau membre de la famille *Orthophos* sur le marché.

Au niveau du 2D, le capteur DCS révolutionnaire et la technologie SL répondent aux attentes des dentistes exigeants en termes d'imagerie panoramique. En 3D, un vaste éventail de volumes permet des ajustements faciles de l'indication donnée : en 11 x 10 cm pour toute la dentition, dents de sagesse et voies aériennes supérieures comprises et un volume standard 8 x 8 cm ou 5 x 5 cm pour une zone spécifique.

Le praticien peut définir en toute flexibilité les paramètres des images sur la base de l'indication, d'un niveau de définition élevé à des doses considérablement réduites. Le bras *Ceph* en option offre des images céphalométriques détaillées, très contrastées, parfaitement adaptées aux analyses et traçages orthodontiques.

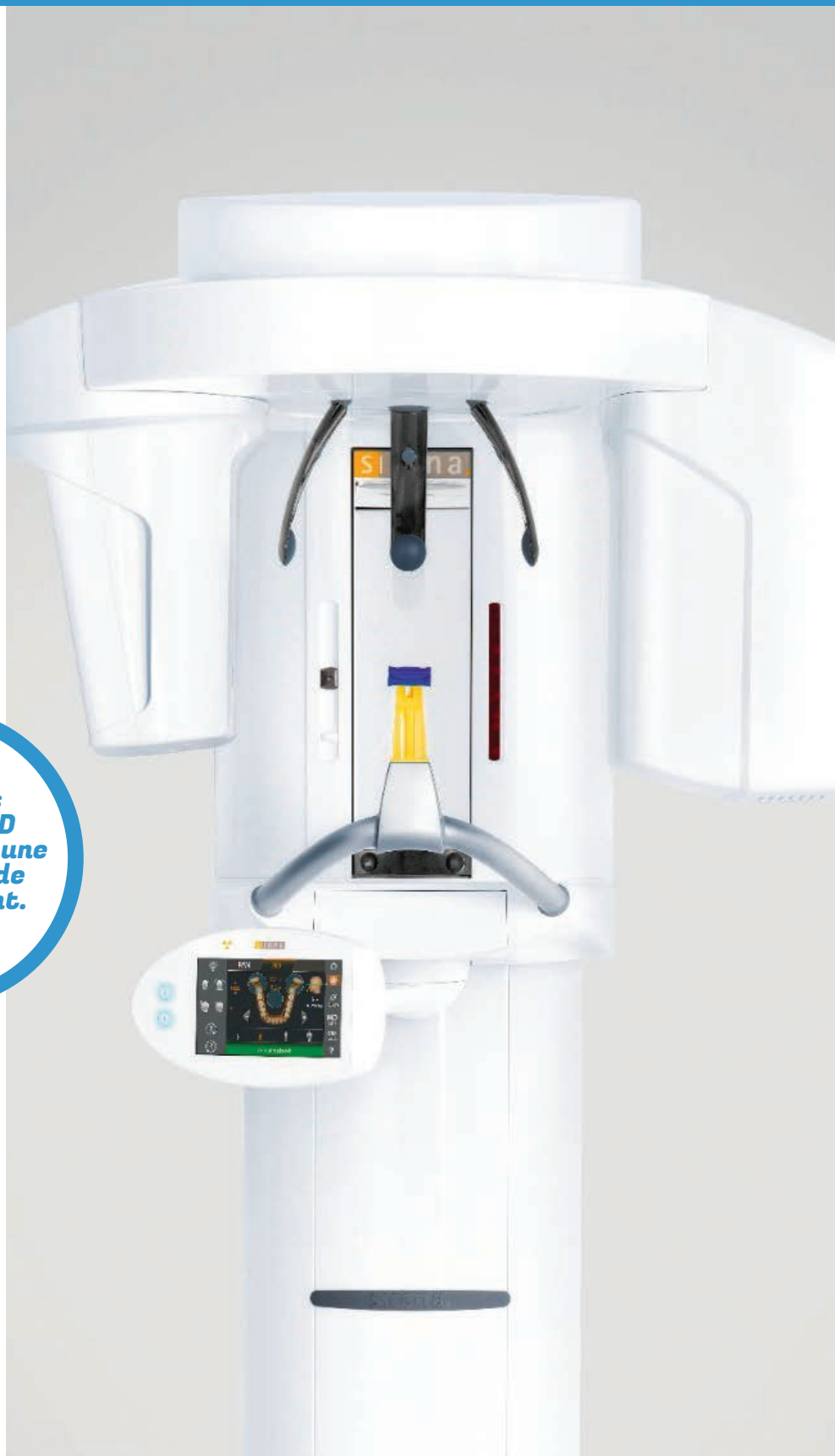
En combinaison avec le logiciel pionnier *Sidexis 4*, *Orthophos SL* offre une grande variété de solutions innovantes pour le flux de travail du cabinet. Les patients apprécient la lumière d'ambiance apaisante qui décline un choix de 30 couleurs pour une atmosphère agréable dans votre salle de radiographie en toute harmonie avec le style de votre cabinet.

RADIOGRAPHIE INTRA-ORALE INTUITIVE

Avec *Heliodent Plus*, la radiographie intra-orale gagne en rapidité et en sécurité. L'interface utilisateur de ce système est conviviale et immédiatement intuitive. La sélection du temps d'exposition est simple, à partir de symboles de dents pour les différentes zones du maxillaire et de la mandibule.

Le passage de la radiographie sur film à la radiographie numérique ainsi que d'une valeur de kV à une autre s'effectue par simple actionnement d'une touche. Les différentes couleurs de l'écran signalent les états de service de l'appareil. La possibilité de choix entre 60 et 70 kV délivre des radiographies de grande qualité avec une finesse maximale des détails et une grande netteté des contours. Trois longueurs de bras-support sont disponibles (*court, long, extra-long*) pour toutes les configurations. ↻

Des prises
de vue en 2D
et en 3D avec une
faible dose de
rayonnement.





L'interface utilisateur de ce système est conviviale et immédiatement intuitive.

Heliodent Plus.

50 000 Orthophos et Heliodent

Le 50 000^e Orthophos a été fabriqué en décembre 2017 et le 50 000^e Heliodent au début du mois de janvier à Bensheim (Allemagne). La production de la 50 000^e gaine radiogène Heliodent Plus est dotée d'une référence historique : la première gaine radiogène de Dentsply Sirona a été lancée sur le marché en 1934 par la société Siemens-Reiniger-Werke (SRW). Plus petit appareil de radiographie au monde à l'époque, son faisceau de rayons X était dirigé avec précision sur le champ d'examen par un projecteur de forme conique. En 1955, l'entreprise SRW lançait l'appareil de radiographie intra-orale Heliodent. Le principe de base du projecteur est resté quasiment inchangé jusqu'à ce jour. Dès 1978, l'entreprise Siemens a ensuite produit l'appareil sur le site de Bensheim. Depuis cette date, presque 200 000 tubes radiogènes intra-oraux ont quitté l'usine de production allemande. Le modèle actuel a été présenté en 2009 au monde des experts et a, depuis, été constamment optimisé.

Orthophos SL.



Dentsply Sirona

@ : contact@dentsplysirona.com

3w : dentsplysirona.com

► 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

2018-03-04-1 / 13 - MARSEILLE

Jeune praticien avec exp. en chirurgie, recherche un poste de collab. implanto/paro en vue d'asso. ou de rachat par la suite. À l'écoute d'opportunités dans tout le 13, sud Vaucluse ou ouest Var. CDI.
@ : vins27@hotmail.com

2018-02-21-2

47 - VILLENEUVE-SUR-LOT

Cherche collaborateur dans gros cabinet 2 fauteuils. Très gros potentiel.
Tél. : 05 53 70 15 78
@ : ml.ambert@wanadoo.fr

2018-01-25-1 / 59 - CAMBRAY

Urgent, recherche collaborateur(trice) omni. pour deuxième fauteuil. Dispo. au 1^{er} avril. Cabinet agréable dans quartier résidentiel, avec patientèle fidélisée.
Tél. : 06 75 51 64 21
@ : fmontay001@cegetel.rss.fr

2018-02-12-1 / 66 - PERPIGNAN

Recherche collaborateur(trice) libéral urgent. Cabinet dentaire dans SCM 2 praticiens, 1 omni., 1 implanto-paro, 3 fauteuils Kavo, panoramique 2D 3D, salle de chirurgie, Cerec, logiciel Julie. Accessibilité PMR, collab. sur 3 j/sem.
Tél. : 04 68 54 25 01
@ : bearetheuze@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). CDI, débutant accepté.
@ : epacquet@gmail.com

2018-03-10-2 / 71 - MÂCON

EOS Recrutement, cabinet de recrutement recherche pour son client, cabinet d'orthodontie, un collab. orthodontiste H/F. Vous serez collaborateur salarié dans ce cabinet moderne, puis à moyen terme l'association avec un des orthodontistes sera proposée. Cabinet d'orthodontie composé de 2 orthodontistes, 4 assistantes et 2 secrétaires. Le cabinet est à la pointe de la technologie car équipé pour la prise d'empreintes numériques. Horaires de travail souples, à voir avec l'orthodontiste. Le salaire est à négocier avec l'orthodontiste également. Cadre de travail très agréable dans une région touristique et accueillante ! Le week-end vous pourrez visiter Mâcon et ses bords de Saône, Cluny et son abbaye, Tournus et ses restaurants réputés ou randonner dans les vignobles ! Alors si vous êtes diplômé(e) CECSMO ou orthodontiste qualifié(e), avec ou sans expérience, et que vous recherchez en plus d'un travail bien rémunéré un cadre de vie, rencontrons-nous ! CDI. Déb. accepté.
Tél. : 06 87 62 18 06
@ : guytaine.fay@eos-recrutement.com

CABINET Vente

2018-01-25-3 / 01 - MIRIBEL

Cause retraite juin 2018 vendis cabinet tenu 36 ans. 75 m² dans immeuble récent en centre-ville. Possibilité deuxième fauteuil. Gros potentiel.
Tél. : 06 74 08 29 14
@ : rene.bertrand@sfr.fr

2018-01-30-2 / 12 - RODEZ

Vous exercerez dans un cabinet dont l'ergonomie en est un des points d'orgue. Activité d'omnipraticque avec délégation de pose d'implants, pouvant se réaliser sur place. C.A. élevé, bénéfice à la hauteur. 2 fauteuils, panoramique, empreinte optique... Tous est prêt pour vous ! Mandat d'exclu. Hippocrate Transactions. Audit dispo.
Tél. : 07 85 89 03 22
@ : contact@hippocrate-transactions.fr / <http://www.hippocrate-transactions.fr/a-ceder-cabi...>

2018-02-26-3 / 13 - MARSEILLE

Vends cabinet centre-ville Marseille (26 ans). C.A. : 160 k€ pour 3 jours d'exercice/semaine. Collab. préalable possible si souhaitée. Grand appart. pouvant accueillir d'autres fauteuils ou autre prof. médicale. Loyer : 650 € charges comprises.
@ : sarfati.brigitte@gmail.com

2017-12-08-13

13 - PROCHE MARSEILLE

Au cœur d'un centre com. vous exercerez en asso. dans une structure confortable apte à satisfaire vos aspirations. C.A. au-delà de la moyenne de la profession, avec un bénéfice très confortable. Personnel de qualité et compétent. Audit dispo.
Tél. : 07 85 89 03 22
@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : <http://www.hippocrate-transactions.fr/cession-dun...>

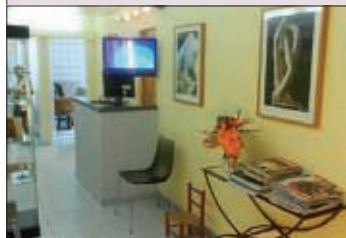
2018-01-30-3

13 - PROXIMITÉ MARSEILLE

Dans un village provençal typique de cette région. Le praticien cédant a su optimiser les frais de son cabinet, malgré un plateau tech. à la hauteur de vos aspirations prof. Vous pourrez développer une activité implantaire si tel est votre choix. Paro. médicale avec laser et microscope déjà mise en place. Mandat d'exclu. Hippocrate Transactions. Audit dispo.
Tél. : 07 85 89 03 22
@ : contact@hippocrate-transactions.fr / <http://www.hippocrate-transactions.fr/achetez-votr...>

2017-12-27-1 / 13 - VITROLLES

Entre Aix et Marseille, cabinet dentaire C.A. 300 k€, 1 ou 2 postes dans SCM, Julie pano thermo-désinfecteur avec pano omni, avec implanto, suivi ou formation implanto si nécessaire.
@ : jnitran@aol.com



2018-02-26-1

15 - RIOM-ÈS-MONTAGNE

Cause retraite fin 2018, vendis à l'euro symbolique (sous conditions) cabinet (ZRR) (Siemens, Julie). Rdc petit immeuble, accès handi. 2 parkings et espace vert.
Tél. : 04 71 78 08 10
@ : michel.krauthaker@orange.fr
3w : <http://cab-dent-krauthaker.monsite-orange.fr>

2018-02-05-1

17 - LE GRAND-VILLAGE-PLAGE

Cabinet d'ortho., recherche associé(e) ou repreneur patientèle à plus ou moins long terme en vue cessation d'activité.
@ : hervybassis@hotmail.com
3w : <https://www.ortholeron.com>

2018-02-05-3

26 - CHÂTILLON-SAINT-JEAN

Cause retraite vendis patientèle (SCM 2 Dr) dans centre médical : pharmacie, docteur, etc. Situé à 45 min du ski, 2 h de la mer, 15 min TGV Valence. Pano 3D, salle de chir/implanto, Julie, assistantes.
Tél. : 06 72 79 56 10
@ : bernard.sabat@wanadoo.fr

2018-02-07-2 / 28 - ANET

Retraite juillet 2018. Cabinet (35 ans), seuls les murs dans SCI avec 3 médecins sont à céder, tout le reste est offert. Si par hasard cette annonce intéresse un confrère, merci de laisser un mail.
Tél. : 07 86 86 66 97
@ : cerinolvier@gmail.com

2017-12-08-22

29 - PROCHE CONCARNEAU

Vends cabinet 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 au alentours. Sérénité est le maître mot de ce cabinet. Mandat d'exclu. Hippocrate Transactions. Audit dispo.
Tél. : 07 85 89 03 22
@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : <http://www.hippocrate-transactions.fr/a-vendre-cabinet-dentaire-bord-de-mer-sud-bretagne>

2018-01-18-1 / 29 - QUIMPER
Recherche successeur(s) à cabinet OD.
3 fauteuils. Cabinet lumineux et très bien
situé en ville : près des établissements
scolaires, commerces et moyens de
transport. Ttes propo. envisageables.
@ : docteurnicolasjeanne@orange.fr

2018-03-06-2 / 29 - QUIMPER
À Quimper, ce cabinet d'ortho. exclu. vous
attend. Vous y exercerez votre spécialité
dans un cadre ad hoc. Vous entretenez
et développerez une patientèle à la
recherche d'un successeur compétent.
Excellente rentabilité. Mandat d'exclu.
Hippocrate Transactions. Audit dispo.
Tél. : 07 85 89 03 22
@ : contact@hippocrate-transactions.fr /
3w : [http://www.hippocrate-transactions.fr/
cabinet-dort...](http://www.hippocrate-transactions.fr/cabinet-dort...)

2018-01-27-2 / 29 - TREFFIAGAT
Cause retraite 2019, vends agréable
cabinet vue mer (36 ans), avec /sans murs.
Tél. : 06 67 92 92 81
@ : alaintrebern@orange.fr

2017-12-17-1 / 31 - CASTELGINEST
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

2018-01-21-1 / 31 - LE FAUGA
Vends cabinet proche Toulouse, cause
changement de région. Créé en 1992, très
bonne activité : C.A. moyen 210 000 €
sur les 4 dernières années en travaillant
4 jours par semaine et 8 à 10 semaines de
congés par an. Pas de perso., secrétariat
tél. Logiciel *Agatah*. radio numérique.
Fauteuil *Quetin* 7 ans. Salle d'attente avec
kinés. Local à racheter/louer.
@ : dentdelait31@gmail.com

2017-11-14-1 / 31 - TOULOUSE
Vends cabinet dentaire 1 poste. Faibles
charges. Informatisé, climatisé. Pas de
personnel. Étudie toutes propositions.
Tél. : 06 37 54 35 89
@ : cabinetdentaire31@laposte.net

2018-02-11-2 / 32 - AUCH
Retraite fin 2018, vends cabinet implanta
exclu. (400 à 450 implants/an), réseau
correspond., *cone beam* neuf, C.A. 650 k€,
affaire saine, renta. élevée, vastes locaux.
@ : fixtureoccitanie@gmail.com

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 dév.*).
Salle de stérilisation et pano. Pas de
personnel à reprendre. Avec/sans murs.
Tél. : 02 47 27 25 26
@ : p-le-goff@wanadoo.fr

2017-12-08-19 / 37 - TOURS
Au sein d'un cabinet renommé, 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. 1 h
en TGV de Paris, et au cœur d'une région
touristique et histo. Audit dispo. Mandat
d'exclu. *Hippocrate Transactions*.
Tél. : 07 85 89 03 22
@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : [http://www.hippocrate-transactions.fr/
tours-a-vendre-au-sein-dune-scm-
cabinet-dentaire](http://www.hippocrate-transactions.fr/tours-a-vendre-au-sein-dune-scm-cabinet-dentaire)

2017-12-08-17 / 38 - CLAIX
Votre futur cabinet dans un cadre
majestueux à Claix (*Isère*). Confrère cède sa
part de l'asso. avec deux autres praticiens.
Plus de trente ans après l'avoir créé, il est
à même d'assurer la transmission d'un
très bel outil de travail. La quiétude de
l'enviro., alliée à la sérénité qui règne dans
ce cabinet vous assurera un exercice de
qualité. La patientèle est nombreuse et
fidèle au cabinet. Audit dispo.
Tél. : 07 85 89 03 22
@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : [http://www.hippocrate-transactions.fr/
cabinet-dent...](http://www.hippocrate-transactions.fr/cabinet-dent...)

2017-12-08-12 / 38 - GRENOBLE
Cabinet (40 ans) très bien organisé. Résultat
compt. à la hauteur de la qualité des soins.
Tél. : 07 85 89 03 22
@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : [http://www.hippocrate-transactions.fr/
cabinet-dent...](http://www.hippocrate-transactions.fr/cabinet-dent...)

2018-02-26-2
38 - SAINT-ROMAIN-DE-JALIONAS
Cause retraite, vends cabinet au sein
d'une SCM de 2 praticiens, dans commune
dynamique. Patientèle fidèle et agréable.
Fauteuil, radio panoramique et capteur
RVG *Sirona*. Informatique *Logos* en réseau.
Cadre de travail bucolique au bord d'une
rivière. À proximité immédiate : médecin,
pharmacie, kinés, orthophonistes.
Parkings. C.A. 300 k€ sur 3,5 j. et 10 sem.
de congés. Possibilité d'acquies les murs.
Tél. : 06 11 49 13 25
@ : sylde11@free.fr

2018-01-30-1
38 - VALLÉE DE LA CHARTREUSE
Votre futur cabinet vous apportera un
exercice au sein duquel la patientèle,
fidèle, vous attend. Le potentiel de
développement est présent et ne tient
qu'à votre désir de vous implanter dans
ce charmant village. Mandat d'exclu.
Hippocrate Transactions. Audit dispo.
Tél. : 07 85 89 03 22
@ : contact@hippocrate-transactions.fr /
3w : [http://www.hippocrate-transactions.
fr/a-vendre-cab...](http://www.hippocrate-transactions.fr/a-vendre-cab...)

2017-12-08-18
41 - PROCHE VENDÔME
Au cœur d'une petite ville, vous
exercerez dans un cabinet dont le
cadre de travail vous permettra un
épanouissement prof. : omni., ortho.,
prothèse sur implant. La région est
touristique et culturelle. Gare TGV
à 45 min de la gare Montparnasse.
Audit dispo.
Tél. : 07 85 89 03 22
@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : <http://www.hippocrate-transactions.fr>

2018-02-15-2 / 44 - NANTES
Ce cabinet aux locaux impeccables
apportera un exercice paisible. Clientèle
fidélisée attend successeur. Renta.
assurée et C.A. prothèse à dév. Possibilité
de démarrer une activité d'implanto. si
vous êtes demandeur. Mandat d'exclu.
Hippocrate Transactions. Audit dispo.
Tél. : 07 85 89 03 22
@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : [http://www.hippocrate-transactions.fr/
superbe-cabi...](http://www.hippocrate-transactions.fr/superbe-cabi...)

2018-03-13-1 / 45 - MONTARGIS
Cause retraite, vends cabinet, C.V. avec/
sans murs, 105 m² rdc, 2 équip., parkings.
Tél. : 02 38 98 16 76
@ : jfmc.martin@wanadoo.fr

2018-02-22-1 / 46 - CAHORS
Cause retraite, cède cabinet (*avec/sans les
murs*) tenu 42 ans. 100 ou 150 m², 2 salles
de soins, une 3^e possible. Labo de prothèse.
C.V., rue principale, parking à prox.
Cadre agréable dans région touristique.
Immeuble entièrement vitré, clim. Aux
normes handi. + ascenseur. Matériel
en bon état, bien entretenu. Plusieurs
possib. de passage de patientèle. Accomp.
possible. Pas de frais en cas de reprise
totale/ponctuelle du personnel + loi *Fillon*.
Info. en réseau (7 ordinateurs) : *Julie, cone
beam*, matériel implantaire + satellite.
Tél. : 05 65 22 52 74
@ : lecampalain@free.fr

2017-12-08-20
49 - PROCHE SAUMUR
Activité sereine pour ce cabinet sans
concurrence. Exercice à dév. au sein d'une
bourgade très agréable à vivre. Audit dispo.
Mandat d'exclu. *Hippocrate Transactions*.
Tél. : 07 85 89 03 22
@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : [http://www.hippocrate-transactions.
fr/a-vendre-cab...](http://www.hippocrate-transactions.fr/a-vendre-cab...)

2018-03-06-1 / 50 - CHERBOURG
Cabinet spécialisé ortho., installé dans
des locaux de C.V., dont la hauteur du C.A.
est dans la norme de ce type de cabinet.
Installation complète. La patientèle
présente est renouvelée constamment.
Une très belle opportunité. Mandat d'exclu.
Hippocrate Transactions. Audit dispo.
Tél. : 07 85 89 03 22
@ : contact@hippocrate-transactions.fr /
3w : [http://www.hippocrate-transactions.fr/
cede-cabinet...](http://www.hippocrate-transactions.fr/cede-cabinet...)

2017-12-08-26 / 51 - REIMS
Cabinet prêt pour un exercice de
grande 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'exclu. *Hippocrate Transactions*.
Audit dispo.
Tél. : 07 85 89 03 22
@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : [http://www.hippocrate-transactions.fr/
vends-cabine...](http://www.hippocrate-transactions.fr/vends-cabine...)

2018-02-15-1 / 56 - VANNES
Vous exercerez en asso. dans un cabinet
dont l'implanto. et la paro. sont les
piliers. Structure idéale pour cet exercice
chirurgical. Volet prothèse présent. Il
ne vous reste plus qu'à continuer à dév.
cette activité. Mandat d'exclu. *Hippocrate
Transactions*. Audit dispo.
Tél. : 07 85 89 03 22
@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : [http://www.hippocrate-transactions.fr/
cabinet-dent...](http://www.hippocrate-transactions.fr/cabinet-dent...)

2017-12-10-1 / 58 - DECIZE
Cause retraite mars 2018, cède cabinet Rdc
(41 ans), murs à vendre avec terrain (*parking*).
Possib. plusieurs fauteuils. Assist. qualifiée.
Tél. : 06 66 62 72 03

2017-12-08-11 / 59 - CAMBRAI
Ce cabinet aux C.A. et frais de
fonctionnement adaptés est une
excellente opportunité. Audit dispo.
Tél. : 07 85 89 03 22
@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : [http://www.hippocrate-transactions.fr/
vends-cabinet-dentaire-cambrai](http://www.hippocrate-transactions.fr/vends-cabinet-dentaire-cambrai)

► les petites annonces

ÉCHANGES ENTRE PROFESSIONNELS

2018-01-14-1 / 59 - LILLE

Cause cessation activité 06/2018, vends pour prix des murs, cabinet avec 2 salles de soins, info. *Visiodent*. Assist. qualifiée.

Tél. : 06 68 35 88 27 - @ : drrscm@yahoo.com

2018-01-10-2

63 - CLERMONT-FERRAND

Cession de parts de SCM. Vous exercerez en asso. C.A. au-delà de la moyenne et bénéfice très confortable. Personnel de qualité et compétent. Audit dispo.

Tél. : 07 85 79 03 22

@ : contact@hippocrate-transactions.fr

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

2017-07-10-1 / 64 - ANGLET

Cause retraite, à vendre cabinet (39 ans). Possibilité 2^e fauteuil. Dans quartier résid., à 2 min des plages. Accès handi.

Tél. : 07 69 10 31 93

@ : cabdentaire64@gmail.com

2017-12-13-1 / 64 - BIARRITZ

Cause retraite, cède cabinet C.V., parking, bel emplacement, plateau tech. moderne et importante clientèle.

Tél. : 06 08 57 30 20 - @ : belza1000@yahoo.fr

2017-11-13-1 / 67 - LINGOLSHEIM

Cause retraite en 2018, cède cabinet avec/sans murs, dans maison indiv. Matériel récent, bon chiffre à dév. Étude ttes propo. avec facilités financières si besoin. Possib. collab. avant reprise si souhaité.

Tél. : 03 88 78 25 68

@ : gosselindentiste@orange.fr

2018-01-26-1 / 68 - MULHOUSE

Cause retraite, cède cabinet avec/sans murs. 2 salles de soins, salle de sté., bien équipé (40 ans).

Tél. : 06 62 63 60 14 / @ : maranoux@9online.fr

2017-12-08-16 / 72 - PROX. LE MANS

Cherche associé pour activité dentaire importante et de qualité dans la banlieue du Mans. Vous trouverez dans ce cabinet situé à proximité du Mans un exercice 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'exclu. *Hippocrate Transactions*. Audit dispo.

Tél. : 07 85 89 03 22

@ : contact@hippocrate-transactions.fr

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

2018-01-31-1

73 - MONTMÉLIAN

Cause retraite fin 2018, vends cabinet (39 ans). Possibilité 2^e fauteuil. Pas de personnel à reprendre. Rdc 74 m². Avec/sans murs. Étudie toutes propositions.

Tél. : 06 21 04 69 79

@ : pa.christin@yahoo.com

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 : <http://www.hippocrate-transactions.fr/a-vendre-cabinet-centre-ville-de-savoie>

2018-03-05-1 / 75 - PARIS

Cause retraite vends cabinet, ancien des fondateurs de l'école dentaire *Georges et Henri Villain Paris VIII^e* avec les murs exclusivement : loi *Carrez* 200 m². Prix : 2 260 000 €. Professionnel depuis avant 1941 occupé actuellement mixte. Jadis 3 cabinets + 2 labos restaurables. Immeuble haussmannien proche du boulevard Haussmann, carrefour Haussmann, rue de Rome, proche St Lazare et Madeleine, grands magasins et quartier d'affaires.

Tél. : 01 43 87 38 97

@ : hervé.couten@gmail.com

2018-01-15-1 / 76 - ROUEN

Cabinet dentaire 2 praticiens, C.V., cherchent successeurs. Plateau technique complet, 4 salles de soins, panoramique, *cone beam*, laser *Kavo* Yag Erbium. Présentation patientèle envisageable. Pour plus d'infos, consultation du site.

Tél. : 02 35 70 59 41

@ : chesneau-rossi@orange.fr

3w : cabinet.dentaire.saint.eloi.rouen

2018-03-02-2 / 78 - ELANCOURT

Cause départ en retraite, vends cabinet dentaire omnipratique et implantologie avec possibilité d'achat des murs, rez-de-chaussée avec normes accessibilité validées. Informatisé programme *Visiodent* et capteur numérique, possibilité d'un 2^e fauteuil. Quartier en pleine extension, patientèle fidèle et agréable.

Tél. : 01 34 82 05 25

@ : jeanfrancoislegras@orange.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 développer. Structure pour un(e) praticien(ne). Mandat d'exclu.

Hippocrate Transactions. Audit dispo.

Tél. : 07 85 89 03 22

@ : contact@hippocrate-transactions.fr

3w : <http://www.hippocrate-transactions.fr/cede-cabinet...>

2018-02-08-1

78 - MAGNY LES HAMEAUX

Vente cabinet en vallée de Chevreuse, suite à départ en retraite. Au sein d'un pôle paramédical, en centre-ville d'une agglomération dynamique et en constante extension, locaux neufs et spacieux répondant aux normes d'accessibilité. Patientèle agréable et variée, omnipratique pouvant s'élargir à l'implantologie et la parodontologie car forte demande. C.A. 320 000 euros. Assistante dentaire qualifiée et appréciée de la patientèle. Équipement amorti mais en parfait état. Possibilité d'installation d'un second fauteuil. RVG et panoramique à disposition. Logiciel *Visiodent*.

Présentation assurée aux patients pour transmission en douceur.

Tél. : 01 30 47 91 10

@ : mdesbouvris@gmail.com

2018-02-01-1

79 - NIORT

Cède cabinet dentaire dans un environnement sans concurrence ZRR Deux Sèvres. Activité omnipratique. Convient à un couple désirant un exercice serein. 2 fauteuils, 1 bloc, 1 panoramique. Excellente rentabilité au vu d'un C.A. exceptionnel. Audit expertise complet disponible.

Tél. : 07 85 79 03 22

@ : contact@hippocrate-transactions.fr

3w : <http://www.hippocrate-transactions.fr/>

2018-01-28-1

83 - FRÉJUS

Cède cause retraite cabinet centre-ville, locaux récents, 2 salles de soins, environnement médical, patientèle nombreuse et variée, *logos*, *Digora*, chaîne de sté. *Gamadis* etc.

Tél. : 06 11 71 18 44

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

2018-03-08-1

83 - PROCHE TOULON

Toulon et collège. Au sein du centre commercial. Parking. 10 min A8 et 35 min mer. Cabinet tenu 12 ans. 5 300 fiches patients. Approche globale. Local 2006 de 67 m². PMR ok. 2 salles de soins avec bureau, fauteuil et radio *Planmeca*. Radio pano. *Planmeca*. Bureau avec *Digora* et microscope parodontie *Nikon*. Julie réseau 4 postes. Climatisé. Musique et TV. TBE général. Plus de personnel et plus de crédit en cours. Murs à louer ou acheter. Cadre de vie et tranquillité. Libre rapidement. C.A. moyen sur 3 ans 264 k€ par an (3,5 j./sem./10 mois) à dév.

@ : henri_annonce@orange.fr

2018-01-10-3

85 - LA ROCHE-SUR-YON

À vendre cabinet dentaire à La Roche-sur-Yon. C.A. élevé et très bonne rentabilité. 2 fauteuils, 1 panoramique. Patientèle fidèle et se renouvelant. Le cabinet a près de quarante ans d'historique. Exercice de qualité dans un environnement peu concurrentiel. Le passage de patientèle peut se dérouler sous plusieurs formes. Audit expertise complet dispo.

Tél. : 07 85 89 03 22

@ : contact@hippocrate-transactions.fr

2018-01-10-4

86 - LATILLÉ

Cède cabinet à 20 min de Poitiers. Vous exercerez votre pratique dans un environnement idéal. La patientèle fidèle est en attente d'un praticien à son écoute. Plateau technique très complet : 3 fauteuils, 1 panoramique. Idéal praticien assuré ou un couple en recherche d'un exercice paisible. Un collaborateur est actuellement en place. Très bon C.A. Implantologie à développer. Mandat d'exclu. *Hippocrate Transactions*. Audit dispo.

Tél. : 07 85 89 03 22

@ : contact@hippocrate-transactions.fr

3w : <http://www.hippocrate-transactions.fr/cede-tres-belle-structure-en-haute-vienne>

Le magazine à offrir à vos patients Pour gagner leur motivation !

Pathologie

Mise en page claire et attractive

Explications précises et pédagogiques

64 pages d'explications pédagogiques

LA COURONNE

LE REMPLACEMENT DES COURONNES USAGÉES

SCHEMAS EXPLICATIFS

ENCADRÉS INFORMATIFS ET LUDIQUES

Couverture personnalisable emplacement vierge dédié au cachet du cabinet

Idéal en salle d'attente

LES THÈMES TRAITÉS :

- **La carie** (s'en protéger, l'inlay-onlay, la couronne sur dent vivante, la carie avancée, la dévitalisation, les consolidations, la couronne, le remplacement d'une couronne usagée)

- **La maladie parodontale**
- **L'édentation** (unitaire, multiple, l'appareil amovible, le bridge, les implants, l'édentation et la prothèse totale)
- **Porter un appareil amovible, les soins locaux**
- **Le kyste**

- **Après une chirurgie** (douleurs, traitement, alimentation)
- **Orthodontie**
- **Problèmes esthétiques**
- **Taches, colorations et teintés**
- **Prévention enfantine...**

BON DE COMMANDE

OUI, je commande

**SOURIRE
MODE D'EMPLOI**

Je retourne le bulletin avec mon règlement par chèque à l'ordre de PARRESIA :

SOURIRE MODE D'EMPLOI

PARRESIA
109 avenue Aristide Briand - CS 90042
92 541 MONTROUGE CEDEX
Tél. : 06 73 85 58 29
contact@edpsante.fr

Nom : Prénom :

Adresse :

Code postal : _____ Ville :

Tél. : _____

Email :@.....

Je choisis la formule suivante (cocher la case correspondant à la formule choisie)

Version papier

10 exemplaires

20 exemplaires

Participation aux frais de livraison :

Version numérique personnalisée

**Utilisation illimitée,
avec vos coordonnées
et votre photo en couverture**

(notre équipe prendra contact avec votre cabinet afin de créer votre couverture personnalisée)

Tarifs

45 € TTC

82 € TTC

+ 4.50 €

290 € TTC

version numérique

Cette publication vous est offerte par :

Cabinet des Docteurs
Lomchamps, Bernier
et Whiemanois
2, place de la Préfecture
13000 Marseille
Tél. : 04 91 22 56 12

dr-marie-lomchamps.chirurgiens-dent

► les petites annonces

ÉCHANGES ENTRE PROFESSIONNELS

2018-02-15-3

87 - HAUTE-VIENNE

Structure à très fort potentiel orientée prothèse/implants. Vous désirez dev. votre plan de carrière dans une entreprise libérale. L'asso. est un atout pour vous. Mandat d'exclu. *Hippocrate Transactions*. Audit dispo.
Tél. : 07 85 89 03 22
@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : <http://www.hippocrate-transactions.fr/recherche-as...>

2018-01-05-1

92 - BOIS-COLOMBES

Cabinet très bien situé, agréable, accessible PMR, C.A. moyen 156 000 € en 3,5 j./sem. et 12 sem. de congés/an, profit dégagé 50 à 60 % du C.A. Équipement *Belmont* très fiable, très bon état, entièrement financé, logiciel *Julie*, RVG. Pièce prééquipée 2° fauteuil, parking couvert, achat murs possible.
@ : kox@gmx.fr

2017-12-08-23

92 - BOULOGNE-BILLANCOURT

Superbe opportunité pour le dev. de ce cabinet. Travaux à prévoir pour la mise à jour de votre outil de travail qui vous garantira un exercice dans les meilleures conditions. Patientèle fidèle. N'attendez pas qu'il soit cédé. Mandat d'exclu. *Hippocrate Transactions*. Audit dispo.
Tél. : 07 85 89 03 22
@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : <http://www.hippocrate-transactions.fr/cede-cabinet...>

2017-12-08-14

93 - MONTREUIL

Ce cabinet offre toutes les possib. de dev. 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 desiderata. Pas de personnel. Prix de vente bas. Mandat d'exclu. *Hippocrate Transactions*. Audit dispo.
Tél. : 07 85 89 03 22
@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : <http://www.hippocrate-transactions.fr/cede-cabinet-dentaire-montreuil-vincennes>

2017-12-08-25 / 94 - CRÉTEIL

Ce cabinet, 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'exclu. *Hippocrate Transactions*. Audit dispo.
Tél. : 07 85 89 03 22
@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : <http://www.hippocrate-transactions.fr/creteil-cede...>

2018-01-05-2

94 - FONTENAY-SOUS-BOIS

En vue retraite 07/2018, vends cabinet omnipratique de 77 m², informatisé, dans quartier à fort potentiel. Patientèle fidèle. Matériel en bon état et bien entretenu : chaîne de stérilisation *Gamasonic*, autoclave *Melag*, radio *Vistascan Dürr Dental*. Possibilité 2° fauteuil. C.A. stable à dev. Petit prix à débattre.
@ : monique.mouyel@wanadoo.fr

dentoscope Journal + Internet

Rendez-vous sur :
[edp-dentaire.fr/
petites-annonces](http://edp-dentaire.fr/petites-annonces)
pour connaître toutes les modalités !

2017-12-08-21

94 - PROCHE PARIS

Superbe structure, 2 fauteuils, bloc opératoire et *cone beam*. C.A. 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. Audit dispo. Mandat d'exclu. *Hippocrate Transactions*.
Tél. : 07 85 89 03 22
@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : <http://www.hippocrate-transactions.fr/superbe-cabi...>

2018-02-06-2

98 - NOUMÉA

Cède le seul cabinet de stomato. et d'orthodontie sur la Nouvelle-Calédonie avec parts de clinique, tenu 30 ans. Excellent emplacement dans centre médical avec parking privé gratuit (vétérinaire au Rdc, 1 orthophoniste, 1 ostéopathe, 4 infirmières, 1 podologue, 1 kinésithérapeute,

1 généraliste). Accès handicapés. Proximité immédiate de 2 collèges. Cond. de travail, fiscalité et cadre de vie du Pacifique. Fort potentiel de développement, 3 j./sem. et 10 sem. de congés actuellement. *Numerus clausus* par gel des conventionnements (aucune nouvelle installation).
@ : jpmillane@mls.nc

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.
Tél. : 06 82 43 78 10
@ : huet1972@gmail.com

Ventes

2018-02-27-1

14 - CAEN

Cause retraite vente matériel : thermosoudeuse électronique *Seal* (100 €). Négatoscope *Ella 86 x 50* (50 €). Meuble de labo, bois, très bon état (400 €).
@ : docteur.leboulh@wanadoo.fr

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

10 000 visiteurs par mois | 30, 60 ou 90 jours

- + Dentoscope : envoyé aux 26 000 cabinets dentaires de France métropolitaine
- + Orthophile : lu par 50 % des orthodontistes.

MAXIMISEZ VOTRE EFFICACITÉ AVEC :

- + des options de diffusion presse dans **SOLUTIONS** diffusé à 10 000 exemplaires. *Cabinet dentaire*
- + des options de visibilité (photos, mise en avant, etc.)



Pour passer votre annonce, une seule adresse :

www.edp-dentaire.fr onglet « annonces »

Support téléphonique au 06 73 85 58 29

Le stérilisateur à la vapeur Hygoclave 90 + les systèmes de traitement d'eau Hygodem 90

Action
Hygoclave 90
+ Hygodem 90



L'Hygoclave 90 sonne l'avènement d'une nouvelle ère pour les méthodes de stérilisation : celle de la technologie DuraSteam. Une conquête innovante qui convainc par ses caractéristiques remarquables : sa longévité, sa sécurité contre les défaillances, son entretien facile - autant de qualités qui la rendent particulièrement économique.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.duerdental.com

Cette action est valable du 20/03/2018 au 21/06/2018 inclus. Dispositif Médical de classe IIB CE0297
Nous vous invitons à lire attentivement les instructions figurant sur les notices.
Produits non remboursés par les organismes de santé.

**DÜRR
DENTAL**
LE MEILLEUR, TOUT UN SYSTÈME

Promodentaire

●●● **3TECH**

À PARTIR DE
219,00 € ~~259,00 €~~

NOUVEAU

LA NOUVELLE TURBINE
TR-720L **3TECH** EST
DISPONIBLE !

TURBINE
TR-720L

PUISSANTE ✓
SILENCIEUSE ✓
LÉGÈRE ✓

Turbine tête standard
Vitesse : 280 000 à 320 000 tr/min
Intensité lumineuse : 25 000 LUX
Nombres de sprays : 4
Poids : 71 g

Bouton poussoir
Pression : 2,5 à 3 bars
Fonctionnement silencieux (≤ 55 dB)
Type de raccord : Multiflex Kavo

	Réf.	PV TTC x1	PV TTC x3	PV TTC x6
Turbine TR-720L	74509	259 €	239 €	219 €

Dispositif médical de classe IIa. Marquage CE 0120. Organisme certificateur SGS UK LIMITED. Mandataire européen : Shanghai International Holding Corp. GmbH, Eiffestrasse 80, 20537 Hamburg, GERMANY.

Dispositifs Médicaux pour soins dentaires, réservés aux professionnels de santé, non remboursés par les organismes d'assurance maladie. Lisez attentivement les instructions figurant dans la notice ou sur l'étiquetage avant toute utilisation.

ALLOPROMO!

www.promodentaire.com

01 49 63 35 35