

DENTOSCOPE

L'actualité clinique et pratique des cabinets dentaires



14

Clinique

Pose de deux implants en secteur antérieur

Dr Patrick MISSIKA

Retour sur événement

Des jeunes praticiens distingués à l'ADF

26

Gamme de produits

Un adhésif pour toutes les restaurations directes ou indirectes

48



afopi campus
association française
des omnipraticiens
pratiquant l'implantologie

&

AUI
Association Universitaire d'Implantologie
Faculté de Chirurgie Dentaire
5 rue Garçanière - 75006 - Paris

Implantologie Orale

Dr. Jean-Louis ZADIKIAN & Pr. Patrick MISSIKA

vous proposent des

Formations Uniques en Europe

Renseignements : afopi.com et 06 07 42 04 09

1 journée offerte pour découvrir nos programmes et nos structures d'accueil

Cours de Spécialisation
Cours de Chirurgie Avancée
Cours de Chirurgie Complexe



ORAL RECONSTRUCTION
FOUNDATION

ORAL RECONSTRUCTION SYMPOSIUM FRANCE 2019

4 - 5 AVRIL 2019 | PAVILLON DAUPHINE, PARIS

L'EVIDENCE DIGITALE

LE SAVOIR-FAIRE ET LE NUMERIQUE
AU SERVICE DE L'EXCELLENCE

SAVE THE
DATE!

COMITE SCIENTIFIQUE

Dr Rodolphe ACKER | Dr Luc MANHES | Dr Karim NASR

CONFERENCIERS

Dr Thibaud CASAS | Dr Elisa CHOUKROUN | Dr Bertrand DINAHET
Dr Guillaume FOUGERAIS | Dr Jean-Pierre GARDELLA | Dr David GERDOLLE
Dr Maxime JAISSON | Dr Luc MANHES | Dr Antoine POPELUT
Dr Carlos REPULLO SANCHEZ | Dr Jacques VERMEULEN

Informations et inscriptions :

camlog
Founding Partner

<https://www.weezevent.com/oralreconstructionsymposium>

Tél. 01 41 79 74 82

www.facebook.com/HenryScheinImplantologie/

PROXI DENTAL VOUS PROPOSE LE "PACK SCANNER"

Scanner intra-oral Médit i500 + ordinateur portable

21 720 € ou **299 €/mois**

les +

- 15%

SUR TOUS VOS TRAVAUX
NUMÉRIQUES

les +

SAV PAR VOTRE
PROTHÉSISTE
DÉDIÉ

MEDIT i500  MEDIT

distribué par Proxi Dental

 **N°Azur 0 810 310 308**

PRIX APPEL LOCAL



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





Année 2019, allons enfants...

« Je vous souhaite des rêves à n'en plus finir et l'envie furieuse d'en réaliser quelques-uns. Je vous souhaite d'aimer ce qu'il faut aimer et d'oublier ce qu'il faut oublier. Je vous souhaite des passions, je vous souhaite des silences. Je vous souhaite des chants d'oiseaux au réveil et des rires d'enfants. Je vous souhaite de respecter les différences des autres, parce que le mérite et la valeur de chacun sont souvent à découvrir. Je vous souhaite de résister à l'enlèvement, à l'indifférence et aux vertus négatives de notre époque. Je vous souhaite enfin de ne jamais renoncer à la recherche, à l'aventure, à la vie, à l'amour, car la vie est une magnifique aventure et nul de raisonnable ne doit y renoncer sans

livrer une rude bataille. Je vous souhaite surtout d'être vous, fier de l'être et heureux, car le bonheur est notre destin inévitable. » Ce sont les magnifiques vœux d'un immense artiste, Jacques Brel, le 1^{er} janvier 1968, une dizaine d'années avant sa tragique disparition...

Certains parmi nous proposent pour cela une formation continue effective, une activité professionnelle maintenue dans des conditions décentes, une démarche centrée sur les patients afin d'améliorer encore davantage nos relations avec eux et tout faire pour éviter les conflits avec eux et entre nous, soignants. Pour cela en tant que citoyens nous devons maintenir la meilleure qualité de vie possible pour le plus grand nombre et retrouver grâce au travail le respect des autres et l'envie de faire partie d'une société apaisée et solidaire. Toutes ces bonnes intentions devront être suivies d'effets autant que faire se peut, même si on peut s'attendre durant cette nouvelle année 2019 à de grandes difficultés à surmonter.

De gros efforts vont nous être demandés, nous devons aussi accompagner les mouvements sociétaux qui luttent pour une société plus juste.

► L'HUMOUR DE RENAUD ◄

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



La vie fait partie intégrante de nos quotidiens de thérapeutes. Nos efforts tendent vers son respect et nous faisons tout ce qui est en notre pouvoir afin de la prolonger pour nos patients en les maintenant en bonne santé morale et physique. Nous pratiquons nos différentes spécialités avec pour seul but de capitaliser leur bien le plus précieux, leur santé. Nous leur donnons le meilleur de nous-mêmes et finalement c'est très souvent cet acte d'amour dont parle si bien Brel. Aussi en ce début d'année, en dépit des vagues, des troubles sociaux et économiques, il nous faudra continuer à donner à nos patients le meilleur de nous-mêmes pour les soigner, reconstruire leurs fonctions et améliorer leur apparence. Il faudra beaucoup de courage et beaucoup d'organisation pour y arriver pleinement.

Avec courage, il faudra progresser, se regrouper, s'entraider pour faire de notre société un espace de vie plus dans le partage. De gros efforts vont nous être demandés, nous devons aussi accompagner les mouvements sociétaux qui luttent pour une société plus juste.

Au moment des vœux restons cependant le plus optimiste possible, quitte à paraître simplistes, voire ridicules. Alors souhaitons-nous de voguer sans trop de tempêtes, de rester concentrés et fiers en affrontant le futur de cette nouvelle année civile avec tout l'amour que nous donnons chaque jour à nos patients et à nos familles.

Bonne année 2019 à tous !
Allons enfants... ☺

DENTOSCOPE N° 203 est édité par PARRESIA

(SAS au capital de 1.100 000 € - RCS Paris 837 734 318)

109-111 avenue Aristide Briand - CS80068 - 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@parresia.fr).
- Rédacteurs : Dr Paul AZOULAY et Agnès TAUPIN. Ont également participé à la rédaction : Drs Isabelle BIRDEN, Jean-Paul MANGION, Patrick MISSIKA et Roland ZEITOUN.

- Rédacteur graphiste, création et maquette : Cyril GIRAUD.
- Correction : Martine LARUCHE (06 73 85 58 29 - contact.edp-dentaire@parresia.fr).
- Illustration Édito : Renaud CHAMMAS. Photos d'ambiance : iStock Getty Images.
- Agenda : Élodie MARCONNET (01 49 85 60 54 - elodie.marconnet@parresia.fr).
- Publicité : Angeline CUREL : directrice de la publicité dentaire (06 31 34 69 27 - angeline.curel@parresia.fr), Myriam BOUCHET : chef de publicité (06 07 07 33 41 - myriam.bouchet@parresia.fr) et Solenne DIRRIG : chef de publicité (06 80 53 63 33 - solenne.dirrig@parresia.fr).
- Diffusion / Petites annonces : Martine LARUCHE (06 73 85 58 29 - contact.edp-dentaire@parresia.fr).
- Encart du numéro : Crowncceram.





L'avenir c o m m e n c e maintenant.

Ensemble, faisons progresser le monde dentaire de demain.

THE DENTAL
SOLUTIONS
COMPANY™

Le partenaire de toutes vos solutions dentaires

 Dentsply
Sirona



Sommet Universitaire en Implantologie

Chamonix - 25 et 26 janvier 2019
Hôtel Alpina Eclectic

Bordeaux

Corte

Lille

Lyon

Marseille

Montpellier

Nancy

Nantes

Nice

Paris

Strasbourg

Toulouse



Dentsply
Sirona

PEERS
FRANCE

Un moment original de partage entre les étudiants et encadrants des différents Diplômes d'Université d'Implantologie où seront discutées les plus récentes techniques de prise en charge implanto-prothétique, de la reconstruction osseuse à la prothèse numérique.

Inscrivez-vous en ligne sur le site
www.sui-ds.com

THE DENTAL
SOLUTIONS
COMPANY™

Le partenaire de toutes vos solutions dentaires



Dentsply
Sirona

A-dec vous souhaite
une nouvelle année
haute en couleurs.



SASSY
Color by A-dec

PARROT

Color by A-dec



VIOLET

Color by A-dec



EBONY

Color by A-dec



SKY BLUE

Color by A-dec



FUCHSIA

Color by A-dec



a dec
reliablecreativesolutions™

“A-dec, l’essentiel et rien d’autre”

Venez découvrir la gamme A-dec chez votre concessionnaire,
sur le site www.a-dec.fr ou par téléphone au 0148133738



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. 9
quoi de neuf docteur ? Seront-ils pour vous ?	p. 21
l'avis des utilisateurs Visual Activ	p. 24
gamme de produits Clearfil Universal Bond Quick de Kuraray	p. 48

cas cliniques
et pratique
quotidienne

étude Prévention de la diarrhée associée aux antibiotiques	p. 12
cliniques Pose de deux implants en secteur antérieur	p. 14
La contamination croisée par les pièces prothétiques	p. 42
protocole Traitement orthodontique couplé à la photothérapie avec Smilers et ATP38 de Biotech Dental	p. 40

vie dentaire

retour sur événement Des jeunes praticiens distingués à l'ADF	p. 26
l'agenda Les formations et les événements incontournables	p. 30
événement Best of implantology	p. 34
les petites annonces Échanges entre professionnels	p. 50



Nouvelles options!



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

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





LA SOLUTION INVISIBLE D'ALIGNEMENT DENTAIRE

SOLUTION & FABRICATION **100%** FRANÇAISE



LES TRAITEMENTS SUR-MESURE PAR GOUTTIÈRES TRANSPARENTES !



- ✔ SUR MESURE
- ✔ AMOVIBLE
- ✔ CONFORT
- ✔ QUALITÉ FRANÇAISE
- ✔ RÉSULTATS APPROUVÉS



Logiciel gratuit
Accès sans installation



Plan de traitement et
visualisation 3D inclus



Service client professionnel
français

**CONTACT &
INFORMATIONS**

contact@ealigner.com

Tél. 02 41 46 93 78

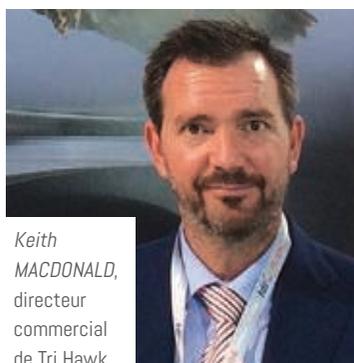


www.ealigner.com

TRI HAWK FÊTE SES 50 ANS

LE FABRICANT DE FRAISES HAUT DE GAMME N'A CESSÉ DE SE DÉVELOPPER DEPUIS SA CRÉATION EN 1969.

L'aventure Tri Hawk a commencé en 1969 lorsque Gustel Fischer, entrepreneur allemand immigré au Canada, décide avec deux partenaires d'importer des fraises dentaires de qualité européenne en Amérique du Nord. C'est la naissance de Tri Hawk : tri, en référence aux trois partenaires, et hawk, « le faucon » en anglais, qui illustre la puissance. En 1986, Gustel Fischer - qui dirige aujourd'hui encore la société - a l'opportunité d'acheter une usine en Ontario « où les ingénieurs développent le modèle Talon Transmetal, qui devient le moteur de Tri Hawk et propulse l'entreprise sur le marché mondial », explique Keith MacDonald, directeur commercial de l'entreprise. Aujourd'hui, la société compte 125 références. Une gamme réduite « bénéfique pour les chirurgiens-dentistes dont le temps à consacrer aux achats est compté », remarque Keith MacDonald. L'entreprise fabrique différents modèles : fraises dentaires diamantées, fraises pour finitions, chirurgicales, carbures, Talon Transmetal. Elles sont toutes à usage unique et vendues par lot de 100. « Cela représente 3 millions de ventes unitaires par an dans 80 pays, avec la Talon Transmetal qui assure 80 % de ces ventes. Ces dernières années, nous sommes parvenus à augmenter notre chiffre d'affaires de 15 % par an », se félicite le directeur commercial. En 2018, le fabricant a ouvert un bureau en Russie et en Inde. Cette année, il prévoit de se déployer dans ces deux pays à fort potentiel. Il veut célébrer son cinquantenaire en lançant trois nouveaux modèles de fraises pour répondre aux demandes en endodontie et en chirurgie. Keith MacDonald souligne l'esprit d'innovation et d'indépendance de l'entreprise : « Avec nos machines d'affutages Tri Hawk, nous sommes les seuls fabricants à concevoir nous-mêmes les appareils qui servent à usiner nos fraises. Nous nous efforçons de créer des instruments de plus en plus performants, plus précis tout en garantissant un prix juste ».



Keith MACDONALD, directeur commercial de Tri Hawk.

► NUMÉRIQUE

Les nouveautés Dentsply Sirona

LE GROUPE MONDIAL A PRÉSENTÉ SES DERNIÈRES INNOVATIONS À L'ADF.

C'est lors d'une démonstration à l'ADF le 30 novembre dernier que nous avons pu découvrir les deux principales nouveautés présentées par Dentsply Sirona. Le groupe mondial dentaire a exposé l'intérêt des nouveaux blocs à usiner Celtra Duo (ZLS) et le concept Azento pour une implantologie simplifiée et programmée. Celtra Duo est un bloc CAD/CAM pour une utilisation au cabinet avec l'unité Sirona Cerec. Il contient une nouvelle céramique de verre à haute résistance fabriquée à partir de silicate de lithium renforcé à la zircone qui offre une haute résistance à la flexion, une esthétique contemporaine grâce à son opalescence, sa translucidité et une manipulation facile.

Celtra Duo transforme ces caractéristiques en avantages cliniques en offrant le choix de la synergie de ces deux options : il peut être utilisé sans opposer la résistance à la flexion des céramiques de verre conventionnelles directement après un polissage de surface adapté ou avec des glaçages additionnels, donnant une plus grande résistance très comparable au di-silicate de lithium. Avec ces deux options techniques, le bloc Celtra Duo combine les avantages des autres Cerec-blocks en un seul produit.

Comme pour toutes les restaurations Cerec, les bords marginaux sont la partie la plus critique de la restauration et doivent être lisses et polis. Toute restauration fraisée nécessite des marges polies et lisses afin que l'unité puisse fraiser avec précision les restaurations Celtra Duo (ZLS) avec facilité. On peut caractériser les blocs usinés avec des colorants spécifiques et ensuite les glacer dans un four comme le Cerec SpeedFire. On place la restauration directement sur le coussin de cuisson. Aucun équipement spécial n'est nécessaire car ce bloc peut être passé dans des fours standards. Cependant, il a son propre programme de cuisson unique qui doit être programmé avant le passage au four.

SOLUTION DE REMPLACEMENT D'UNE DENT UNITAIRE

Azento est une solution de remplacement d'une dent unitaire, hautement personnalisée en fonction des besoins



Le bloc Celtra Duo.



Les composants de la solution Azento.

et du calendrier des dentistes et des patients, qui révolutionne le flux de travail avec des implants numériques en rationalisant les services de planification, d'achat et de livraison des implants. Les dentistes recevront un plan de traitement numérique précis et personnalisé en fonction des scans numériques de chaque patient, avec des systèmes d'imagerie tels qu'Orthophos SL et des scanners intra-buccaux tels que Cerec Omnicam, soumis via un portail de gestion de cas. Azento comprend tous les composants et instruments nécessaires pour réaliser un traitement implantaire, y compris un guide chirurgical, un implant et un pilier de cicatrisation personnalisés, livrés dans les cinq jours ouvrables suivant l'approbation du plan de traitement. Cela évite de coordonner les achats avec plusieurs fournisseurs et de surveiller les stocks au bureau.

Azento fonctionne avec Astra Tech Implant System et Xive. Elle comprend

également un pilier de cicatrisation personnalisé Atlantis et une restauration temporaire facultative. La restauration finale peut être effectuée avec Atlantis et Cerec, ou via un laboratoire dentaire Atlantis. Azento sera disponible au Canada et en Europe en 2019. La société souligne les différents avantages de « cette solution de gestion de flux rationalisée [qui] offre des avantages tangibles en termes de temps et d'argent en réduisant les responsabilités administratives, le nombre de visites et le temps passé aux fauteuils. Elle est conçue pour aider les dentistes à choisir l'implant le mieux adapté, à déterminer le positionnement optimal de l'implant, l'environnement de cicatrisation et la restauration pour chaque cas. Le profil d'émergence du pilier permet d'obtenir un résultat final esthétique ».

Paul Azoulay

Pour en savoir plus :
3w : dentsplysirona.com/Azento.

► les news

BRÈVES, COURRIERS, ANNONCES, ET AUTRES « POTINS »

► INDUSTRIE

Lyra veut faciliter la transition digitale des cabinets

L'ENTREPRISE A PRÉSENTÉ SES DERNIÈRES INNOVATIONS AU SALON DE L'ADF.

Lors d'un point presse à l'ADF sur le stand Lyra, le 28 novembre dernier, *Bénédicte Padovan*, directrice marketing, a présenté les nouvelles orientations du groupe. Elle a détaillé les dernières évolutions du *Profile Designer Iphysio* qui remplit les trois fonctions essentielles du protocole prothétique immédiatement après la pose d'implants. Tout d'abord, la cicatrization, grâce à la forme anatomique de l'*Iphysio* qui répond parfaitement à la morphologie des dents à remplacer. Ensuite la prise d'empreinte, car avec une technique numérique comme avec une approche conventionnelle, la prise d'empreinte directe sur le *Profile Designer* évite les erreurs de positionnement liées à la mise en place d'un transfert. La position de l'implant est restituée de manière très précise. Enfin, la prothèse provisoire élaborée sur le *Profile Designer* a pour but de permettre

la mise en forme du berceau prothétique jusqu'à la pose de la prothèse finale. C'est donc une solution trois en un qui évite des gestes préjudiciables à la mise en condition des tissus : trois interventions au lieu de huit habituellement.

Bénédicte Padovan a annoncé la venue d'une quatrième forme de *Designer* pour les prémolaires, ce qui porte à quatre les *Iphysio* proposés. Elle a ensuite poursuivi son exposé par la présentation de deux nouveaux services proposés par l'entreprise : *Lyra Place* et *Bridge*. *Lyra Place* permet aux praticiens de piloter leur activité en temps réel. C'est une plateforme Web qui est incluse dans le forfait Lyra. Il est possible de faire le suivi de tous les travaux prothétiques, de la réception de l'empreinte jusqu'à la livraison au cabinet, en passant par les étapes de conception et d'usinage. Cela permet d'extraire une vision statistique



de l'activité du cabinet, de gérer le forfait Lyra et de donner accès à une bibliothèque de documents réglementaires ainsi qu'à toutes les données sécurisées.

Autre service : le *Bridge* (www.bridge.dental), plateforme de mise en relation entre chirurgiens-dentistes et prothésistes de laboratoire. Elle simplifie les commandes de travaux et offre un choix de laboratoires au niveau national. C'est une plateforme gratuite et une messagerie privée entre le praticien et le laboratoire (suivi détaillé des travaux en temps réel). Elle permet de dématérialiser tous types de documents et d'avoir un accès direct aux laboratoires labellisés *Bridge*, y compris leurs tarifs. C'est un outil ouvert à tous, disponible 24 heures sur 24, toute l'année.

CONFÉRENCE EN LIGNE : GÉRER UN PATIENT STRESSÉ

Le Webinar Colgate SFPIO intitulé « Comment gérer la relation avec un patient stressé ? » qui s'est déroulé le 29 octobre dernier, est disponible en ligne. Une conférence animée par le Dr Corinne Lallam, chirurgien-dentiste, spécialisée en parodontie, ex-AHU et membre du bureau de la SFPIO (Société française de parodontologie et d'implantologie orale) et Laurent Colineau, associé gérant de Manitude, formateur et coach certifié Process Com et Interqualia (santé émotionnelle au travail). Les conférenciers ont décrypté les signaux de stress verbaux et comportementaux qui sont exprimés différemment en fonction des personnalités. Ils ont également insisté, à partir d'exemples concrets issus du quotidien au cabinet, sur l'importance de les décoder précocement pour éviter des soins plus compliqués, voire des conflits. Cette conférence a démontré que la qualité de la communication est au cœur de la réussite de la relation entre un patient et son praticien, en favorisant un exercice serein mais en facilitant aussi la gestion du temps.

Rediffusion disponible sur : <https://www.colgatatalks.com/webinar/comment-gerer-la-relation-avec-un-patient-stresse/>



De gauche à droite : Laurent COLINEAU, Dr Corinne LALLAM et Mehdi AIT-LAHSEN (chef de projet Affaires Scientifiques Colgate).

► ENQUÊTE

Les Français favorables à la prévention dentaire

75 % ESTIMENT QUE LE GOUVERNEMENT DEVRAIT INVESTIR DAVANTAGE DANS LES SOINS DENTAIRES PRÉVENTIFS.

Selon une récente enquête européenne conduite auprès de patients des cabinets dentaires par le chapitre paneuropéen de l'Alliance pour un Futur Sans Carie (ACFF), la moitié des Français déclarent que leur dernière visite chez le dentiste aurait pu être évitée s'ils y allaient pour des examens de routine de manière plus régulière. Néanmoins, selon les résultats de cette enquête, soutenue par Colgate-Palmolive, les Français ont tendance à différer leur visite chez le dentiste. En France, 44 % des personnes interrogées indiquent avoir peur du coût potentiel d'un traitement et 33 % expliquent que leur crainte des procédures de soins elles-mêmes les empêchent de se rendre chez leur dentiste pour des bilans réguliers.

75 % des Français estiment que le gouvernement devrait investir davantage dans les soins dentaires préventifs. Mais 40 % ne connaissent pas les soins préventifs accessibles gratuitement. Pour la majorité des Français, le lien entre santé bucco-dentaire et santé générale est largement reconnu. Pourtant, 1 personne sur 5 ne comprend toujours pas en quoi la santé bucco-dentaire affecte l'état général et le bien-être.

LE « RÔLE ESSENTIEL » DES ÉQUIPES DENTAIRES
Le professeur Nigel Pitts, directeur du Dental Innovation and Translation Centre (ITC) au King's College London Dental Institute de Londres et co-président du chapitre paneuropéen de l'ACFF rappelle



que « les équipes dentaires jouent un rôle essentiel dans l'information pour aider les patients et leurs familles à reconnaître l'importance d'un bilan régulier comportant un examen de leur santé bucco-dentaire, et comprendre que cet investissement pourrait prévenir de futurs coûts en soins dentaires beaucoup plus conséquents. Dans le même temps, les professionnels de santé doivent davantage s'efforcer de ne pas se contenter de proposer des examens dentaires gratuits et des soins personnalisés accessibles, mais aussi de communiquer lorsque des soins sont disponibles ». Le professeur

Jean-Jacques Lasfargues, membre du chapitre francophone de l'ACFF estime qu'« il ne faut pas baisser la garde et poursuivre nos actions pour améliorer les habitudes et les comportements à l'égard de la santé bucco-dentaire ».

L'Alliance pour un Futur Sans Carie estime nécessaire de réallouer des ressources à la prévention. Elle collabore avec le Policy Institute du King's College de Londres en vue d'accélérer un changement de politique envers la prévention des caries et le contrôle à un niveau mondial via une série d'événements « Policy Lab » coopératifs.

IMPLANTS EN ZIRCONÉ : UNE NOUVELLE APPROCHE

L'EACIM ORGANISE UNE JOURNÉE SCIENTIFIQUE LE 28 JUIN À PARIS.

EACim (European Academy of Ceramic Implantology) a été fondée par des cliniciens, enseignants, conférenciers et universitaires. Elle organise son premier congrès le 28 juin à Paris sur le thème : « La céramique zirconé, une alternative au titane en implantologie ». Ses membres ont décidé de mettre en commun leur savoir-faire et leurs compétences au sein de cette association, sans but lucratif, et indépendante des industriels et sociétés commerciales.

Sous la présidence de séance du Dr Pascal Valentini, des conférences sur la zirconé, sa biocompatibilité et son intérêt esthétique et dans la prévention des péri-implantites sont au programme de cette journée scientifique. Des interventions présentées par les Drs Philippe Duchatelard, Pascal Eppe, Giancarlo Bianca, Fabrice Baudot, Simon Tordjman, Stéphanie Gouiran et Jochen Mellinghoff.

Les objectifs d'EACim sont de diffuser et promouvoir la pratique des implants en zirconé en Europe en toute indépendance, et de créer des lieux de partage, d'expériences et de savoir-faire à vocation européenne. Son but est aussi la formation professionnelle des omnipraticiens à la prothèse, et des chirurgiens à l'utilisation des implants en zirconé. Elle a également pour objectif d'étudier les données scientifiques et les résultats cliniques à long terme avec ces nouveaux implants.

Renseignements :

3w : eacim-ceramic-implantology.com

CONGRÈS AEEDC À DUBAÏ

L'UAE INTERNATIONAL DENTAL CONFERENCE ET L'ARAB DENTAL EXHIBITION (AEEDC DUBAÏ) SE TIENDRONT DU 5 AU 7 FÉVRIER.

AEEDC Dubaï est l'événement dentaire incontournable du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord. Cette 23^e édition est placée sous le thème : éducation et transfert d'innovation. Plus de 150 intervenants régionaux et internationaux animeront conférences et travaux pratiques axés sur différentes disciplines dentaires. L'exposition présentera les dernières technologies et produits au travers de plus de 2 400 sociétés dentaires.

Renseignements : 3w : aeedc.com

► DROIT DE RÉPONSE

Union Dentaire

DANS LA TRIBUNE LIBRE, AU CHAPITRE LES NEWS, BRÈVES, COURRIERS, ANNONCES ET AUTRES « POTINS », DE DENTOSCOPE N°201 PAGES 12 ET 13, LE DR MICHEL KHARITONOFF DÉNIGRE GRAVEMENT L'UD.

En écrivant à plusieurs reprises (6 fois) que l'UD touche « des subventions colossales » (1^{er} paragraphe), « des fonds conventionnels », « des subventions, des fonds conventionnels » (3^e paragraphe), « des énormes conventions » (trois fois), « des pots de vin déguisés liés à du trafic d'influence », de l'« argent sale » (4^e paragraphe).

En affirmant que l'UD est « une fidèle vassale des gouvernements », en insinuant qu'elle fait du « compéragé » avec les gouvernements (1^{er} paragraphe), de la « servilité mercenaire » (4^e paragraphe), qu'elle fait partie des « syndicats colabos », « honteusement collaborateurs des gouvernements », « pathogènes et génocidaires » (5^e paragraphe), dont le but serait d'« anesthésier », « tromper », « gruger les 40 000 praticiens » (3^e paragraphe), « asservir », « faire avaler les pilules ministérielles » (4^e paragraphe) et qui « trahissent » (7^e paragraphe).

Non, l'UD n'a pas touché de subvention ni de fonds conventionnels pour avoir signé la convention. Elle agit et assure ses missions en toute indépendance. L'entité CNSD-UD n'existe pas ; l'UD agit de concert avec les autres syndicats dentaires ou organisations professionnelles de santé quand elle a décidé qu'une action est favorable pour la profession et nos patients.

HYPNO VR RÉCOMPENSÉ

L'ADF A DÉCERNÉ LE PRIX DE L'INNOVATION À UN LOGICIEL D'HYPNOSE MÉDICALE.

Hypno VR a été récompensée du prix de l'innovation ADF 2018. L'entreprise est spécialisée dans le développement de solutions d'hypnose médicale associée à la réalité virtuelle pour l'anesthésie, le traitement de la douleur, la gestion du stress et de l'anxiété. Elle concourait avec sept autres sociétés dont les produits avaient été sélectionnés

Les fonds qui sont alloués par l'APCDL (Association pour le paritarisme dans les cabinets dentaires libéraux) aux trois syndicats dentaires employeurs (UD, CNSD et FSDL) n'ont aucun lien avec une signature conventionnelle.

Ils sont versés au titre du fonctionnement du paritarisme, conformément à l'article 5 de « l'accord de branche pour le développement du paritarisme et le financement de la négociation collective dans les cabinets dentaires libéraux » du 16 mars 2007, étendu le 4 octobre 2007. En 2018, l'UD a reçu 17 121,28 € correspondant aux fonds du paritarisme de l'année 2017.

L'UD n'est pas non plus la vassale des gouvernements depuis 30 ans. Elle a déposé, par exemple, un recours contre l'avenant 2 puis contre l'avenant 3 à la convention de 2006 auprès du Conseil d'État. Avec d'autres syndicats, elle a aussi déposé un recours contre le Règlement arbitral (RA).

Elle n'a signé la convention le 21 juin 2018 que parce qu'au bout de 10 mois de négociations, elle a estimé que la profession y trouverait son compte maintenant et pour les évolutions futures de notre profession. Elle a obtenu des avancées notables par rapport à l'avenant 4 (son Conseil d'administration national (CAN) a voté « oui » pour la signature à 76 %).

Les comptes de l'UD sont présentés chaque année par le trésorier national à son CAN, et soumis à son approbation. Les comptes sont contrôlés par un commissaire aux comptes.

Les propos du Dr Michel Kharitonoff sont purs dénigrement ; il le reconnaît lui-même : « Il est impossible de

dire », « rien n'a jamais filtré là-dessus » (4^e paragraphe).

Dans cette même Tribune libre, Dentoscope n° 201, le Dr Michel Kharitonoff porte des jugements erronés sur l'UD, faisant atteinte à la défense de la profession : en incitant les praticiens à « quitter syndicats et conventions des réseaux de soins » dernier paragraphe, au motif que « la simple affiliation à la CNSD-UD vous inscrit automatiquement aux conventions des réseaux de soins » (3^e paragraphe), en préconisant de « fédérer chez chacun de nous la force et la manière de nous défendre seuls ».

Non, le Dr Kharitonoff porte un jugement erroné, l'UD a toujours défendu l'exercice libéral et n'a eu de cesse de combattre les réseaux de soins portant atteinte aux valeurs de la profession, notamment certains centres dentaires « low-cost ». Seuls les syndicats représentatifs peuvent négocier les conventions face à l'UNCAM et l'UNOCAM. La représentativité dépend notamment du résultat aux élections URPS auxquelles tous les praticiens sont appelés à voter.

Le Dr Michel Kharitonoff est sans doute déçu, voire très en colère, suite au temps qu'il estime avoir perdu lors de son engagement auprès des CCDelis, non habilités à négocier.

Les termes « fédérer » et « se défendre seuls » sont antinomiques. Il fait, par ailleurs, lui-même partie du réseau conventionnel puisqu'il est spécialiste en orthopédie dento-faciale, conventionné (annuaire santé de l'Assurance maladie, site www.ameli.fr).

Philippe DENOYELLE, président et représentant pour l'UD.

fierté également d'obtenir la reconnaissance des chirurgiens-dentistes pour une innovation dont nous espérons qu'elle pourra les aider dans leur pratique ».



Quid de la prescription des antibiotiques en médecine bucco-dentaire ?

Dans quelles situations les chirurgiens-dentistes ont-ils recours aux antibiotiques ? Deux publications internationales apportent des éléments de réponse à cette question.

Bien que la médecine bucco-dentaire ne représente qu'une minorité des prescriptions d'antibiotiques en pratique de ville (*moins de 10 % en France*), le recours par les chirurgiens-dentistes à une antibiothérapie inutile ou l'utilisation de molécules inadaptées à la situation clinique est susceptible de favoriser l'émergence de résistances, sans parler des effets secondaires, et en particulier de la diarrhée liée aux antibiotiques. Qu'en est-il de la pratique quotidienne des chirurgiens-dentistes dans ce domaine ? Dans quelles situations ont-ils recours aux antibiotiques ? Deux publications internationales apportent des éléments de réponse à ces questions.

Des recommandations européennes préconisent, en cas d'antibiothérapie, la prise de probiotiques.

EN TURQUIE

La première étude menée par une équipe turque s'appuie sur les données de la *Turkish Medicines and medical Devices Agency's* (*ministère de la Santé*) collectées entre janvier 2013 et août 2015 [1]. N'ont été retenues que les prescriptions ayant un unique diagnostic et au moins un antibiotique. Au total, 9 214 956 prescriptions ont été identifiées comportant 9 293 410 antibiotiques (*soit 1,01 antibiotique par ordonnance*). Il en ressort que les

trois principales indications pour lesquelles un antibiotique est utilisé sont inappropriées : « abcès périapical sans atteinte des sinus » (28,1 %), « examen dentaire » (20,7 %) et « caries dentaires » (16,2 %). Parmi les dix principaux diagnostics ayant donné lieu à une antibiothérapie, il n'y en a qu'un seul qui représente une indication ne faisant pas débat : « cellulites et abcès buccaux », invoqué dans 3,6 % seulement des cas. Au total, dans ce travail, près des trois-quarts des prescriptions d'antibiotiques n'étaient pas justifiées !

EN INDE

L'état des lieux dressé par des auteurs indiens va dans le même sens que celui de l'équipe turque [2]. Ils rappellent, eux aussi, que la prescription d'antibiotiques doit être réservée à des situations précises et peu fréquentes et que, dans la majorité des cas, c'est le traitement chirurgical du foyer infectieux qui prime. Ils citent plusieurs situations ne nécessitant pas d'antibiotiques et faisant pourtant souvent l'objet d'une prescription : pulpite, infection périapicale, alvéolite. Ils insistent sur le fait que l'antibiothérapie curative est indiquée en cas d'infection s'accompagnant d'une fièvre, d'un trismus ou d'adénopathie(s). Par ailleurs, ils soulignent que les



indications de l'antibiothérapie prophylactique ont été fortement réduites et ne concernent désormais que les patients à haut risque d'endocardite infectieuse.

ET EN FRANCE

Au total, ces deux publications internationales insistent sur la nécessité de disposer de *guidelines* récents afin que les chirurgiens-dentistes puissent mettre à jour leurs connaissances et leurs pratiques en matière d'antibiothérapie. Rappelons que les recommandations françaises « Prescription des antibiotiques en pratique bucco-dentaire » [3], qui datent de 2011, sont encore d'actualité. Nous disposons aussi des recommandations européennes qui préconisent, en cas d'antibiothérapie, la prise de probiotiques (*S. boulardii* CNCMI-745 ou *Lactobacillus rhamnosus* GG) en prévention de la diarrhée associée aux antibiotiques (DAA) lorsqu'il existe certains facteurs de risque (*classe d'antibiotiques, durée de traitement, âge, hospitalisation, comorbidités, épisodes antérieurs*

de DAA) [4]. Ces probiotiques permettraient de maintenir un microbiote équilibré malgré le traitement antibiotique. ☺

bibliographie

- [1] KOYUNCUOGLU CZ ET COLL. : Rational use of medicine in dentistry: do dentists prescribe antibiotics in appropriate indications ? Eur J Clin Pharmacol 2017 ; 73 : 1027-1032.
- [2] OBEROI SS ET COLL. : Antibiotics in dental practice: how justified are we ? International Dental Journal 2015 ; 65 : 4-10.
- [3] Afssaps « Prescription des antibiotiques en pratique bucco-dentaire ». Recommandations juillet 2011.
- [4] Probiotics for the Prevention of Antibiotic-Associated Diarrhea in Children - JPGN Volume 62, Number 3, March 2016.

MEDIT i500 distribué par LABOCAST 3D

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



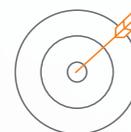
Performante

adaptée à la prise d'empreinte
pour Inlay core



Confortable

sans poudrage



Précise

détections des limites
des préparations et
prise d'occlusion exacte



Rapide et fiable

prise d'empreinte fluide
et sans interruption



Complet

ordinateur portable
compris



Libre

système 100 % ouvert,
sans licence



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

20 280 € TTC
Ordinateur portable compris

+33 1 53 38 64 66

labocast3d@labocast.fr | 46-56, rue des Orteaux | 75020 PARIS | www.labocast.org

LABOCAST[®] 3D
Modern Dental Group

Pose de deux implants en secteur antérieur

Cette situation compliquée pour le résultat esthétique, en particulier pour la préservation des papilles, peut toutefois être gérée avec succès, pour la plus grande satisfaction du patient.

Madame *Françoise L.*, âgée de 55 ans, vient consulter pour une mobilité et une légère douleur au niveau des incisives centrales supérieures 11 et 21 suite à un choc accidentel. L'examen clinique met en évidence une légère mobilité des dents.

La radiographie confirme le diagnostic de fêlure verticale des racines et donc l'indication d'extraction et de mise en place immédiate de deux implants. La patiente, très attentive à l'esthétique, est très anxieuse sur le résultat esthétique de ce traitement.

Le sondage parodontal indique qu'il y a une perte d'attache sur la 11 et donc

que la situation clinique n'est pas très favorable. Il est donc décidé de faire cette intervention avec un lambeau d'accès afin de vérifier l'intégrité des tables osseuses vestibulaires et de pouvoir corriger des éventuels défauts.

Après élévation classique du lambeau, les extractions sont réalisées de façon atraumatique et suivies d'un curetage très minutieux. On constate une perte osseuse verticale au niveau de la 11 et on vérifie avec la curette l'intégrité de la table osseuse vestibulaire au niveau apical qui est indispensable pour la fiabilité de cette technique. Cette perte osseuse de la table vestibulaire constitue une contre-indication de mise en esthétique immédiate.

Le forage est réalisé classiquement, le point d'impact du forage doit être légèrement plus palatin que l'*apex* anatomique. Les implants sont mis en place à l'aide d'un tournevis manuel qui permet au chirurgien de bien ressentir l'ancrage et la qualité de l'os. En raison de la perte osseuse vestibulaire il est décidé de placer les implants en nourrice.

Les vis de couverture sont mises en place. Un matériau de substitution osseuse *Biobank* est inséré dans le *hiatus* entre l'implant et l'os alvéolaire et sur la face externe de l'os. Le matériau est compacté à l'aide de l'instrument spécifique de *Palacci*. Ce matériau doit être imbibé du sang du patient au moment de son insertion. Suite du texte en page 17.



Fig.1 : Vue endobuccale initiale. Fig.2 : Radio panoramique Fig.3 : Extraction atraumatique 11.21 ; remarquez la petite perte osseuse au niveau vestibulaire de 11.



l'auteur

Dr Patrick MISSIKA

- Docteur en chirurgie dentaire
- Professeur à la faculté de chirurgie dentaire (université Paris VII)
- Praticien hospi. des hôpitaux de Paris
- Directeur du diplôme universitaire d'implantologie
- Professeur associé Tufts university Boston USA F.I.C.D
- Membre la *Pierre Fauchard Académie* Expert de la cour d'appel de Paris
- Expert national agréé de la cour de cassation
- Membre associé de l'Académie nationale de chirurgie dentaire



Depuis 1969

TRIHAWK 50



Fig.4 : Pose des implants.

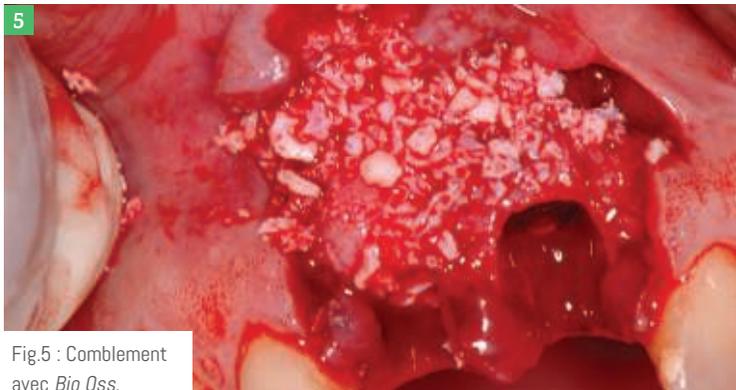


Fig.5 : Comblement avec Bio Oss.



Fig.6 : Lambeau suturé.



Fig.7 : Prothèse adjointe provisoire.



Fig.8 : Cicatrisation à deux semaines.

**Tri Hawk célèbre
50 ans d'excellence
avec son chef-d'œuvre,
la Transmétal Talon 12.**

**50 fraises offertes
à l'achat d'un
rouleau de 100,
soit €2.86*
la fraise.**



**Commandez directement
chez Tri Hawk**

+352 20 99 23 28
europesales@trihawk.com
www.trihawk.com

OU
**Chez votre
fournisseur
habituel**

*TTC, frais de ports supplémentaires.



Fig.9 :
Piliers de
cicatrisation.



Fig.10 :
Transferts
d'empreinte.



Fig.11 : Contrôle de la
connexion. Le transfert sur 11
doit être revissé légèrement.
Fig.12 : Empreinte silicone
double mélange.



Fig.13 : Préparation
des piliers titane au
laboratoire.



Fig.14 : Guide de
positionnement
des piliers.



Fig.15 : Armatures
et butée occlusale
en intercuspidie.



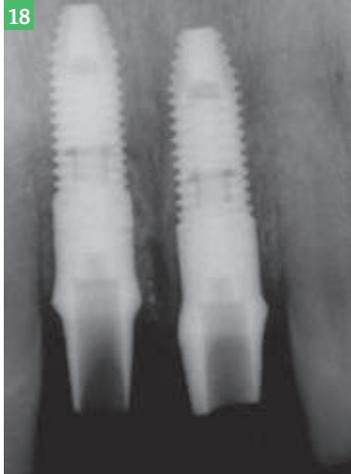
Fig.16 : Transfert en bouche
des piliers titane avec la clé
de positionnement.



Fig.17 : Vissage manuel
des piliers en titane.

Depuis 1969

TRIHAWK 50



18

Une prothèse amovible provisoire est mise en place pour restaurer l'esthétique. Un contrôle clinique est réalisé deux semaines après l'intervention.

Deux mois après la pose de l'implant, on réalise le deuxième temps chirurgical de dégagement des implants et la pose des piliers de cicatrisation en préservant la papille entre 11 et 21.

On réalise deux semaines plus tard la prise d'empreinte classique avec du silicone *Zhermack*. Lors de la deuxième séance clinique, on réalise l'essayage des piliers angulés, des armatures et on



19

Fig.18 : Radio de contrôle de la connexion des piliers.
Fig.19 : Essayage des armatures et contrôle de l'occlusion avec la butée.



20

Fig.20 : Transfert en bouche des piliers titane avec la clé de positionnement.



21

Fig.21 : Vissage manuel des piliers en titane.

Tout les musiciens n'ont pas le talent d'un premier violon, mais tous les dentistes peuvent utiliser la transmetal Talon de Tri Hawk, la stradivarius des fraises !

50 fraises offertes à l'achat d'un rouleau de 100, soit €2.86* la fraise.



Commandez directe chez Tri Hawk

+352 20 99 23 28
europesales@trihawk.com
www.trihawk.com

OU
Chez votre fournisseur habituel

*TTC, frais de ports supplémentaires.

► clinique : Dr Patrick MISSIKA

IMPLANTOLOGIE

contrôle l'occlusion à l'aide d'une butée en intercuspédie maximale qui permet de vérifier qu'il y a correspondance entre l'occlusion sur l'articulateur et en bouche. On réalise enfin deux couronnes céramo-métalliques scellées sur des piliers titane transvissés (*Laboratoire Métalodont Olivier Garric*).

Il faut noter que la pose de deux implants en position adjacente est une situation compliquée pour le résultat esthétique en particulier pour la préservation des papilles, ce qui a été obtenu dans ce cas. Le résultat esthétique donne satisfaction à la patiente, ce qui est l'essentiel. ☺



Fig.22 : Radio de contrôle de la connexion des piliers.
Fig.23 : Essai des prothèses céramo-métalliques.
Fig.24 et 25 : Sourire de la patiente.
Fig. 26 : Bombé vestibulaire.



**NOUVEAU F.O.V
12x10 cm**

Visitez notre site
www.imax3d.fr

I-MAX^{3D}

L'IMAGERIE 3D ACCESSIBLE À TOUS



Compacte et légère : 66kg



3D Cone Beam



Multi FOV : de 12x10 à 5x5 cm



HD : 87µm



CAD/CAM ready



Guides chirurgicaux



Budget maîtrisé



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

OWANDY-CR²



OPTCO



OWANDY-RX



I-MAX
UNITE PANORAMIQUE 2D



I-MAX TOUCHI 3D
PAN / CEPH / 3D



Via lab

Traçabilité complète Excellent rapport qualité prix

Notre laboratoire vous accompagne pour toutes vos restaurations :



Conjointes



Adjointes



**Restaurations
Implantaires**



Combinées

20%
de remise
pendant 1 mois*

*Offre non cumulable,
réservée aux nouveaux clients

Appelez-nous pour
bénéficier de cette offre :

01 42 12 00 82

196 boulevard Pereire - 75017 Paris
info@via-lab.fr - www.via-lab.fr

► quoi de neuf docteur ?

AMÉLIORERONT-ILS VOTRE PRATIQUE ?

► HYBRID TIMER DE PIERRE FABRE ORAL CARE

La solution deux en un pour ne plus avoir à choisir

Si l'on se pose la question entre brossage manuel ou brossage électrique, avec la nouvelle brosse à dents *Inava Hybrid Timer*, plus besoin d'hésiter : grâce à sa technologie hybride, elle combine l'efficacité du brossage électrique à la douceur du brossage manuel. Dotée d'un timer de 2 minutes pour garantir le respect du temps de brossage, la brosse à dents *Inava Hybrid Timer* marque de légers arrêts toutes les 30 secondes pour inciter à un changement de zone de brossage et ainsi obtenir un nettoyage uniforme des quatre quadrants de la bouche. Équipée de la technologie sonore, elle vibre à une fréquence maximale de 30 000 vibrations par minute, permettant ainsi une excellente performance de brossage. Éliminant près de 70 % de plaque dentaire en plus, elle est 10 fois plus efficace dans les espaces interdentaires. La présentation



comprend un coffret brosse à dents *Inava Hybrid Timer* et des recharges de brossettes *Sensibilité* ou *Souple*. La brosse (garantie 2 ans) est disponible, ainsi que les brossettes, en pharmacies et parapharmacies.

Pierre Fabre Oral Care

3w : fr-fr.pierrefabre-oralcare.com

► SOUTHERN IMPLANTS FRANCE

Des plateformes inclinées innovantes

Southern Implants intègre le marché français pour mettre au service des praticiens son expérience de plus de 30 ans dans la conception de solutions de traitements uniques et innovantes de qualité *Premium*. La philosophie de la société repose sur le développement de concepts éprouvés, la recherche, le développement et la fabrication de produits répondant à des indications spécifiques afin de réduire la durée des soins et améliorer la pérennité des traitements. L'une des innovations de cette marque d'implants est le *Co-Axis*, premier implant dentaire fileté avec une correction de plateforme prothétique inclinée. Ce design innovant permet d'optimiser le positionnement chirurgical dans l'os existant tout en maintenant la plateforme prothétique à un angle qui assure un résultat esthétique optimal. Les corrections de plateforme disponibles sont : 12°, 24° ou 36°.



Southern Implants France

3w : southernimplants.fr

► NOUVEL UNIT PLANMECA COMPACT 15

Design, confort, hygiène, ingéniosité et évolutivité

Avec sa conception compacte et légère, cet *unit* s'intègre parfaitement dans tous les cabinets dentaires. Il se distingue par des mouvements souples du bras de distribution et un écran tactile intuitif offrant des conseils aux utilisateurs. Son confort facilite la détente du patient et le travail de l'équipe dentaire. L'absence de base sous le fauteuil, le dossier étroit et la base réduite du crachoir facilitent l'accès à la zone de traitement, tandis que les fouets garantissent une utilisation ergonomique des instruments. L'environnement de travail et de traitement est sécurisé, car toutes les fonctions principales de contrôle des infections sont clairement organisées dans des compartiments séparés pour une meilleure accessibilité. Les procédures de nettoyage sont automatisées et le témoin à LED informe de leur progression. L'*unit* peut être connecté à un réseau pour produire des données précieuses et offrir des solutions intelligentes : les cabinets peuvent repérer et suivre leur flux de patients, optimiser leur capacité par le biais de l'information en temps réel et surveiller l'utilisation de leur équipement grâce à une carte personnalisée.

Planmeca France

Tél. : 02 51 83 64 68

@ : planmeca.france@planmeca.fr

3w : planmeca.fr

► quoi de neuf docteur ?

GREATER NEW YORK DENTAL MEETING 2018

CES TROIS PRODUITS ONT ÉTÉ PRÉSENTÉS LORS DE L'EXPOSITION NEW-YORKAISE QUI S'EST TENUE DU 25 AU 28 NOVEMBRE.

► IMPLANT AND PERIO CARE PRÉSENTE IMPLANT CLEAN

Un design nouveau pour nettoyer implants, prothèses et orthodontie

Pour éviter les péri-implantites et les inflammations autour des prothèses ou des dispositifs orthodontiques, cette nouvelle gamme de brosses avec un tout nouveau design vient d'être présentée lors de l'exposition 2018 du *Greater New York Dental Meeting*. La gamme s'appelle *Sulcus One* et se décline en trois dispositifs spécifiques de brosse avec des designs parfaitement adaptés aux soins de prévention et d'hygiène bucco-dentaire. Une meilleure ergonomie des manches associée à une implantation particulière des brins de brosse permettent d'obtenir jusqu'à 40 % de régression de de tous les phénomènes inflammatoires. La forme des brosses permet d'aller nettoyer toutes les zones impossibles à atteindre avec les brosses habituelles totalement inefficaces à débarrasser l'accumulation de plaque dans de nombreuses zones à risque, comme par exemple les parties sulculaires des prothèses implantaire et les cols d'implants sous-jacents, les pontiques de *bridges* et les appareillages d'orthodontie fixes de tous types. Ces brosses s'avèreront vite indispensables.



Implant and Perio Care

@ : customerservice@implantandperiocare.com

3w : ImplantAndPerioCare.com

Produit non disponible en France à ce jour

► ENDOHANDLE PAR VENTA.ENDO

Repenser l'endo manuelle

Simplifier la préparation des canaux radiculaires est la chose la plus compliquée pour les dentistes omni-praticiens et les endodontistes. C'est aussi la partie la plus chronophage de la procédure endodontique. *Venta Endo* a inventé une solution simple, efficace et sûre pour cette tâche fastidieuse du début de la préparation radiculaire. En repensant la façon dont vous maintenez et manipulez les instruments manuels, *l'EndoHandle* va simplifier les étapes sans changer vos procédures manuelles habituelles. Une fois l'accès aux canaux réalisé par les orifices canalaires, on peut placer une broche ou une lime #6 ou #8 dans le système de verrouillage unique de *l'EndoHandle*. Ce nouveau stylo permet d'utiliser toute la sensibilité de vos doigts et toute la force de votre main sans la crispation sur les manches de ces outils par le bout de vos doigts. *L'EndoHandle* permet plus de contrôle et surtout une bien meilleure vision sur le canal. Le travail devient vraiment plus simple pour sentir la progression des instruments à canaux jusqu'à l'apex en moins de 30 à 60 secondes. Et même dans les cas de canaux calcifiés, la pénétration canalair est plus simple et mieux contrôlée grâce au nouveau *CalciFile* (surface lisse et non coupante) de *Venta Endo* quatre fois plus rigide qu'un instrument de diamètre 6 standard.



Venta Endo

Tél. : 001 435 7520519

3w : VentaEndo.com

Produit non disponible

en France à ce jour

► DENTAPEN PAR SEPTODONT

Seringue électronique pour anesthésie dentaire

Lancée à l'ADF, cette nouvelle seringue électronique dernière génération aura été une des vedettes des congrès 2018 *Dentex* et *Greater New York Dental Meeting*. *Dentapen* offre aux praticiens une solution simple (léger, autonome, sans fil et sans pédale), confortable (prise en main « stylo » ou « seringue »), intuitive et sans effort (réduction des

douleurs musculosquelettiques causées par les injections manuelles répétitives au cours de la journée). *Dentapen* améliore aussi le bien-être des patients en diminuant de façon significative la douleur de l'injection. Son design est un autre élément rassurant qui permet de limiter le stress et l'angoisse au moment de l'injection. Ce dispositif permet l'administration de routine des anesthésiques locaux dentaires dont les caractéristiques et les bénéfices principaux sont sa simplicité d'utilisation grâce à son ergonomie et la légèreté de son poids (inférieure à 50 g), sa compatibilité avec l'aiguille de son choix, son autonomie et sa maniabilité, ses trois vitesses d'injection, ses deux modes (progressif ou intra-ligamentaire). Son coffret de présentation contient une seringue électronique, sept porte-cartouches, sept « finger-grips » dont deux spécialement conçus pour une prise en main « stylo », trois piles universelles et 25 gaines de protection.



Septodont France

Tél. : 01 49 76 70 02 - @ : fcontact@septodont.com - 3w : septodont.fr

BLANCONE

NOUVEAU :
BlancOne CLICK

L'éclaircissement dentaire
qui changera à jamais votre
activité

- Directement après un détartrage
- En seulement 10 minutes
- Sans protection gingivale
- Prix patient conseillé : 59,00€

Demandez une
démonstration
à votre
cabinet

Un nouveau paradigme dans l'éclaircissement dentaire

Quand l'éclaircissement dentaire devient un traitement de routine ...

Depuis que la Directive Européenne a limitée les concentrations à 6% de Peroxyde d'Hydrogène dans les traitements d'éclaircissements dentaires professionnels, le laboratoire BlancOne a été le seul capable de rendre ces faibles concentrations efficaces et de manière rapide au fauteuil (telle était la demande des patients).

Les traitements BlancOne® sont le résultat de quinze années de recherche débouchant sur une nouvelle approche de l'éclaircissement basée sur le développement de nouvelles techniques photochimiques.

Les gels photochimiques BlancOne® contiennent en plus du peroxyde des photosensibilisateurs et des catalyseurs spéciaux capables de le décomposer avec une rapidité et une efficacité impossible à obtenir avec les réactions chimiques des systèmes traditionnels d'éclaircissement.

Ce mécanisme énergétique est capable de développer en quelques minutes une autre forme d'oxygène : l'**OXYGÈNE SINGULET**, une forme atomique d'oxygène non radicalaire en mesure de développer une action oxydante bien plus rapide, efficace et sûre que les radicaux libres (Dérivés Réactifs de l'Oxygène ou ROS en anglais) produits par les systèmes traditionnels d'éclaircissement.

La technique innovante BlancOne® a permis de développer BlancOne® CLICK, un éclaircissement dentaire unique, révolutionnaire, efficace et rapide pouvant être associé à chaque détartrage :

- Efficace à faibles concentrations - CP 16%
- Sans protection gingivale
- Agissant en seulement 10 minutes
- Ni douleur, ni sensibilité
- Accessible à tous et pouvant se répéter

La gamme cosmétique BlancOne inclut également

- **BlancOne TOUCH** : traitement cosmétique intensif au fauteuil - CP 16%
- **BlancOne HOME** : traitement ambulatoire par gouttières - CP 10 ou 16%
- **BlancOne XTRA** : maintenance à domicile (sans gouttières) - CP 16%

Visitez le site www.blancone-france.com ou appelez nous pour savoir comment devenir praticien BlancOne dès aujourd'hui :
France : 06.26.73.69.50 / 06.26.96.56.61 -
Capital Santé SAS - hello@blancone-france.com

► l'avis des utilisateurs

VISUAL ACTIV

Informé dans sa salle d'attente

Ce système participe à l'éducation thérapeutique des patients. Une manière d'animer sa salle d'attente en délivrant des informations sur le cabinet.

Une *Box Visual Activ'* et une télévision dans la salle d'attente est le système proposé par *Visual Activ* pour participer à l'éducation thérapeutique des patients. Les séquences vidéo explicatives diffusées permettent d'améliorer la compréhension des traitements proposés par le cabinet.

La salle d'attente est la transition entre l'extérieur et la salle de soins. C'est un moment propice pour à la fois rassurer, informer, sensibiliser et même divertir. Des facteurs qui peuvent favoriser une consultation réussie.

Ce concept offrant des vidéos pédagogiques en haute définition permet de valoriser le savoir-faire du cabinet. Il aide à la compréhension et à l'acceptation des plans de traitement.

Le système fonctionne en continu, même en cas de coupure Internet, et offre une mise à jour en temps réel. Entièrement personnalisable, ce service de télévision en salle d'attente participe à diminuer la perception de la durée précédant la consultation et donc le cas échéant l'appréhension des patients avant leur rendez-vous. ↻



Visual Activ

Tél. : 01 86 76 09 19

3w : visualactiv.com



Le témoignage du docteur Jean-Éric Lachaux (75)



SIMPLIFIER LES EXPLICATIONS DONNÉES AU PATIENT

Je possède cet équipement au design moderne depuis deux ans. J'avais envie que la salle d'attente soit une zone d'information. On peut facilement paramétrer cet équipement et l'adapter à son cabinet. Il est possible de choisir le programme en fonction de son activité et du message à faire passer au patient. Cet équipement facilite considérablement la vente de certains examens. Ainsi le cone beam, qui fait l'objet d'une présentation, est demandé par les patients en consultation. Ce système permet de simplifier les explications données au patient. Par exemple, l'implant est présenté dans la salle d'attente au patient, ce qui lui permet d'avoir une idée précise de ce traitement. Cette télévision a même légèrement modifié nos habitudes car nous prenons le patient quelques minutes après l'heure prévue afin de lui permettre de visionner l'ensemble du programme vidéo qui dure un peu plus de dix minutes. Un autre avantage de ce service est de pouvoir exploiter un sujet sur lequel on souhaite communiquer en demandant un clip spécifique, sur mesure au cabinet, à un tarif très raisonnable.

Le témoignage du docteur Philippe Mérat (75)



CE SONT LES PATIENTS QUI VIENNENT ME POSER DES QUESTIONS

J'ai choisi cet équipement pour animer la salle d'attente avec des vidéos dentaires et d'autres informations (cinéma, météo). Il est allumé du matin au soir, j'y ai mis les vidéos qui me paraissent le plus en rapport avec mon activité. L'avantage de cet équipement : ce sont les patients qui viennent me poser des questions, ils demandent plutôt que je ne propose. Si cela était possible, je souhaiterais encore plus de vidéos. Le service est top, je n'ai jamais eu de soucis.

Le témoignage du docteur Laurent Carrière (34)

FAIRE LA PROMOTION DU CABINET

Je possède cet équipement depuis deux ans. Je l'ai choisi car son contenu est intéressant et donne une information au patient que l'on n'a pas toujours le temps de communiquer durant la consultation. Cela permet également de faire la promotion du cabinet composé de quatre associés, de faire connaître ses spécialités et de clarifier certains sujets auprès des patients. Nos patients savent ainsi ce que nous réalisons au cabinet, que nous utilisons le laser ou que nous effectuons des injections d'acide hyaluronique. Un point serait peut-être à améliorer : la durée du programme vidéo dont la boucle pourrait être plus longue.



Le témoignage du docteur Elie Attali (75)



LE PATIENT DEVIENT ACTEUR DE SA SANTÉ

Je possède cet équipement depuis plus de quatre ans. Je l'ai acquis pour proposer une information à mes patients. Les modules sont personnalisés en fonction des traitements et des équipements du cabinet. Nous mettons en avant les couronnes céramo-céramiques, les traitements au laser, les aligneurs et les apnées du sommeil. Le principal avantage de ce système est de rendre le patient demandeur. Ainsi, après avoir visionné les vidéos, certains patients demandent spontanément des traitements, par exemple des prothèses sans métal. Un véritable sur-mesure est possible, pas seulement sur le cabinet et son équipe. Je réalise depuis plus de quinze ans des traitements de l'apnée du sommeil et un module vidéo a été développé en partie à ma demande à ce sujet. Avec cet équipement, le patient devient acteur de sa santé. C'est une aide à la communication grâce à une information ciblée. Il incite le patient à se livrer lors de la première consultation et à me questionner sur les traitements proposés par le cabinet.

Le témoignage du docteur Harmik Minassian (69)



LA POSSIBILITÉ DE PERSONNALISATION

Je possède cet équipement depuis cinq ans. Il permet de donner des informations sur le cabinet, les différents types de traitements, présenter l'équipe et quelques informations utiles comme la météo, les sorties cinéma, etc. durant l'attente des patients. Ses avantages sont la simplicité, la possibilité de personnalisation selon la spécificité de chaque cabinet et selon les éléments de communication que nous souhaitons mettre en avant : implant, greffe, facette, blanchiment, tout y est.

Formation en orthodontie pour omnipraticien PLUS DE MILLE PRATICIENS FORMÉS PAR LE CISCO EN EUROPE



NOUVELLE SESSION
21 mars 2019
Paris

PREMIER CYCLE

→ DIX STAGES DE 4 JOURS, SE RENSEIGNER.

DEUXIÈME CYCLE

■ **STUDY GROUP** (JOURNÉES D'ÉTUDES DE CAS)

→ NOMBREUSES DATES POUR LES STUDY GROUP, SE RENSEIGNER.

■ **ATM DU D^r JEANTET** → 3 COURS DE 2 JOURS, SE RENSEIGNER.

■ **TÉLÉ DE FACE** ■ **AGÉNÉSIE** ■ **RELATIONS PARO-ORTHO, DENTS INCLUSES**

■ **RÉÉDUCATION DES DYSFONCTIONS** ■ **LE PUL**

■ **TRAITEMENT GLOBAL DES CLASSES 2** ■ **ÉDUCATION FONCTIONNELLE**

→ COURS DE 2 JOURS, SE RENSEIGNER.

■ **CONCEPT CARRIÈRE** → COURS D'UNE JOURNÉE, SE RENSEIGNER.

JOURNÉES DE DÉMONSTRATION IN OFFICE

→ CINQ DATES, SE RENSEIGNER.



CISCO

centre
international
des sciences
et cliniques
orthodontiques

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

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

N° D'AGRÈMENT FORMATEUR 53290463629

ACCREDITATION CNFCO N° 07292604/225/221

Des jeunes praticiens distingués à l'ADF



Le concours Jeunes talents, lancé au congrès 2018 de l'ADF, a mis à l'honneur des chirurgiens-dentistes promis à un bel avenir.

Âgés de moins de trente ans, dix praticiens ont présenté un cas clinique au congrès de l'ADF dans le cadre du concours *Jeunes talents*. La lauréate, *Cecilia Lai*, a été distinguée par

le vote du jury constitué du président du congrès, *Michel Pompignoli* et de membres du comité scientifique et de la salle. Cette praticienne exerçant à Strasbourg a présenté un cas clinique

de réhabilitation globale de la denture usée : stratégies modernes en CFAO. Un traitement multidisciplinaire associant la parodontologie, la CFAO et le collage. Elle aura l'honneur de présenter une conférence lors du prochain congrès. *Christian Verner*, président scientifique de l'ADF, a eu l'idée de ce concours qui met en avant des jeunes car, si le congrès délivre un prix de thèse, « 65 % des praticiens sont cliniciens », remarque-t-il. Les candidats ont présenté leurs plans de traitement illustrés d'images cliniques,

Dr Cecilia Lai, lauréate du concours, entourée au premier plan de *Christian Verner*, président scientifique de l'ADF, et de *Michel Pompignoli*, président du congrès.

répondant au challenge proposé, une manière pour *Charles Alliot* de « commencer à mettre un pied dans le monde des conférenciers ». L'occasion également, pour *Axel Azogui*, de « partager ma passion de la dentisterie », numérique en l'occurrence. ↻

RÉHABILITATION GLOBALE

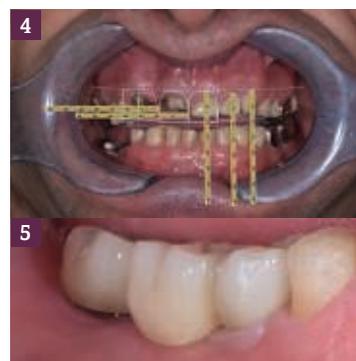
Dr Charles ALLIOT

Ma présentation clinique traite de la gestion d'un cas complexe avec une approche multidisciplinaire de notre profession. J'ai en effet pu combiner différentes techniques, comme le collage de prothèses fixées de type *overlay* et *venerlay*, l'utilisation de l'empreinte optique et de l'impression 3D pour des modèles, des techniques de chirurgie

muco-gingivale utilisant des matériaux nouveaux tels que le *Fibrogide*, ainsi que ces outils formidables que sont les implants dentaires comme solution aux édentements. Une telle stratégie thérapeutique n'aurait pu être mise en place sans une bonne participation et implication du patient à son plan de traitement.



Fig.1 : Préparation périphérique après élongation coronaire. Fig.2 : Cicatrisation muco-gingivale à six semaines après élongation coronaire. Fig.3 : Bridge provisoire de laboratoire (PMMA) sur modèle imprimé en 3D grâce à la *Formlabs2*. Fig.4 : Analyse esthétique du sourire. Fig.5 : Bridge full zirconie translucide transvissé sur implant.



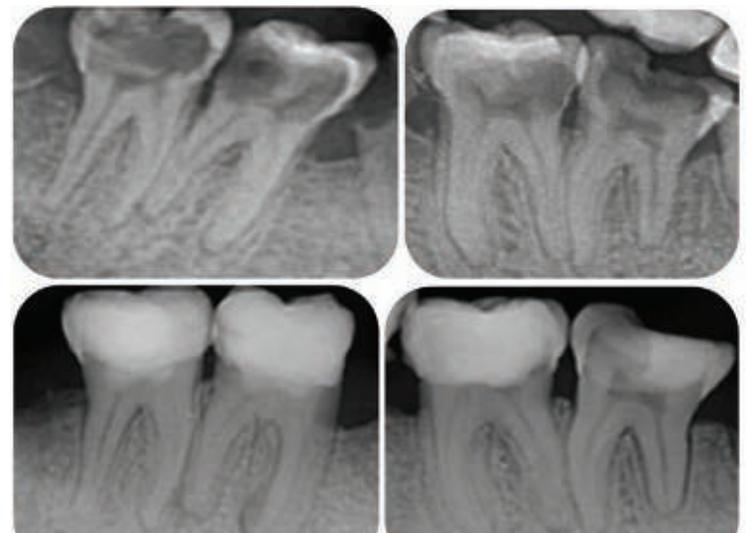
LA PULPOTOMIE COMME ALTERNATIVE AU TRAITEMENT ENDODONTIQUE CONVENTIONNEL SUR DENTS PERMANENTES MATURES ?

Dr Panthéa DERAKHSHAN - Ancienne interne en médecine bucco-dentaire au CHU de Toulouse



Nous savons que la douleur constitue l'un des principaux motifs de consultation en urgences au cabinet dentaire. La pulpite, caractérisée par une inflammation de la pulpe, en est principalement la cause. Face à ce diagnostic, trop nombreux sont encore les praticiens qui initient d'emblée une thérapeutique de biopulpectomie. Or, celle-ci, en plus d'entraîner la perte de la vitalité

pulpaire, peut s'avérer longue, complexe et nécessite une excellente coopération de la part du patient. À travers une étude pilote menée avec le CHU de Toulouse sur des patients à besoins spécifiques, nous avons tenté de savoir si la pulpotomie camérale complète, validée en denture temporaire, peut constituer une alternative au traitement endodontique conventionnel ?



Radiographies pré et postopératoires à six mois sur un patient phobique pris en charge sous anesthésie générale.

CONCEPT ROG : RÉDUCTION OSSEUSE GUIDÉE

Dr Axel AZOGUI - Ancien interne des hôpitaux de Paris - Diplôme universitaire de réhabilitation orale implantaire - Pratique privée à Paris et Reims.



Apparue au début des années 2000, la chirurgie guidée a été une grande avancée dans le monde de l'implantologie. Elle vit aujourd'hui une vraie révolution avec la démocratisation de l'impression 3D et des logiciels ouverts, qui permettent d'être autonomes dans la conception et la production de guides chirurgicaux. Historiquement limitée à la pose d'implants, de nombreuses techniques se développent

pour la chirurgie pré et péri-implantaire guidée. En voici une illustration clinique à travers le concept de réduction osseuse guidée : un protocole entièrement numérique, « in office », pour la réalisation d'un guide chirurgical stéréolithographique en deux parties, qui permet à la fois un aménagement de la crête osseuse mais aussi la pose d'implants, en adéquation avec le projet prothétique.

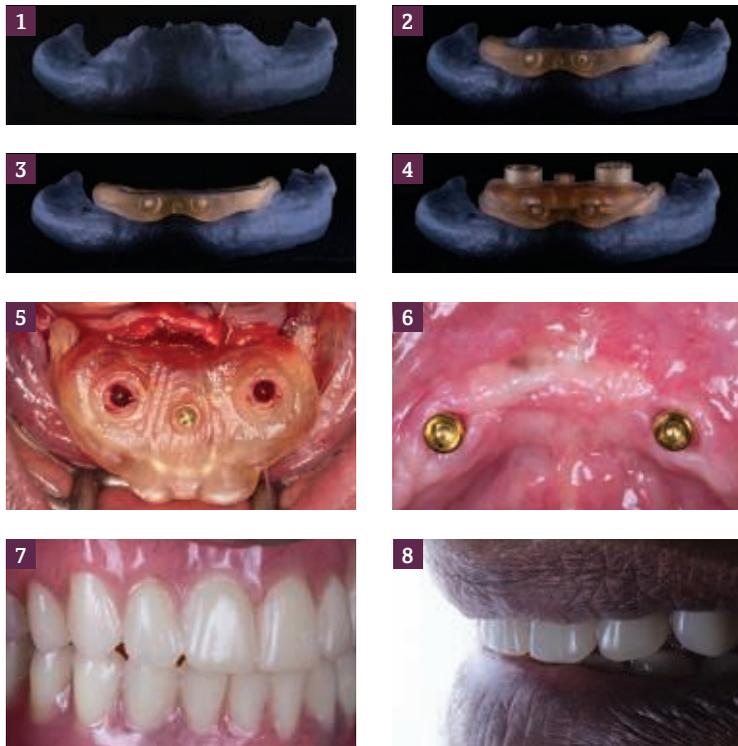


Fig.1 : Modèle stéréolithographique de la situation osseuse initiale. Fig.2 : Modèle stéréolithographique avec le guide de réduction osseuse. Fig.3 : Simulation de la réduction osseuse sur le modèle stéréolithographique. Fig.4 : Superposition du guide de pose d'implant. Fig.5 : Vue clinique après réduction osseuse et forage implantaire. Fig.6 : Mise en place des attachements sur les implants à trois mois postopératoires. Fig.7 : Prothèse mandibulaire après assemblage des attachements. Fig.8 : Intégration de la prothèse dans le sourire de la patiente.

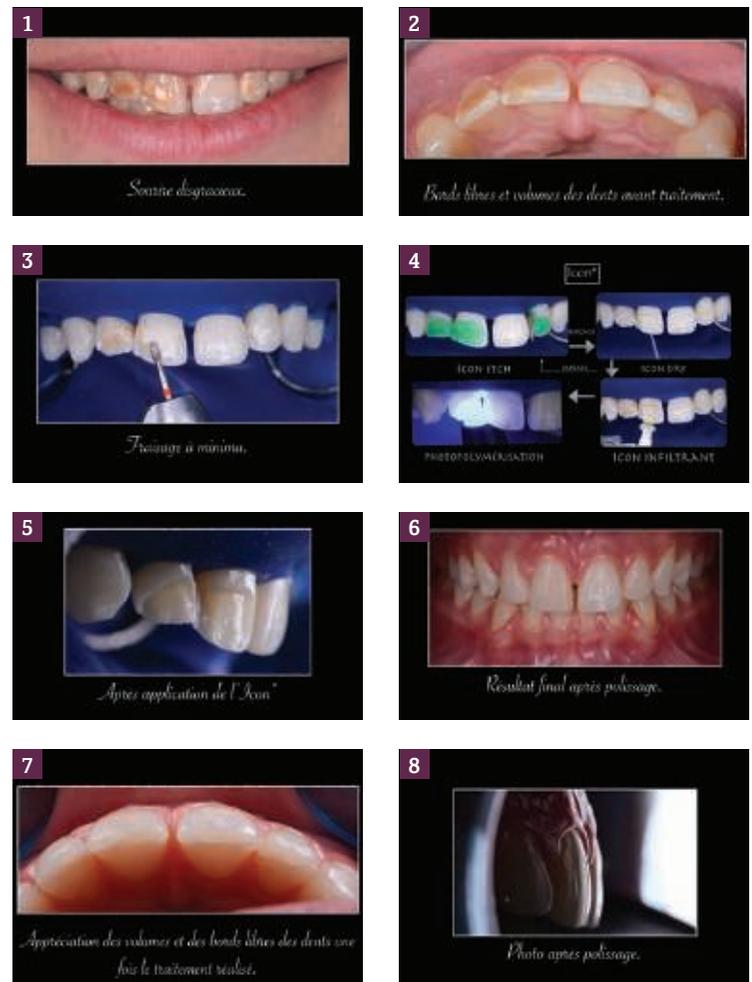
TECHNIQUE D'ÉROSION-INFILTRATION

Dr Mathieu BONS



Le cas clinique exposé répond à la demande esthétique d'un jeune patient de 17 ans présentant une MIH (*hypominéralisation molaire-incisive*). L'objectif est ici de satisfaire cette demande en étant le plus conservateur possible. Le préjudice structurel et esthétique sur les incisives maxillaires étant important, le challenge est de proposer une alternative aux facettes en utilisant la technique

d'érosion-infiltration en profondeur. La demande du patient est d'éliminer les dyschromies brunes sur les incisives. Un éclaircissement préalable à l'utilisation de la technique d'érosion-infiltration associée à un fraisage à minima suivi d'une stratification en résine composite nous a permis de satisfaire la demande du patient en restant minimalement invasif.



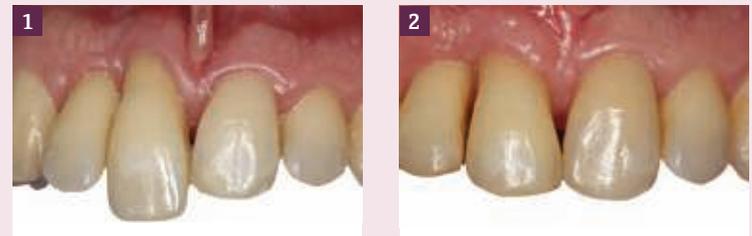
ALTERNATIVE À L'IMPLANTOLOGIE

Dr Sophie-Caroline CAMPANA



Lorsque l'on souhaite réhabiliter un édentement unitaire dans le secteur antérieur, le traitement implantaire est une des thérapeutiques les plus choisies. À l'ère de la dentisterie conservatrice, il existe parfois des alternatives plus profitables en termes de pérennité et d'esthétique. Nous nous sommes

intéressés ici au cas d'un jeune patient dont l'incisive centrale a été expulsée et réimplantée immédiatement mais dans une mauvaise position. Nous avons choisi, avec des techniques simples, de conserver sa dent par le biais de modifications morphologiques et d'aménagements



tissulaires. Cela nous a permis de respecter le gradient thérapeutique et de

retarder l'échéance implantaire tout en redonnant la fonction et l'esthétique.

► retour sur l'événement

ADF 2018

ÉTANCHÉIFICATION D'UN TRAITEMENT ENDODONTIQUE ET RÉALISATION D'UN OVERLAY CÉRAMIQUE

Dr Alexis GEVREY - Docteur en chirurgie dentaire - Assistant hospitalo-universitaire



Une patiente m'est adressée pour éviction d'un bris instrumental dans le canal disto-vestibulaire de la dent 26 ainsi que sa reconstitution coronaire. La patiente a seulement 23 ans et une bonne hygiène, il est décidé de réaliser un overlay céramique afin de conserver un maximum de tissus dentaires. Après reconstitution d'un noyau dentinaire en résine composite qui permet d'étanchéifier notre traitement

endodontique avec un adhésif de type M&R3 (Optibond FL, Kerr), la préparation est réalisée à l'aide de fraise jaugée afin d'aménager les 2 mm d'espace prothétique nécessaires à l'overlay en céramique. Après réception de l'overlay et essai concluant, l'intrados est traité à l'acide fluorhydrique et silanisé tandis que la préparation dentaire est sablée après mise en place du champ opératoire, mordancée différenciellement ; le primer est appliqué puis l'adhésif (non polymérisé). La pièce est mise en place avec une résine de collage (NX3, Kerr), les excès sont retirés et le joint de collage est poli soigneusement. Enfin, l'occlusion peut enfin être ajustée. Nous pouvons apprécier les propriétés optiques de notre overlay après réhydratation des dents.



PARODONTOLOGIE LAMBEAU DÉPLACÉ CORONAIREMENT

Dr Charles GUIAS



Présentation d'un cas clinique de parodontologie, portant sur le traitement de récessions gingivales multiples chez un jeune patient de 25 ans. Les objectifs du traitement étaient de diminuer les hypersensibilités du

patient et de rétablir un parodonte fonctionnel et esthétique. La technique mise en œuvre est celle d'un lambeau tracté coronairement avec un greffon de conjonctif enfoui.



Fig.1 : Situation clinique initiale. Fig.2 : Mise en place du greffon conjonctif. Fig.3 : Situation clinique à douze mois postopératoires.

RÉHABILITATION ESTHÉTIQUE : USURES ET TÉTRACYCLINES

Dr Pierre LAYAN



En tant que chirurgien-dentiste, nous avons tous reçu un patient qui voulait qu'on lui redonne son sourire en trois jours, tandis que nous, nous visualisons les heures et les heures de travail pour le faire. Ce cas clinique parle de cela, une réhabilitation provisoire pour respecter une *dead line*, suivie d'une réhabilitation plus durable et esthétique en céramique collée. Une augmentation de la dimension verticale a été réalisée grâce à des composites pressés, à travers des clefs en silicone transparent.

Les réglages en RC et l'augmentation de la DV ont été pris à l'aide d'une butée antérieure. Des facettes en céramique stratifiée ont été collées sur les dents antérieures, puis des overlays ont remplacé le composite sur les secteurs postérieurs. Il n'existe pas de règles esthétiques pures à suivre coûte que coûte. Souvent, le praticien et le prothésiste (en accord avec le patient) doivent laisser leur sensibilité s'exprimer de façon aussi artistique que technique, toujours en rapport avec l'harmonie du visage.



Fig.1 : Photo intra-buccale où l'on peut voir les colorations par tétracyclines, les colorations exogènes, ainsi que l'usure des dents. Fig.2 : Photo du wax-up qui servira pour le mock-up (© Romain Alarcon). Fig.3 : Augmentation de la dimension verticale par technique de composites pressés sur dents postérieures par silicone transparent qui servira 3 mois et injection composite flow antérieur pour validation esthétique. Fig.4 : Collage de facettes stratifiées de 13 à 23. Fig.5 : Collage de facettes et veneerlay stratifiées de 35 à 45. Fig.6 : Collage secteurs postérieurs par overlay. Fig.7 : Vue intra-buccale des restaurations antérieures et postérieures en céramique collées. Une elongation coronaire correspondant au projet virtuel par DSD a été réalisée en 22, 23 et 24. Fig.8 : Vue des deux arcades complètes. Fig.9 : Vue secteur antérieur à 2 semaines post-op. Fig.10 : Intégration des céramiques dans le sourire du patient.



Quand la simplicité rencontre l'esthétique



Ivoclar Vivadent vous propose un portefeuille de produits coordonnés pour des procédures de restauration directes qui vous permettent d'obtenir des restaurations hautement esthétiques avec une grande efficacité.

Esthétique
efficace



Isolation



Adhésion



Restauration



Polymérisation

Les composites de la gamme Tetric, les lampes Bluephase, OptraPol, OptraSculpt, Adhese Universal et IPS Empress Direct sont des dispositifs médicaux de Classe II A/CE0123 fabriqués par Ivoclar Vivadent AG. OptraGate est un dispositif médical de Classe I/CE fabriqué par Ivoclar Vivadent AG. Vous êtes invités à lire attentivement les instructions figurant dans la notice qui accompagne ces dispositifs médicaux ou sur leur étiquetage. Ces dispositifs médicaux ne sont pas remboursés par les organismes d'assurance maladie. AD0918

www.ivoclarvivadent.com

Ivoclar Vivadent SAS

B.P. 118 | 74410 Saint-Jorioz | France | Tel. +33 4 50 88 64 00 | Fax +33 4 50 68 91 52

ivoclar
vivadent®
passion vision innovation

Début en janvier 2019

Le plan de traitement global

Comment le construire ?
Comment le conduire ?
Formation pluridisciplinaire :
parodontologie, restauratrice,
prothèse, occlusion, esthétique,
prophylaxie, communication,
organisation...
25-26 janv. à Tours
Dr. G. Gardon-Mollard
@ : contact@thedentalist.fr
3w : thedentalist.fr/formations

Formations Sens !

Analyse et projets esthétiques :
des photos jusqu'au *mock-up*
25-26 janv. à Paris
Analyse, projet fonctionnel
et restaurations postérieures :
du *mock-up* jusqu'aux restaurations
postérieures finales
29-30 mars à Annecy
Réhabilitation du secteur antérieur :
du *mock-up* aux restaurations
esthétiques
Du 23 au 25 mai à Annecy
T. Sastre, C. Giacomelli, D. Vinci et D. Li
@ : contact@sensdigitaldentistry.com

Débuter en implantologie

Formation initiale en 4 modules
25-26 janv. : édentements unitaires
15-16 fév. : édentements pluraux
15 mars : gestion cas complexes
et organisation
10 h *e-learning* et 65 h présentiel
3w : axe-et-cible-implantologie.fr

Nouvelle convention dentaire

Assistez à nos conférences 100 %
informatives et interactives !
28 janv. à Lyon, 29 janv. à Annecy,
30 janv. à Grenoble,
31 janv. à Clermont-Ferrand
Tél. : 01 60 93 22 23
@ : dynamik@julie.fr
3w : julie.fr/conference-en-region

Orthocaps, traitement par aligneurs

Formation à l'utilisation
et certification
28 janv., 4 mars, 16 sept. à Paris,
21 oct à Bordeaux
Dr W. Khan et Pr O. Sorel
Contact : RMO Europe
Service cours et séminaires
Tél. : 03 88 40 67 35
@ : seminaires@rmoeurope.com
3w : rmoeurope.com

L'esthétique du secteur antérieur

Des taches blanches aux
restaurations directes en composite
31 janv. à Aix-en-Provence
@ : nathalie.negrello@academie-du-sourire.com

Obligations et responsabilités en orthodontie. Comprendre et savoir éviter le contentieux

Formation continue
31 janv. - Y. Soyer et A. Bery
Tél. : 01 43 80 72 26 - @ : sfodf@sfodf.org
3w : sfodf.org

Évitez les complications, Formez-vous à la maintenance parodontale et implantaire !

Formations Suisse Dental Academy - EMS
31 janv. à Strasbourg, 7 fév. à Quimper,
14 fév. à Vincennes, 28 fév. au Havre,
7 mars à Saint-Étienne, 14 mars à Nyon (Suisse),
14 mars à Reims, 27 mars à Lyon,
23 mai à Annecy, 13 juin à Chambéry
@ : info@ems-france.fr - 3w : ems-dental.com

Début en février 2019

Paro/ROG

Possible ou impossible ?
7 fév. à Bordeaux - Dr C. Leconte
Contact : N. Gérard - [SFPIO Aquitaine \(CPIOA\)](http://SFPIO Aquitaine (CPIOA))
Tél. : 06 37 71 08 36
@ : Sfpioaquitaine@gmail.com

Les ancrages squelettiques en orthodontie

Premier congrès virtuel
7 fév.
Tél. : 01 43 80 72 26
@ : sfodf@sfodf.org
3w : ivoc-sfodf.org

Formation aux dernières techniques d'anesthésies dentaires avec le QuickSleeper

4 h de TP agréée par le FIFPL
7 fév. à Montpellier, 21 mars à Paris,
4 avril à Bordeaux, 16 mai à Strasbourg,
20 juin à Lyon
Contact : Sophie - Tél. : 02 41 56 05 53
@ : sophie@afpad.com

Chirurgie plastique parodontale

Module 3
Du 13 au 15 fév. et du 16 au 18 octobre
à Aix-en-Provence
Tél. : 06 03 27 14 36
@ : info@academie-de-paro.com

Les pathologies de la muqueuse buccale

Savoir bien agir selon le degré
d'urgence et de gravité
28 fév. à Strasbourg, 14 mars à Aix-en-Provence,
4 avril à Lille, 6 juin à Paris,
4 juil. à Nantes, 3 octobre à Montpellier,
7 novembre à Brest, 5 décembre à Lyon,
19 décembre à Toulouse
Contact : UFSBD
Tél. : 01 44 90 93 91/94
@ : formation@ufsb.org

Début en mars 2019

Assistant(e) dentaire, éduquez les patients à l'hygiène bucco-dentaire !

7 mars à Bordeaux, 14 mars à Lille,
28 mars à Brest, 4 avril à Nantes,
11 avril à Toulouse, 6 juin à Strasbourg,
13 juin à Lyon
Contact : UFSBD
Tél. : 01 44 90 93 91/94
@ : formation@ufsb.org

Attestation universitaire paro - implantologie

3 séminaires de 2 jours
7-8 mars, 16-17 mai à Marseille
Drs P. et C. Mattout et P. Missika
Contact : Inscriptions et renseignements
auprès du Gépi
Tél. : 04 91 32 28 34
@ : contact@gepi-mattout.com

Implanto - ICampus

Implants et secteur antérieur
7-8 mars à Bordeaux - A. Para
Contact : Ingrid
Tél. : 06 23 03 03 37
@ : contact@icampus.dental
3w : gad-center.com

Clinic-All Hypnose et Communication 2019

Du 7 au 9 mars (mod. 2),
du 20 au 22 juin (mod. 3) à Lyon
Dr. Miras
Contact : Julien Murigneux
Tél. : 04 26 18 61 43 / 06 01 42 64 09
@ : contact@clinic-all.fr

Cours in office

Formation orthésiste - Niveau 2
9 mars à Trélazé - H. Rio
Formation orthésiste - Niveau 1
27 avril à Trélazé - H. Rio
Contact : RMO Europe
Service cours et séminaires
Tél. : 03 88 40 67 35
@ : seminaires@rmoeurope.com
3w : moeurope.com

Esthétique

Approche esthétique du
secteur antérieur *Invisalign Go*
15 mars, 30 avril et 1^{er} mai à Bordeaux
Dr C. Gaillard
Contact : Céline - Tél. : 06 09 13 52 41
@ : contact@gad-center.com
3w : gad-center.com

Fonction ODA Concept

Biologie, esthétique et fonction
au service de nos patients
20-22 mars à Bordeaux
Dr C. Gaillard et J. Bellamy (prothésiste)
Contact : Céline - Tél. : 06 09 13 52 41
@ : contact@gad-center.com
3w : gad-center.com

Paro clinique

Module 1 - comprendre les
causes, traiter et maîtriser les
parodontites agressives
Du 18 au 22 mars, 22 au 26 avril,
17 au 21 juin, 23 au 27 septembre,
9 au 13 décembre à Aix-en-Provence
Contact : Académie de Paro
Tél. : 06 03 27 14 36
@ : info@academie-de-paro.com
3w : academiedeparo.fr

Les traitements orthodontico-chirurgicaux : atteindre vos objectifs

25 mars à Paris
Drs R. Filippi, P. Cresseaux, C. Alvarado
3w : event.gcorthodontics.eu

Best of implantology

Édition 2019 - 31 réponses
essentielles pour comprendre
l'implantologie d'aujourd'hui
28 mars à Paris
3w : bestofimplantology.com

No(s) Limit(es)

Formation SOP
28 mars à Paris
Contact : Société odontologique de Paris
Tél. : 01 42 09 29 13
@ : secretariat@sop.asso.fr
3w : sop.asso.fr

Communication/organisation cabinet

Les plans de traitements complexes :
comment les simplifier ?
28-29 mars à Bordeaux - Dr C. Gaillard
Gestion du cabinet
12-13 déc. à Bordeaux - Dr C. Gaillard
Contact : Céline
Tél. : 06 09 13 52 41
@ : contact@gad-center.com
3w : gad-center.com

Les journées de printemps 2019 Argos -HDI

Micronutrition et micro-immunologie en dentisterie informative : maintenir la jeunesse cellulaire ?

29 mars à Libourne - Dr C. Berdoulat

Contact : ARGOS HDI - Christine Simonnet

Tél. : 06 15 97 04 41

@ : argos.hdi@orange.fr

Les clés de l'hypnose et de l'auto-hypnose en dentisterie informative

Préalables et précautions

29-30 mars à Libourne

Dr J. Zeidan

Contact : Argos - Christine Simonnet

Tél. : 06 15 97 04 41

@ : argos.hdi@orange.fr

Début en avril 2019

Numérique digital

Live facettes digitales

Du 1^{er} au 3 avril,

18-20 sept. à Bordeaux

Dr C. Gaillard

Contact : Céline

Tél. : 06 09 13 52 41

@ : contact@gad-center.com

3w : gad-center.com

Les ateliers du Coefi

2 avril à Paris

Tél. : 06 61 20 26 55

@ : contact@coefi.fr

3w : coefi.fr

Prophylaxie dentaire individualisée

Évaluer, expliquer, prescrire, motiver

4 avril à Brest, 6 juin à Perpignan,

20 juin à Strasbourg, 26 sept. à Nantes

et Paris, 10 octobre à Grenoble

Contact : UFSBD

Tél. : 01 44 90 93 91/94

@ : formation@ufsb.fr

Symposium Oral Reconstruction

Congrès Camlog. L'évidence digitale

Le savoir-faire et le numérique au service de l'excellence

4-5 avril à Paris

Contact : Stéphanie Debondue

Tél. : 01 41 79 74 82

Osez l'implantologie

4-5 avril à Bordeaux - Dr F. A. Moya

Contact : Ingrid

Tél. : 06 23 03 03 37

@ : i.theux@gadcabinetdentaire.fr

3w : gad-center.com

Formations lasers

11 avril à Lyon, 23 mai à Marseille,

20 juin et 12 décembre à Paris,

17 octobre à Lille - Dr G. Rey

Tél. : 0 805 620 160

@ : info@kaelux.com

Chirurgie parodontale

Module 2

11-12 avril 2019 à Aix-en-Provence

@ : info@academie-de-paro.com

Tél. : 06 03 27 14 36

18^{es} Journées de chirurgie dentaire

22 avril au 2 mai à l'Île Maurice

Contact : Société odontologique de Paris

3w : sop.asso.fr

Fonction - Traitement en live d'une réhabilitation complète

29 avril, 4 mai à la Guadeloupe - Dr C. Gaillard

Contact : Céline

Tél. : 06 09 13 52 41

@ : contact@gad-center.com

3w : gad-center.com

Début en mai 2019

Fonction - Les 10 ans de GAD Center

Deux soirées ODA Concept et la dentisterie digitale

2-3 mai à la Guadeloupe - Dr C. Gaillard

Contact : Céline

Tél. : 06 09 13 52 41

@ : contact@gad-center.com

3w : gad-center.com

Une bouche saine dans un corps sain

Liens et solutions

9-10 mai à Strasbourg

Contact : Virginie Baud

Tél. : 06 16 35 13 02

3w : odenth.com

Implanto - ICampus

Gestion des alvéoles

ROG - Greffes osseuses

9-10 mai à Bordeaux - A. Para

Contact : Ingrid

Tél. : 06 23 03 03 37

@ : contact@icampus.dental

3w : gad-center.com

Atelier pratique de stripping

Formation continue

16 mai à Paris - O. Sorel et D. Brezulier

Tél. : 01 43 80 72 26

@ : sfodf@sfodf.org

3w : ivoc-sfodf.org



GROUPE

Airel Quetin

POUR UN ÉQUIPEMENT DENTAIRE ADAPTÉ

Le K2,

Le nouveau gage de légèreté pour la profession.



LE FAUTEUIL COMPACT

Léger, maléable et résolument compact, le K2 est un modèle pensé pour les espaces réduits. Il offre une fluidité de mouvement inégalée.



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

Airel Quetin - 917, Rue Marcel Paul - 94500 Champigny-sur-Marne
Tél. : 01 48 82 22 22 - choisirfrancals@airel.com
Dispositif médical, Classe IIa - Organisme notifié : SZUTES T(2195)
Fabricant : Airel, France / Mai 2018
Pour toute information complémentaire, se référer à la notice d'utilisation

► l'agenda

LES FORMATIONS ET LES ÉVÉNEMENTS INCONTOURNABLES

Les alternatives à la greffe osseuse

Greffes osseuses - les complications
Session 2 du stage d'implantologie avancée 2018-2019

17-18 mai à Paris - P. Bousquet, S. Duffort, É. Maujean, D. Nisand, N. Picard, O. Reboul

Contact : SFPIO

Tél. : 02 40 08 06 63

3w : journee-sfodf-sfpio.sfpio.com

@ : contact@sfpio.com

Liberty Bielle

Modules praticien et orthésiste

18 mai à Clermont-Ferrand

Dr É. et F. Marie-Catherine

Contact : RMO Europe

Service cours et séminaires

Tél. : 03 88 40 67 35

@ : seminaires@rmoeurope.com

3w : rmoeurope.com

Prévenir et guérir les complications en implantologie

Congrès ITI

Du 30 mai au 1^{er} juin à Antibes

3w : iti.org/congressfrance/Accueil

Début en juin 2019

Communication/organisation cabinet

Stratégie et Communication

6-7 juin à Bordeaux - Dr C. Gaillard

Contact : Céline - Tél. : 06 09 13 52 41

@ : contact@gad-center.com

3w : gad-center.com

Migration et déplacements dentaires

13 juin à Paris

Contact : Société odontologique de Paris

Tél. : 01 42 09 29 13

@ : secretariat@sop.asso.fr

3w : sop.asso.fr

Esthétique

Facettes de A à Z

13-14 juin à Bordeaux, 4-5 décembre

Dr M. Clément

Contact : Céline - Tél. : 06 09 13 52 41

@ : contact@gad-center.com

3w : gad-center.com

Reconstruire pour durer

Congrès annuel SFPIO

Thème : parodontologie, implantologie

14-15 juin à Paris

A. Sculean, T. Mankoo et I. Urban

Contact : SFPIO

Tél. : 02 40 08 06 63

3w : journee-sfodf-sfpio.sfpio.com

@ : contact@sfpio.com

Vers une dentisterie esthétique

Simple, guidée, assistée ou digitale

15 juin à Paris - Drs G. Gurel et S. Koubi

Contact : Coefi

Tél. : 06 61 20 26 55

@ : contact@coefi.fr

3w : coefi.fr

Esthétique

Live sur patient/coaching

facette : le mock-up les préparations et les provisoires

15 juin à Bordeaux - Dr M. Clément

Live facette/coaching suite sur le même patient : le collage

29 juin à Bordeaux - Dr C. Gaillard

Inlay-onlay-overlay, de la préparation au collage

29 juin à Bordeaux - Dr C. Riera

6 décembre Bordeaux - Dr M. Clément

Contact : Céline

Tél. : 06 09 13 52 41

@ : contact@gad-center.com

3w : gad-center.com

Dentiste Expo

Salon professionnel

20-21 juin à Paris

3w : dentisteexpo.com

Esthet' Practical

Le traitement esthétique antérieur et postérieur (inlays/onlays)

20-21 juin à Strasbourg

Les facettes en céramique

19-20 septembre à Strasbourg

Érosion et usures (overlays/veneerlays)

24-25 octobre à Strasbourg

Analyse et projet esthétiques numériques (smile design)

7-8 novembre à Strasbourg

Contact : Esthet' Practical

@ : info@est-p.fr

3w : est-p.fr

La 4^e dimension

Le facteur temps en orthodontie Réunion scientifique

21-22 juin à Nice

Tél. : 01 43 80 72 26

@ : sfodf@sfodf.org

3w : ivoc-sfodf.org

Mini-vis d'ancrage en orthodontie

Pourquoi ? Comment ?

24 juin à Paris

Drs C. Lesage et L. Arzel

Contact : RMO Europe

Service cours et séminaires

Tél. : 03 88 40 67 35

@ : seminaires@rmoeurope.com

3w : rmoeurope.com

Début en septembre 2019

Effets iatrogènes du traitement orthodontique et problème des dents de sagesse

Formation continue

12 septembre à Paris

E. Le Norcy, W. Bacon, A. Bery, P. Canal

Tél. : 01 43 80 72 26

@ : sfodf@sfodf.org

3w : ivoc-sfodf.org

(Nouvelle) façon de traiter la classe II avec le distaliseur de Wilson

16 septembre à Paris - Dr L. Arzel

Contact : RMO Europe

Service cours et séminaires

Tél. : 03 88 40 67 35

@ : seminaires@rmoeurope.com

3w : rmoeurope.com

Implanto - ICampus

Chirurgie guidée et prothèse définitive en implantologie

26-27 septembre à Bordeaux - A. Para

Contact : Ingrid

Tél. : 06 23 03 03 37

@ : contact@icampus.dental

3w : gad-center.com

Éducation fonctionnelle

La puissance de l'éducation fonctionnelle

30 sept. à Paris

Dr G. Pellegrino

Contact : RMO Europe

Service cours et séminaires

Tél. : 03 88 40 67 35

@ : seminaires@rmoeurope.com

3w : rmoeurope.com

Début en octobre 2019

Prise en charge immédiate des arcades complètes

3 octobre à Paris - Dr A. Simonpieri

Contact : Coefi

Tél. : 06 61 20 26 55

@ : contact@coefi.fr

3w : coefi.fr

Dents incluses, dents ankylosées, défaut primaire d'éruption

Comment les gérer dans notre pratique quotidienne ?

Formation continue

6 octobre

M. Le gall, C. Dubernard

Tél. : 01 43 80 72 26

@ : sfodf@sfodf.org

3w : ivoc-sfodf.org

Paro, laser et omni-pratique

10-11 oct. à Bordeaux

A. Para

Contact : Céline

Tél. : 06 09 13 52 41

@ : contact@gad-center.com

3w : gad-center.com

Muco-esthétique

Du 16 au 18 octobre à Mérignac

Contact : Académie de Paro

Tél. : 06 03 27 14 36

@ : info@academie-de-paro.com

3w : academiedeparo.fr

Décisions absurdes

Comment les éviter ?

17 octobre à Paris

Contact : Société odontologique de Paris

Tél. : 01 42 09 29 13

@ : secretariat@sop.asso.fr

3w : sop.asso.fr

Prothèses implantaires

De la conception à la réalisation, maîtrisez tous les aspects, théoriques et pratiques, de la prothèse implantaire sous toutes ses formes.

18-19 octobre à Tours

Dr. G. Gardon-Mollard

@ : contact@thedentalist.fr

3w : thedentalist.fr/formations

Début en novembre 2019

Le choix des matériaux

10 minutes pour comprendre et choisir

7 novembre à Paris

Contact : Coefi

Tél. : 06 61 20 26 55

@ : contact@coefi.fr

3w : coefi.fr

Paro et laser

Module 4

14-15 novembre à Aix-en-Provence

Tél. : 06 03 27 14 36

@ : info@academie-de-paro.com

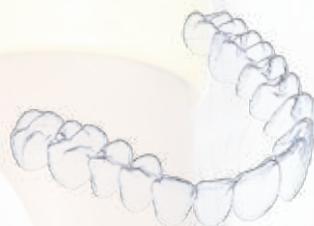
DENTOSCOPE
lu dans tous les
cabinets dentaires

smilers

LE POU- VOIR DE SOU- RIRE

1^{ERS} ALIGNEURS
100% PRODUITS EN FRANCE.
INVISIBLES, SUR-MESURE

Plus d'informations sur
www.smilers.biotech-dental.com



AFNOR Cert. 73017

Fabricant : Biotech Dental Smilers - 305, Allée de Craponne - 13300 Salon de Provence - France. S.A.S au capital de 125 000 € RCS Salon de Provence : 801 674 375
SIRET : 801 674 375 00010 - N° TVA : FR 93 80 167 437 5. Dispositifs médicaux sur-mesure de classe IIa, destinés à l'alignement dentaire.
Lire attentivement les instructions figurant dans la notice. Non remboursé pour la sécurité sociale. Visuels non contractuels.

Best of implantology

Le congrès sera animé par 31 implantologistes de renom le 28 mars à Paris.

Le congrès *Best of implantology* aura lieu le jeudi 28 mars à Paris sous la présidence de *Patrick Missika*. Avec *Patrick Limbour*, *Patrice Margossian* et *Philippe Russe*, membres du comité scientifique, il a conçu un programme de haut niveau scientifique. 31 conférenciers incontournables dans le domaine de l'implantologie se succéderont au Centre des congrès Capital 8 pour présenter le sujet qui leur tient à cœur dans cette discipline. Cette journée scientifique, organisée en partenariat avec l'Association universitaire d'implantologie - Paris Garancière (AUI), a pour ambition de livrer des « réponses essentielles pour comprendre l'implantologie d'aujourd'hui ». ↻

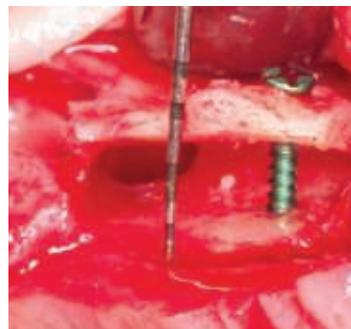
L'EXPANSION OSSEUSE HORIZONTALE ET L'AUGMENTATION 3D

Hadi ANTOUN



La perte osseuse suite à une extraction dentaire est un processus physiologique inéluctable, ce qui affecte directement la pose des implants. Les techniques d'augmentation osseuse sont nombreuses et plus ou moins complexes. La taille et la forme du défaut, les contraintes fonctionnelles et esthétiques seront déterminantes dans le choix de la technique la plus appropriée. Notre choix va se porter sur les plus reproductibles possibles et celles avec

une documentation scientifique solide. L'expansion osseuse horizontale, économe en tissu osseux et qui exploite au mieux le potentiel ostéogénique de l'os médullaire est sans doute une des approches les plus séduisantes et prometteuses des augmentations osseuses. La régénération osseuse guidée qui a largement fait ses preuves fait partie aussi de ces augmentations osseuses que nous privilégions notamment pour corriger les défauts en 3D.



LE MOT DE PATRICK MISSIKA

Ce congrès présente un format très original, en effet il réunit sur une seule journée 31 conférenciers français qui font autorité en matière d'implantologie. Ils auront chacun dix minutes pour exposer le sujet qui leur tient le plus à cœur. Ce format est inspiré des fameuses conférences TED qui connaissent un grand engouement aux États-Unis. Toutes les trente minutes, soit après trois conférences, un temps de discussion de quinze minutes permettra aux conférenciers de répondre aux questions des congressistes. Ce modèle original doit permettre d'une part d'écouter des conférenciers renommés et reconnus et d'autre part d'aborder tous les sujets qui font aujourd'hui question en implantologie. Un rendez-vous à ne pas manquer. ↻



SDI

YOUR
SMILE.
OUR
VISION.COMPOSITES | VERRES IONOMÈRE
BLANCHIMENT | APPAREILS | CIMENTS
ADHÉSIFS | RIVA STAR | MORDANÇAGE
SEALANT | AMALGAMES | ACCESSOIRES

L'INCISIVE MAXILLAIRE : UNE CHIRURGIE MINI-INVASIVE POUR UN SUCCÈS MAXI-ESTHÉTIQUE

Anne BENHAMOU

Le secteur maxillaire antérieur reste un véritable défi en implantologie. Le résultat esthétique attendu par les patients nous oblige à envisager des augmentations osseuses et gingivales de façon quasi systématique.



Quelles solutions mini-invasives mais maxi-performantes, reproductibles et pérennes, peut-on offrir à nos patients afin de répondre à leurs attentes et de leur rendre le sourire ?



MISE EN SOUS-OCCLUSION D'UNE COIFFE SUR IMPLANT

Marc BERT

De nombreux auteurs préconisent de placer une coiffe sur implant en « légère » sous-occlusion, afin de faire face à l'absence de dépressibilité de l'implant, ankylosé dans l'os. De nombreuses questions se posent, que la présentation va effleurer : l'égression de la dent antagoniste est-elle inéluctable ? Si

deux coiffes sur implant sont côte à côte, doit-on les mettre en sous-occlusion ? Et trois ? Et quatre ? La dépressibilité d'un implant est-elle toujours semblable, ou varie-t-elle en fonction de la densité de l'os et du type de matériau de la coiffe et de l'implant ? La réflexion ne doit-elle pas précéder l'action ?



PEUT-ON ANTICIPER LA SURVENUE D'UNE PÉRI-IMPLANTITE ?

Jacques BESSADE

La prévalence des péri-implantites est préoccupante. Multi-factorielle, cette pathologie ne répond pas pour l'instant à une thérapie codifiée prévisible. Il est donc essentiel de tout faire pour anticiper sa survenue. Nous décrivons les protocoles biologiques à mettre en place pour modifier le profil médical à risque de nombreux patients. Si l'on

peut agir avant le traitement chirurgical, on peut également intervenir sur la mise en œuvre prothétique et nous passerons en revue les recommandations actuelles de la littérature sur ce point. Enfin, une fois le traitement achevé, un protocole de suivi adapté doit être mis en place et nous le décrivons.



infos'

Centre de conférences Capital 8 - 32 rue de Monceau - 75008 Paris
3w : bestofimplantology.com

RÉSINE DE SCELLEMENT PÂTE/ PÂTE FACILE À MÉLANGER POUR LES SCELLEMENTS DÉFINITIFS DES RESTAURATIONS INDIRECTES



CRÉÉ PAR SDI

RIVA CEM

CIMENT DE SCELLEMENT AU
VERRE IONOMÈRE ENRICHÉ EN RÉSINE

- Système pâte / pâte facile à mélanger
- Option polymérisation légère pour un enlèvement rapide des excès de ciment
- Résistance d'adhésion élevée
- **SANS BISPHÉNOL A**
- Grande résistance à la coloration
- Libération prolongée de fluorure
- Radio opaque
- Pas de perte de produit dans les embouts (mélange pâte /pâte)
- Disponible dans une teinte universelle jaune léger
- Propriété bioactive « longlass technology » - libération de fluor pour une meilleure reminéralisation

SDI DENTAL LIMITED

appel gratuit 00800 022 55 734

REJOIGNEZ-NOUS SUR
FACEBOOK.COM/SDIFRANCE

Contacter Nos Commerciaux:

Direction France:
Jean Louis Jurquet 06 34 69 65 52

Région Ile de France:
Morgane Girard 06 10 79 20 44

Région Nord - Ouest:
Didier Hutin 0 613 33 46 86

Region Centre - Est - Rhône Alpes:
Sébastien Hustache 0 617 53 07 94

Région SUD:
Pamela Donnay 0 607 88 10 78

ARCHITECTURE DES TISSUS MOUS : STRATÉGIES ACTUELLES ET EXTRACTIONS PARTIELLES

Franck BONNET



Les résultats esthétiques des restaurations implantaire sont influencés par l'os de soutien et l'interface des tissus mous avec la reconstruction prothétique. Il y a plusieurs stratégies chirurgicales pour maintenir ou recréer une architecture harmonieuse des tissus mous. La littérature et la clinique nous donnent de nombreux arguments pour une implantation immédiate ou différée. L'approche différée donnera l'opportunité de contrôler chaque étape thérapeutique, mais aussi plus d'occasions d'échouer. Afin de

corriger la résorption, on utilisera la ROG dans le but de créer horizontalement et/ou verticalement de l'os et soutenir le volume des tissus mous. À cette fin, il existe aussi d'autres options thérapeutiques qui utilisent les racines naturelles, comme l'orthodontie, l'enfouissement des racines et la technique de *socket shield*. Une bonne compréhension des indications des différentes options thérapeutiques pour le placement des implants en zone esthétique aidera le clinicien à réaliser le traitement approprié.

COMMENT TRAITER LES PATIENTS EN 2019 ? QUELLES SONT LES ÉVOLUTIONS DES TRAITEMENTS ?

Bernard CANNAS



La conférence présentera les évolutions des traitements implantaires respectant les principes de base d'asepsie chirurgicale et de préparation atraumatique de l'os, conditions nécessaires pour obtenir des taux de succès supérieurs à 90 % selon le professeur **P.I. Brånemark** :

- les outils diagnostiques et la simulation chirurgicale grâce à l'imagerie (CBCT, logiciel de planification,

segmentation et impression 3D),

- la précision grâce à la chirurgie guidée externalisée ou internalisée,
- la réduction du temps de traitement avec l'évolution du design, de l'état de surface des implants et la mise en fonction immédiate,
- la communication et le laboratoire de prothèse avec la numérisation des données et le flux numérique.

LE CONCEPT « ALL ON ONE »

Frédéric CHICHE



Actuellement, une bien meilleure compréhension de la biologie osseuse, de l'ostéointégration et de la biomécanique implantaire permet de diminuer le nombre des chirurgies et les délais de mise en charge. Il sera montré que, de manière routinière, la maîtrise d'un certain nombre de paramètres opératoires, bien codifiés, permet aujourd'hui l'extraction de dents infectées

ou fracturées, la mise en place des implants, la réalisation des greffes osseuses et gingivales lors d'une seule et unique intervention chirurgicale. Le confort apporté au patient ainsi que la prévisibilité et la reproductibilité des résultats, quelle que soit l'étendue du traitement, constituent aujourd'hui un véritable progrès thérapeutique.

VOIE CRESTALE, UNE CHIRURGIE MINI-INVASIVE

Guillaume DROUHET



La voie crestale, bien que décrite par **Summers** en 1994, reste une technique d'avant-garde. Alternative merveilleuse au comblement sous sinus par voie latérale, elle permet une chirurgie mini-invasive particulièrement favorable à l'édentement unitaire ou de petite étendue, avec une hauteur résiduelle sous sinus entre 3 mm et 6 mm, avec ou sans apport de biomatériau. Le temps

de traitement réduit, les suites négligeables induites par cette technique, voire inexistantes, en font une chirurgie très indiquée pour les patients âgés et/ou polymédiqués. Alors « *voie crestale - voie royale* » ! Technique simple à la portée de tout praticien chirurgien, cette chirurgie mini-invasive nécessite rigueur, maîtrise et délicatesse.

GESTION CHIRURGICALE ET PROTHÉTIQUE D'UN AMÉLOBLASTOME

Mithridate DAVARPAH



Cette patiente a présenté un améloblastome intéressant la région incisivo-canine mandibulaire. Le traitement a consisté en une exérèse large de la lésion, de prémolaire à prémolaire, avec greffe osseuse illiaque. La temporisation a dans un premier temps été assurée par une prothèse amovible à châssis métallique qui a permis non seulement de remplacer les dents manquantes, mais également de combler aisément la perte de substance et d'assurer un maintien de la lèvre par l'intermédiaire d'une fausse gencive surdimensionnée. Malheureusement, durant la cicatrisation de la greffe osseuse, plusieurs complications ont nécessité

des réinterventions sur la partie greffée qui s'est en grande partie nécrosée. Cependant, il n'y a pas eu de récurrence de l'améloblastome, et après une temporisation suffisamment longue, pour s'assurer de la rémission, il a été possible de placer quatre implants dans la zone édentée et de procéder à une mise en charge immédiate à l'aide d'un *bridge* provisoire renforcé, avec une fausse gencive en résine rose volumineuse soutenant la lèvre. Après la période d'ostéointégration, le *bridge* d'usage a remplacé le *bridge* temporaire. La fausse gencive, de même volume que celle du *bridge* provisoire, étant réalisée en céramique rose.

INTÉRÊT DU TITANE ALLIÉ Ti6Al4V EN IMPLANTOLOGIE

Patrick EXBRAYAT



L'implantologie moderne s'est appuyée sur les travaux de recherche de **P.I. Brånemark** sur la biocompatibilité du titane pur et son exceptionnelle intégration dans l'os publiés dans les années 80. Les résultats cliniques à long terme n'ont cessé de soutenir les travaux biologiques et démontré le succès à long terme des implants dentaires en titane. Cependant deux évolutions majeures ont été apportées pour améliorer la résistance mécanique des implants et des pièces prothétiques implantaires ainsi que leur capacité auto-tarandante grâce au titane allié **Ti6Al4V** d'une part, et pour accélérer le processus d'ostéointégration en

modifiant les états de surface grâce aux surfaces rugueuses d'autre part. Le titane allié a permis ainsi à la fois de maintenir une ostéointégration comparable à celle du titane pur en implantologie dentaire comme en orthopédie, tout en améliorant drastiquement les qualités mécaniques ouvrant la voie à des implants et des vis de plus petit diamètre, à des restaurations unitaires plus sûres, à une caractéristique auto-tarandante favorisant la stabilité primaire et donc réduisant le temps d'ostéointégration. Le progrès que constitue le titane allié en implantologie est expliqué sous la double approche biologique et mécanique.

PILERS STANDARDS, CFAO, TI BASE OU PREMILL : OÙ EN SOMMES-NOUS EN MATIÈRE D'INFRASTRUCTURES SUPRA-IMPLANTAIRES ?

Olivier FROMENTIN



Depuis une quinzaine d'années, les piliers de forme standardisée sont remplacés progressivement par des infrastructures individualisées réalisées par CFAO. L'avantage majeur réside dans le fait de concevoir et de réaliser dans son intégralité une pièce prothétique conçue spécifiquement pour l'environnement gingival péri-implantaire permettant ainsi son intégration biologique et esthétique. À côté de l'usage intégral de cette pièce, d'autres procédés sont proposés pour limiter la durée ou les coûts de ces étapes de réalisation.

En termes de qualité de traitement, ces solutions sont-elles un réel progrès ?



► événement

SYMPOSIUM

DÉPOSES D'IMPLANTS ET REPRISES DE TRAITEMENT

Philippe LECLERCQ

Les résultats régulièrement publiés en implantologie par des équipes expérimentées sont toujours très encourageants et beaucoup de nos collègues pensent qu'ils auront très facilement les mêmes. Malheureusement la réalité est souvent autre et pour bon nombre de patients les situations d'échecs sont

de plus en plus fréquentes ; leurs causes sont diverses : absence de préparation parodontale, environnement chirurgical inadapté, utilisation d'implants « low cost », etc. Ces situations d'échecs ont pour conséquences de souvent aboutir à la dépose des implants et à la reprise globale du traitement.



BISPHOSPHONATES ET IMPLANTS DENTAIRES : FAUX-AMIS OU FAUX-ENNEMIS ?

Jérôme LIBERMAN

La pose d'implants dentaires chez des patients sous traitements à l'aide de bisphosphonates ou apparentés est sujet à controverses. Il a été rapporté des cas d'ostéonécroses autour de ces implants. Nous étudierons les

enseignements que nous pouvons tirer de l'étude de la littérature et de notre propre expérience et nous découvrirons certaines voies de recherche dont les résultats sont pour le moins surprenants.



AGÉNÉSIES DES INCISIVES LATÉRALES MAXILLAIRES, À QUEL ÂGE PEUT-ON POSER LES IMPLANTS ?

Patrick LIMBOUR

Les recommandations concernant l'âge de pose des implants se sont longtemps basées sur une estimation empirique de la fin de croissance chez les jeunes adultes. Des résultats insatisfaisants sur le plan esthétique, quelques années après la mise en place de ces implants, ont fait évoluer cette approche. En effet, une meilleure connaissance de l'ostéogénèse du maxillaire et en particulier de l'évolution de l'os alvéolaire remet en cause ces principes. La détermination de la croissance verticale doit être bien

connue. Elle repose sur une observation fine de l'imagerie, notamment des vertèbres cervicales, et conduit à définir un âge plus tardif pour nos interventions. Enfin, certains types faciaux doivent nous inciter à la prudence en raison des risques de croissance prolongée et de persistance d'éruption continue des incisives centrales maxillaires. Nous aborderons les éléments clés pour définir des recommandations précises pour la mise en place d'implant chez le jeune adulte.

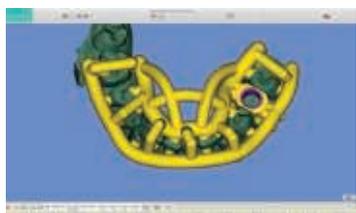


IMPLANTOLOGIE FLAPLESS : JUSQU'OU ALLER ?

Jérôme LIPOWICZ

L'implantologie moderne cherche à évoluer aujourd'hui vers des procédures plus rapides, plus esthétiques et moins invasives. Dans ce contexte, des auteurs et firmes implantaires préconisent des chirurgies sans lambeau car elles seraient

des interventions simples à réaliser et bénéfiques en termes d'esthétique et de morbidité. Cette communication présentera les avantages de cette technique dite « flapless » et en rappellera les indications.



RESTAURATION ESTHÉTIQUE IMPLANTAIRE : L'INNOVATION AU SERVICE DE L'ANATOMIE

Patrice MARGOSSIAN

La restauration prothétique du secteur antérieur maxillaire représente un défi esthétique majeur. Le traitement esthétique est basé sur la création de dents aux proportions agréables et leur intégration harmonieuse avec la gencive, les lèvres et le visage du patient. Toutefois, il y a parfois discordance entre la position osseuse de l'implant et l'axe prothétique idéal. En complément du recours aux techniques d'augmentation osseuse, les rattrapages d'axe au niveau de l'étage prothétique apportent

une vraie solution qui va dans le sens de l'anatomie dentaire. Cette présentation a pour objectif de montrer les dernières innovations du domaine implantaire et leur intégration dans des protocoles standardisés, fiables et reproductibles permettant d'assurer l'intégration esthétique et fonctionnelle des restaurations antérieures implantaires. Points forts : rendre simples et reproductibles les traitements esthétiques implantaires grâce à une méthodologie et des outils efficaces.



INTÉRÊT DES IMPLANTS DANS L'ÉQUILIBRE ET LA BIOCOMPATIBILITÉ DES PROTHÈSES AMOVIBLES PARTIELLES

Philippe MONSENEGO

Habituellement, un traitement implantaire est proposé comme alternative avantageuse à un traitement par prothèse amovible partielle. Cependant, en cas d'édentements de grandes étendues, la prothèse amovible partielle reste très

souvent indiquée en première intention ; dans ces cas, la mise en place d'un petit nombre d'implants permet d'améliorer :

- l'esthétique en évitant des crochets visibles,
- l'équilibre de ces PAP par la mise en place de rétentions supra-implantaires,
- leur biocompatibilité en diminuant les contraintes sur les muqueuses par l'apport de compléments de sustentation.

À moyen terme, il est très fréquent que le patient formule une demande d'implants complémentaires afin de passer en prothèse exclusivement fixée : la situation des implants initiaux doit donc également prévoir et permettre cette évolution thérapeutique.



RESTAURATION PROTHÉTIQUE DU MAXILLAIRE RÉSORBÉ : LA SOLUTION

Michel METZ

La problématique du traitement d'un maxillaire résorbé par un bridge transvissé est liée à la gestion des porte-à-faux :

- difficultés à gérer l'ouverture des espaces et la balance entre le contrôle de l'élocution et de l'esthétique pour

un accès efficace au nettoyage, • risques de complications mécaniques dus à la rigidité d'une construction monolithique. Une solution prothétique alternative permet de pallier ces problèmes...



TRAITEMENT DE CAS EXTRÊMES

Patrick PALACCI

Certains patients se présentent à nos cabinets avec une résorption osseuse extrême au maxillaire comme à la mandibule. Plus le cas est complexe, plus

la simplification doit être considérée comme la clef du succès. Deux cas cliniques vont illustrer ce concept.



EXTRACTION ET IMPLANTATION IMMÉDIATE : LES DOGMES ET L'EFFET DE MODE

Patrick MISSIKA



La mise en place immédiate d'implants après extraction est une technique parfaitement codifiée avec d'excellents résultats. Elle semble entraîner une cicatrisation osseuse plus rapide qui pourrait s'expliquer par la vascularisation du site osseux provoquée par l'extraction, l'ouverture des espaces médullaires et le moindre échauffement de forage. Le résultat esthétique est exceptionnel dans la majorité des cas car l'implant est

situé dans la position d'origine de la dent naturelle. Elle apporte enfin un avantage psychologique par remplacement immédiat d'une dent perdue, en n'allongeant pas inutilement la durée globale du traitement. Si l'indication est bien posée, la simplicité de la technique de mise en place immédiate d'un implant dans un site d'extraction doit faire envisager cette éventualité face à une indication d'extraction en pratique quotidienne.

SIMPLIFICATION D'UN TRAITEMENT COMPLEXE PAR UN ABORD PLURIDISCIPLINAIRE

Philippe RAJZBAUM



L'omnipraticien ne peut traiter seul certaines situations cliniques. Il lui est alors possible de simplifier le traitement en ayant recours à des spécialistes. Ceux-ci réaliseront la partie du traitement liée à leur compétence, l'omnipraticien restant

le maître d'œuvre du traitement. Le cas clinique présenté ne pouvait être traité sans l'intervention successivement, ou de façon parfois concomitante, d'un orthodontiste, d'un chirurgien implantaire et des prothésistes (*praticien et laboratoire*).

DIX RÉVOLUTIONS DANS MA PRATIQUE IMPLANTAIRE DEPUIS L'AN 2000...

Jean-Baptiste REBOUILLAT



Retour sur vingt ans de pratique implantaire à travers dix évolutions majeures. L'implantologie de la fin du XX^e siècle qui était une technique déjà approuvée s'est révélée perfectible. Le

développement de nouveaux concepts chirurgicaux et prothétiques allié aux innovations des technologies du numérique a permis de repousser les limites de notre pratique quotidienne.

LES IMPLANTS DE PETIT DIAMÈTRE EN 2018

Philippe RUSSE



Les implants de petit diamètre ont vu leur utilisation progresser depuis une dizaine d'années. Une littérature désormais abondante et quatre études cliniques prospectives successives seront le support à des recommandations cliniques d'utilisation de ces implants. Le

recours aux implants de petit diamètre réclame quelques adaptations de nos protocoles cliniques habituels mais ils sont précieux pour obtenir un résultat esthétique optimal dans le cas d'édentements antérieurs étroits.

RÉUSSIR LE TRÈS LONG TERME EN IMPLANTOLOGIE

Gérard SCORTECCI



L'allongement de la durée de vie des patients porteurs de racines artificielles pose de multiples problèmes au niveau de leur maintenance et des corrections à apporter en cas de complication. Une analyse du devenir de plus de 40 000 implants de différentes formes et états de surface installés dans les mâchoires humaines par la même équipe chirurgicale

chirurgico-prothétique de 1974 à 2018 permet de tirer les leçons sur les stratégies basées sur les preuves cliniques capables d'assurer leur longévité. Les conclusions qui s'en dégagent répondent aux cahiers des charges esthético-fonctionnels aptes à satisfaire les attentes des patients sur le très long terme.



© iStockphoto - iStockphoto Images

IMPLANTOLOGIE GUIDÉE : LES YEUX FERMÉS ?

Corinne TOUBOUL



L'examen pré-implantaire et la mise en œuvre des plans de traitements n'ont cessé de progresser. Les *cone beams* se sont invités dans nos cabinets, facilitant l'acquisition des données radiologiques indispensables mais non suffisantes pour obtenir le résultat souhaité. En effet, la planification implantaire ne peut pas faire l'économie d'un projet prothétique associé à un guide chirurgical permettant de transférer nos choix thérapeutiques virtuels à la situation

clinique réelle. Les logiciels de planification implantaires sont devenus très puissants et néanmoins très abordables puisque certains d'entre eux sont même gratuits. Il est désormais plus facile et beaucoup moins coûteux que par le passé de disposer de guides stéréolithographiques. Nous verrons comment ces guides peuvent être une aide précieuse. Pour autant, sont-ils fiables et peut-on les mettre entre toutes les mains ?

RESCUE IMPLANT ET RESCUE BRIDGE : COMMENT PEUT-ON TRANSFORMER L'ÉCHEC EN COMPLICATION !

Jean-Baptiste VERDINO



La perte d'un ou plusieurs implants remet en cause les plans de traitement et nécessite souvent un retour à la « case départ » ce qui a des conséquences néfastes, tant pour le praticien que pour le patient. Cette présentation

tend à montrer, au travers de quatre cas cliniques et grâce à l'utilisation d'implants transzygomatiques, que l'on peut résoudre simplement ces cas en une seule séance, tant au niveau chirurgical que prothétique.

SUCCÈS ESTHÉTIQUE ET IMMÉDIÉTÉ DES TRAITEMENTS

Jean-Louis ZADIKIAN



L'immédiété d'un traitement, comme la mise en charge d'un implant post-extractionnel, unitaire ou plural, ne peut s'affranchir de la question du succès implantaire : une double exigence d'esthétique et de biologie durables. Pendant la cicatrisation et ultérieurement, le positionnement dans le sens vertical de l'espace biologique péri-implantaire est déterminant

pour l'esthétique. Cette conférence a pour but de mettre en avant l'essentiel de nos connaissances en décrivant une procédure prothético-chirurgicale pertinente, gérant par guidage prothétique l'implant mais aussi les biomatériaux et les tissus mous, favorisant la formation de l'espace biologique péri-implantaire dans la position la plus coronaire possible.

Traitement orthodontique couplé à la photothérapie

Il est possible d'accélérer les mouvements des dents et de réduire la durée d'un traitement orthodontique.

La durée moyenne d'un traitement orthodontique varie entre deux et trois ans [1]. Accélérer cette durée participe à l'amélioration de la qualité des soins orthodontiques et à la motivation des patients adultes. L'une des méthodes utilisées pour accélérer les mouvements des dents est la photothérapie.

FORCES ORTHODONTIQUES

L'application de forces orthodontiques (mécaniques) initie un processus inflammatoire du complexe parodontal, et une réaction cellulaire en chaîne qui aboutit au déplacement dentaire. Le mouvement de la dent en orthodontie est donc le résultat des changements de remodelage dans l'os adjacent au ligament parodontal (desmodonte) : c'est la somme totale d'absorption osseuse par les ostéoclastes sur les zones de pression et d'aposition osseuse sur les zones de tension de la racine. Lorsque l'absorption et le dépôt osseux se produisent à différents endroits de la même dent, il en résulte un mouvement de cette dent ; (Fig.1).

Le ligament parodontal est riche en cellules et en vaisseaux sanguins. Il est composé de cellules souches indifférenciées qui ont le potentiel de se développer en ostéoblastes, en cémentoblastes

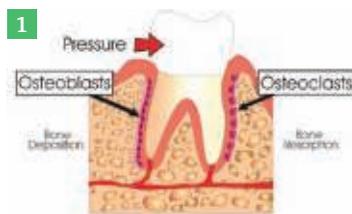
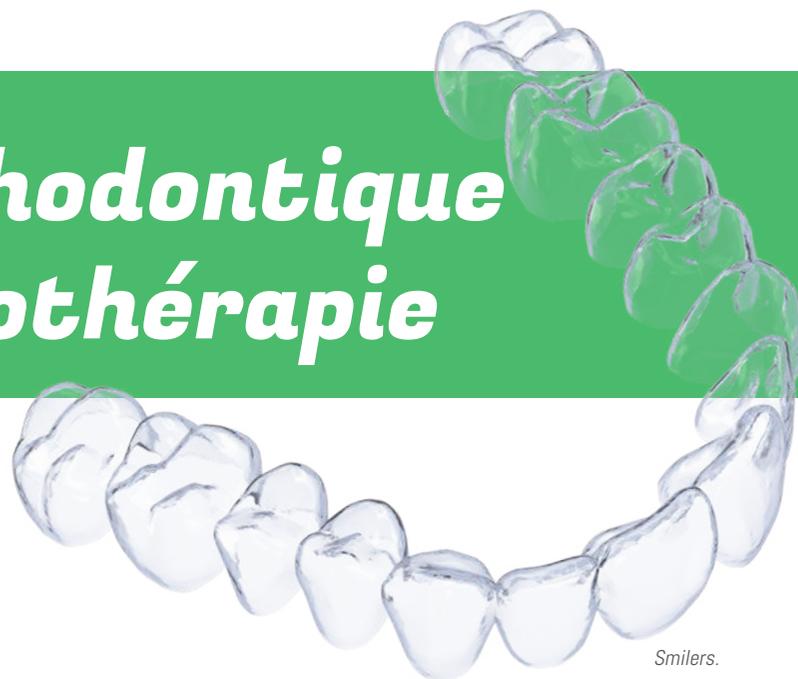


Fig.1 : Mouvement de la dent.

ou en fibroblastes. Pour le remodelage osseux, les ostéoblastes, les ostéoclastes et les fibroblastes communiquent par la voie de signalisation « Ligand du récepteur activateur du facteur nucléaire kappa B (Rankl) - Récepteur activateur du facteur nucléaire kappa B (Rank) - Ostéoprotégérine (OPG) [2] ».

- La cellule la plus abondante du ligament est le fibroblaste, qui est responsable de la structure de ce dernier en produisant le collagène. Il sécrète aussi le Rankl et le « Transforming Growth Factor Beta » (TGF-β) sous un stimulus mécanique.
- Les cellules souches se différencient en ostéoblastes sous l'influence du facteur de croissance TGF-β. Les ostéoblastes (responsables de la formation d'os), sécrètent le Rankl, l'OPG, le « Macrophage Colony-Stimulating Factor » (M-CSF) et plusieurs autres molécules.
- Les ostéoclastes (responsables de la résorption osseuse) se différencient en pré-ostéoclastes à partir de cellules souches hématopoïétiques présentes dans le système vasculaire. Ces pré-ostéoclastes migrent vers les sites osseux et se fusionnent en ostéoclastes en présence de Rankl et M-CSF.



Smilers.



ATP38.

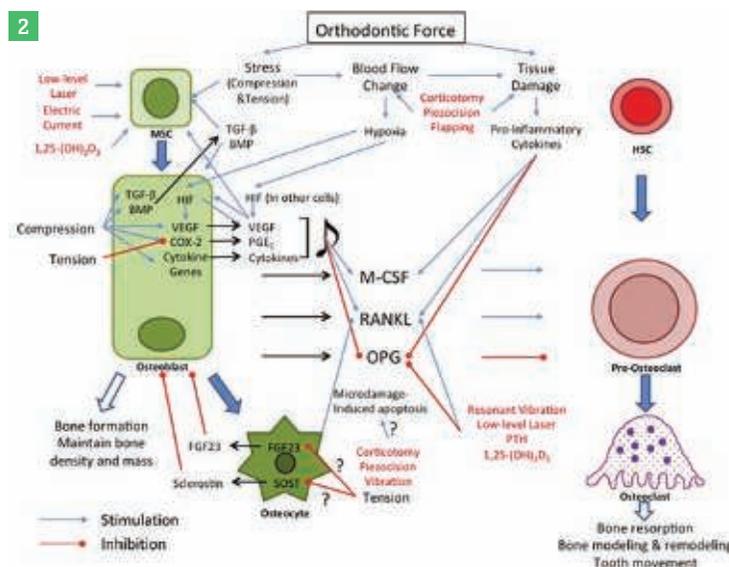


Fig.2 : Mécanismes moléculaires et cellulaires intervenant dans le mouvement dentaire [1].

Biotech Dental

Tél. : 04 90 44 60 60
 @ : info@biotech-dental.com
 3w : biotech-dental.com

- Quand une force mécanique est appliquée, une réponse inflammatoire aiguë s'active, induisant une vasodilatation et laissant pénétrer des leucocytes (depuis les capillaires vers la matrice du ligament). Ces dernières produisent des cytokines qui initient la voie de signalisation décrite précédemment. Les ostéoclastes restent actifs tant que les cellules adjacentes produisent le *Rankl*.

- Sous l'influence de facteurs anaboliques et hormonaux (*calcitonine, œstrogène*), immunologiques (*TGF, IL17, 4*) ou inorganiques (*calcium*), les ostéoblastes produisent et sécrètent de l'ostéoprotégérine (*OPG*). Cette molécule est un leurre qui se lie au *Rankl*, empêchant ainsi la fixation sur son récepteur transmembranaire *Rank* stoppant l'activité ostéoclastique.

- Les ostéoblastes ont donc un rôle clef dans le remodelage osseux, car ils interviennent à la fois dans l'activation de l'ostéoclastogénèse, l'inhibition de la résorption et la synthèse d'une néo-matrice osseuse. Donc, dans les zones de compression, le taux de *Rankl* est élevé et du côté de la tension, on note beaucoup plus de TGF- β et OPG [5]. La photothérapie va avoir pour effet d'augmenter la prolifération cellulaire, la synthèse de collagène, la libération de facteurs de croissance et autres cytokines qui stimulent l'activité des ostéoblastes, ostéoclastes et fibroblastes intervenant dans le remodelage osseux.

Le cycle de remodelage consiste en l'augmentation de l'expression du *Rankl* par les ostéoblastes, et la liaison au récepteur

Rankl (fortement exprimé sur la membrane des ostéoclastes). Ceci favorise l'activation des ostéoclastes. Les ostéoblastes peuvent moduler ce processus par l'expression de l'OPG qui inhibe le récepteur *Rank*.

LITTÉRATURE SCIENTIFIQUE

Des effets accélérateurs de la lumière à basse énergie (*LLLT : Light Level Laser Therapy*) émettant dans le rouge/proche infrarouge ont été publiés dans la littérature.

Cruz & al [4] évalua pendant 2 mois sur 11 patients le taux de mouvements dentaires et montra une accélération significativement plus élevée de la rétraction des canines dans le groupe traité par *LLLT* que dans le groupe contrôle (*taux de rétraction 34 % supérieur à celui des canines témoins pendant 60 jours*).

Youssef & al. étudia [5] 15 patients adultes subissant une rétraction des canines. Ses résultats suggèrent que la photothérapie peut fortement accélérer le mouvement des dents pendant le traitement orthodontique (*canine distalisant 1,98 fois plus vite*) et peut également réduire efficacement la douleur.

CAS CLINIQUES

Les deux cas présentés ont été traités par le **Dr Arash Zarrinpour** avec les gouttières transparentes *Smilers* et l'appareil de photothérapie *ATP38*. Il a réalisé plus de 70 cas d'alignements avec les gouttières couplées à la photothérapie LED et rapporte un changement de gouttières possible en moyenne tous les sept jours. ☺



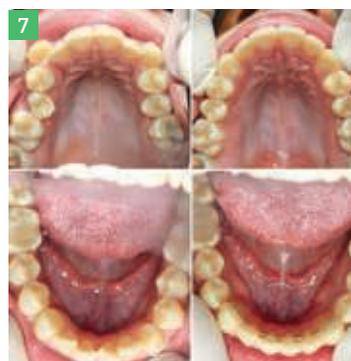
Dr A. Zarrinpour.



CAS N°1 - Fig.3 et 4 : 52 gouttières *Smilers* en 56 semaines avec l'*ATP38*.

CAS N°2 - Fig.5 à 8 : 63 gouttières *Smilers* en 63 semaines avec l'*ATP38*.

ATP38 (détails).



NOTES :

- [1] *Accelerated Orthodontic Tooth Movement: A Review*. Gurbax Singh, Raahat Vikram Singh, Roopsirat Kaur and Devinder Preet Singh.
- [2] Van Schepdael A, Vander Sloten J, Geris L. *A mechanobiological model of orthodontic tooth movement. Biomechanics and modeling in mechanobiology*. 2013;12(2):249-65.
- [3] « Accélérer et optimiser le mouvement dentaire en orthodontie ». Thèse d'Alban Duchateau, 31 mars 2016.
- [4] Cruz D, Kohara E, Ribeiro MS, Wetter NU. *Effect of low intensity laser therapy on the orthodontic movement velocity of human teeth : A preliminary study*. *Lasers Surg Med* 2004;35:117-120.
- [5] Youssef M, Ashkar S, Hamade E, Gutknecht N, Lampert F, Mir M. *The effect of low-level laser therapy during orthodontic movement: A preliminary study*. *Lasers Med Sci*. 2008;23:27-33.

La contamination croisée par les pièces prothétiques

Quelles procédures adopter pour éviter les infections croisées ? Rappel des règles à appliquer à chaque étape clinique et lors de la réception des travaux du laboratoire.

Les pièces prothétiques représentent un vecteur potentiel de contamination croisée avec le laboratoire. Nos empreintes cliniques sont à l'origine d'infections croisées. Qu'en est-il des travaux prothétiques ? Ne sont-ils pas susceptibles eux aussi d'introduire dans nos cabinets les germes provenant du laboratoire ? C'est pourquoi il est nécessaire d'établir une série de protocoles de désinfection pour les travaux prothétiques. Ils doivent être appliqués tant à l'issue de chaque étape clinique qu'à la réception des travaux du laboratoire. Des procédures identiques devront être

La contamination la plus redoutée est celle occasionnée par le VHB.



les auteurs

Dr Jean-Paul MANGION

• Attaché d'enseignement à l'université de Corse



Dr Roland ZEITOUN

• Membre de l'Académie nationale de chirurgie dentaire
• Président SFHOS



adoptées par le laboratoire avec des mesures spécifiques inhérentes au traitement des réparations.

1 - INTRODUCTION

Les mesures d'hygiène et d'asepsie au cabinet dentaire sont très largement concentrées sur l'instrumentation et les locaux. Elles le sont beaucoup moins

pour tout ce qui concerne les travaux prothétiques que nous recevons ou envoyons au laboratoire. Ils représentent pourtant un vecteur potentiel d'infections croisées [1] ; (Fig.1).

Lorsque nous envoyons des travaux prothétiques au laboratoire, nous devons nous assurer de ne pas y associer

la charge bactérienne acquise lors de la séance clinique. Ceci est fréquemment acté pour les prises d'empreintes. Qu'en est-il des travaux prothétiques ?

Après une séance d'essayage clinique, si aucune précaution d'hygiène n'est réalisée, ce ne seront pas uniquement les travaux prothétiques qui seront adressés

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

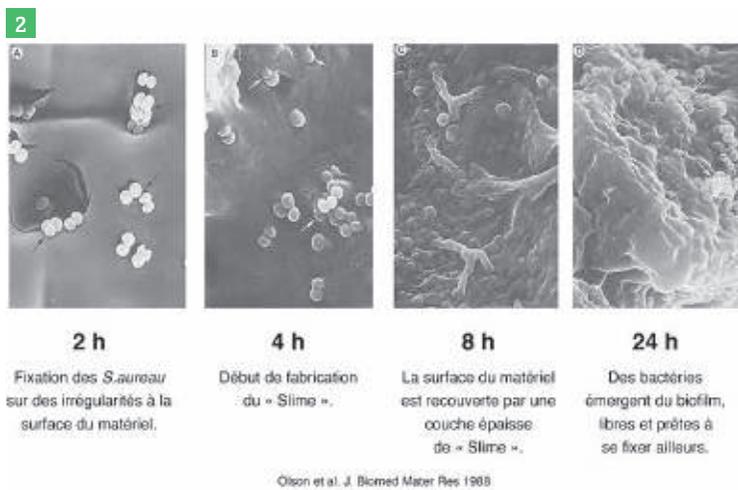


Fig.1 : Modèle en plâtre dont les travaux prothétiques n'ont pas été décontaminés (plusieurs mois après). Fig.2 : La formation du biofilm (Olson et al. J. Biomed Mater Res. 1988).

au laboratoire mais également une charge d'organismes contaminants associée. Les surfaces du poste de travail, l'instrumentation et les autres travaux prothétiques pourront être contaminés mais aussi le technicien de laboratoire en cas de blessure [2 et 3]. La contamination la plus redoutée est celle occasionnée par le VHB. Ce virus reste contaminant en dehors de son biotope, sur une surface inerte au moins 7 jours à 25°, et sa dose infectieuse reste aujourd'hui toujours inconnue [4]. Ce risque d'infection croisée est bien plus important lorsque le laboratoire se trouve dans l'enceinte même du cabinet dentaire [5]. Il est donc nécessaire d'instaurer des protocoles d'hygiène qui tiendront compte de deux facteurs :

- la présence ou non de biofilm sur la pièce prothétique,
- l'état de cicatrisation de la muqueuse du

patient selon qu'il s'agisse du renouvellement d'une prothèse amovible ou de la réalisation d'une prothèse immédiate mise en bouche le jour des extractions.

2 - LE BIOFILM

Les germes se trouvent rarement isolés dans la nature : évaluée à 1 %, cette forme se nomme planctonique [6]. Rapidement les germes se fixent sur une surface en produisant des microfiliaments qui assurent essentiellement deux fonctions : leur adhérence au support et une mise en communication avec les autres germes qui stimule ou inhibe la croissance des différents types bactériens : le « quorum sensing ».

Quand le milieu est propice à leur survie, les germes peuvent alors se multiplier. S'ils demeurent suffisamment longtemps sur la surface sans être

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 Cabinet dentaire** diffusé à 10 000 exemplaires.

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



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

Support téléphonique au 06 73 85 58 29

Parresia

► clinique : Drs Jean-Paul MANGION et Roland ZEITOUN

DÉSINFECTION



Fig.3 : Pré-désinfection des travaux prothétiques avant la séance clinique. Fig.4 : Saignement au dévissage de la coiffe de cicatrisation (photo Dr J.-L. Giovannoli).



Fig.5 : Prothèse supra-implantaire lors d'une maintenance parodontale (photo J.-L. Giovannoli).



Fig.6a et 6b : Le bol du GC Cleaner avec les aiguilles en inox.



**65 %
des infections
ont pour origine
un biofilm.**

désorganisés, ils sécrètent une matrice polymérique extracellulaire (le « slime » qui consolide la colonie et la tient à l'abri des substances susceptibles de l'agresser comme les désinfectants ou les antibiotiques [7] : c'est le biofilm) ; (Fig.2). C'est l'organisation qu'adoptent 99 % des bactéries dans la nature. 65 % des infections ont pour origine un biofilm [8]. C'est pour cela que nos mesures d'hygiène, dans leur ensemble, devront toujours être réalisées le plus rapidement possible afin d'éviter que le « slime » ne vienne interférer avec l'action des biocides.

3 - TRAVAUX PROTHÉTIQUES ET RISQUE INFECTIEUX

Tous les travaux prothétiques n'ont pas le même potentiel contaminant et nous pouvons les classer en trois catégories.

ULTRA LEVURE®

SACCHAROMYCES BOULARDII CNCM I-745

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



Souche **UNIQUE**¹ *S.boulardii* CNCM I-745
SANS équivalent thérapeutique²⁻⁴



**MÉDICAMENT DU
MICROBIOTE INTESTINAL**

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

Les mentions obligatoires sont accessibles sur la base publique des médicaments :
base-donnees-publique.medicaments.gouv.fr

1. Traité de Budapest sur la reconnaissance internationale du dépôt des micro-organismes aux fins de la procédure en matière de brevets (1977 modifié le 26 septembre 1980).

2. Définition de l'ANSM [http://ansm.sante.fr/Glossaire/\(filter\)/A#term_66327](http://ansm.sante.fr/Glossaire/(filter)/A#term_66327)

3. Marteau Ph. Probiotiques in Le microbiote intestinal, Marteau Ph and Dore J Eds. John Libbey Eurotext Paris 2017.

4. Scientific Opinion on the substantiation of health claims related to non-characterised bacteria and yeasts pursuant to Article 13(1) of Regulation (EC) No 1924/2006 EFSA Journal 2010 ;8(2) :1470.



Travaux prothétiques (TP) en cours de réalisation

Généralement les étapes prothétiques sont les dernières d'un plan de traitement global du patient. Elles sont donc réalisées sur une muqueuse totalement cicatrisée (*exceptées les prothèses immédiates, voir ci-dessous*). Ces TP sont caractérisés par la mise en œuvre de matériaux neufs qui sont généralement soumis à de fortes températures (*cires, polymérisation des résines, coulées d'armatures, cuisson de céramiques*) ou bien à des usinages. La désinfection de l'instrumentation rotative suffit à limiter la charge bactérienne de la prothèse. Ces TP entreront donc en contact avec une muqueuse saine uniquement le temps de l'étape clinique. Le niveau d'hygiène requis à ce stade ne sera pas supérieur à celui demandé à un restaurateur pour ses couverts. C'est l'assainissement. Pour sécuriser l'étape clinique il faut éliminer la charge microbienne acquise lors de l'essayage et désinfecter les travaux reçus ; (Fig.3).

Les travaux prothétiques critiques

Ce sont les pièces prothétiques destinées à être en contact avec une plaie du patient : ce peut être les piliers implantaires que nous posons lors de la chirurgie mais aussi ceux qui remplacent une vis de cicatrisation gingivale (*saignement au dévissage de la coiffe de cicatrisation par rupture du système d'attache muqueuse*) ; (Fig.4). Ce peut être aussi, soit un guide chirurgical, soit une prothèse immédiate mis en bouche sur des alvéoles béantes. Ces pièces en contact direct avec la circulation périphérique du patient

transmettent les germes portés par la prothèse. Au même titre que les instruments chirurgicaux et pour les mêmes raisons, elles devront être stérilisées [9]. Attention certaines pièces prothétiques comme celles en oxyde de zircon ou les résines thermosensibles ne peuvent pas passer dans un autoclave. Elles devront subir une désinfection de haut niveau.

Les réparations (la maintenance)

Les prothèses portées en bouche présentent obligatoirement un biofilm [10]. Elles doivent attirer l'attention du praticien comme du laboratoire. Le laboratoire doit réserver un poste de travail spécifique aux réparations pour éviter de transmettre des germes sur les prothèses neuves. Lors des étapes de maintenance prothétique ; (Fig.5) ou de l'envoi d'une prothèse à réparer, il est du devoir du praticien d'éliminer le biofilm. En effet la seule utilisation de solution désinfectante aurait un effet limité à la seule périphérie du biofilm, sans effets aucun sur les couches profondes [11]. Les solutions à base d'eau de javel sont inefficaces sur le biofilm mature et perdent de leur efficacité lorsqu'elles sont exposées à la chaleur, à la lumière, ainsi qu'au contact avec des matières organiques [12]. L'utilisation du GC Cleaner permet d'éliminer significativement le biofilm en respectant

l'intégrité de la surface prothétique. Sa technologie est basée sur la mise en mouvement de micro-aiguilles inox par un champ magnétique dans une solution détartrante ; (Fig.6). L'immersion dans une solution antiseptique à base de chlorhexidine permettra par la suite de diminuer significativement la charge bactérienne [13].

L'organisation d'une zone de réception des travaux prothétiques au laboratoire (*avec poste de rinçage et bac de décontamination*) est indispensable pour éviter

la contamination de la zone de production.

Une des étapes les plus contaminantes lors de l'élaboration d'une prothèse est le polissage/lustrage. Le laboratoire pourra ajouter à son bac de ponce un détergent ainsi qu'une solution désinfectante. La ponce devra être changée tous les jours. Le matériel de lustrage sera lavé et désinfecté [14].

4 - LES PROTOCOLES

Les protocoles affichés aux postes de travail permettent de codifier la conduite à tenir pour chaque cas. Ils devront encadrer le type de travail à faire, la mise en œuvre des produits utilisés, leur concentration, leur temps d'action et les éventuelles stérilisations nécessaires.

4.1- Protocoles pour les travaux prothétiques en

cours de réalisation

4.1.1 - À réception du laboratoire

- « Décartonnage » du colis de transport à la réception.
- Transfert dans le local de « prothèse » du cabinet, à défaut dans la zone humide de la salle de stérilisation.
- Sortie des travaux prothétiques de leur modèle en plâtre.
- Immersion dans une solution de pré-désinfection pendant 15 min ; (Fig.7).
- Rinçage abondant.
- Immersion dans un bain de chlorhexidine en attendant le rendez-vous sans les repositionner sur le modèle en plâtre ; (Fig.8).

4.1.2 - Après l'étape clinique

- Rinçage d'au moins 30 secondes à la seringue à air/eau de l'unit.
- Immersion dans un bain de pré-désinfection.
- Rinçage à l'eau du réseau et conditionnement.

4.2 - Protocole pour les prothèses critiques

- « Décartonnage » du colis de transport à la réception.
- Transfert dans le local de « prothèse » du cabinet, à défaut dans la zone humide de la salle de stérilisation.
- Sortie des travaux prothétiques de leur modèle en plâtre.
- Immersion dans une solution de pré-désinfection pendant 15 min.
- Rinçage abondant.
- La prothèse n'est pas thermosensible : conditionnement et stérilisation en autoclave.
- La prothèse est thermosensible :

**Codifier
la conduite
à tenir pour
chaque cas.**

9 Tableau synoptique sur la désinfection des DMSM :

Type de prothèse	Désinfectant			
	CloNa(Javel)0.5%15'	Glutaraldéhyde2%10'	Iodophore10'	Phénophénolique10'
Prothèse adjointe métallique	NR	I	NR	NR
Prothèse adjointe résine	I	NR	I	NR
Céramique	NR	I	NR	NR
CC, CCM, TFM en NiCr CrCo	NR	I	NR	NR
Éléments en titane, précieux...	NR	I	NR	NR

I= IMMERSION NR= NON-RECOMMANDE

Attention, l'utilisation d'eau de javel peut sur certains matériaux métalliques engendrer une certaine corrosion.

H. ERGONOMIE DE L'ASEPSIE AU LABORATOIRE DE PROTHÈSE DENTAIRE

immersion dans un bain de désinfection (glutaraldéhyde ou acide peracétique) et rinçage à l'eau stérile, séchage avec compresses et gants stériles et « conditionnement » par immersion dans une cupule stérile remplie d'une solution de chlorhexidine pour éviter la recontamination jusqu'à la mise en bouche.

L'étape de nettoyage communément rencontrée dans les protocoles de traitement de l'instrumentation n'est ici pas indispensable. À l'inverse d'une instrumentation qui a été utilisée pour un soin, les travaux prothétiques sont normalement livrés « propres ».

4.3 - Protocoles spécifiques aux prothèses critiques spécifiques en résines poly méthyle méthacrylate sans parties métalliques

- « Décartonnage » du colis de transport à la réception.
- Transfert dans le local de « prothèse » du cabinet, à défaut dans la zone humide de la salle de stérilisation.
- Sortie des travaux prothétiques de leur modèle en plâtre.

- Immersion dans une solution de pré-désinfection pendant 15 min.
- Rinçage abondant.
- Immersion totale dans un bol plastique contenant une solution de chlorhexidine recouvert d'un couvercle uniquement posé (non hermétique).
- Passage au micro-ondes 650 W pendant 6 minutes [15].
- Laissez refroidir avant manipulation.

4.4 - Protocole pour les réparations

- Rinçage abondant à l'eau du réseau.
- Immersion dans un bain de pré-désinfection.
- Élimination du tartre (ultrasons avec solution acide, grattage, sablage, GD Cleaner).
- Rinçage abondant à l'eau du réseau.
- Immersion dans un bain de chlorhexidine pendant 15 min.
- Conditionnement dans un sachet plastique neuf et envoi au laboratoire.

4.5 - Protocole pour le laboratoire

- Rinçage à l'eau du réseau.

- Immersion dans un bain désinfectant approprié [16].
- Rinçage.
- Séchage.

Pour les réparations le même protocole que celui du praticien pourra être appliqué si celui-ci n'a pas été réalisé par le cabinet dentaire.

5 - CONCLUSION

La désinfection des prothèses est un protocole facile à mettre en place qui permet de limiter la contamination croisée entre le cabinet dentaire et le laboratoire. Trop souvent limitée à la décontamination des empreintes, cette prophylaxie doit être étendue à l'ensemble des travaux prothétiques. ☺

Fig.9: Les désinfectants utilisés au laboratoire.

la biblio'

[1] Bezirianos J. : Étude transversale sur l'asepsie des articles transférés entre la clinique et le laboratoire dentaire et de l'instrumentation de laboratoire. S.l. : université de Montréal, 2009.

[2] The microbiologic, croscontamination of dental prostheses. Col, KAHN and. 1982, J.Prosthet Dent, Vol. 29 (9), p. 19.

[3] Dont let it happen to you! Sabatini, B.M. 1982, NADJ J., Vol. 29 (9), p. 19.

[4] INSR. INSR Santé et sécurité au travail. [En ligne] 2016. [Citation : 24 avril 2018.] https://www.google.fr/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&ved=0ahUKewiVkf-v5rvv-ZAhVPY1AKHS4bDsQQFfgtMAE&url=http%3A%2F%2Fwww.inrs.fr%2Fpublications%2Fbdd%2Feficat-t%2Ffiche.html%3FrefINRS%3DEFI-CATT_H%25C3%25A9patite%2520B&usg=AOvVaw09o3ko3CO1oMPvyJxltw.

[5] Infection control in the dental laboratory. Runnells, R.R. 1985, Trends tech contemp dent lab, Vol. 2 (1), pp. 11,14,16.

[6] Biofilms: Survival Mechanisms of Clinically Relevant Microorganisms. Costerton, Rodney M. Donlan and J. William. 2002, Clinical microbiology reviews, pp. 167-193.

[7] Biofilm made easy. PL Phillips, RD Wolcott, J Fletcher, GS Schultz. may 2010, Wounds international, Vol. 1, p. 2.

[8] Riddle of Biofilm Resistance. K, Lewis. Apr. 2001, Antimicrobial Agents and Chemotherapy, pp. 999-1007.

[9] Dentsply. Manuel de restaurations prothétiques stabilisées; Astra Tech Implant System EV. s.l. : Astra Tech.

[10] AA. Kouadio, L. Le Guehenec, Y. Amouriq, P. Le Bars. Le microbiote buccal en prothèse amovible. ID. 26/05/2016.

[11] Christiane von Ohle, Armin Gieseke, Laura Nistico, Eva Maria Decker, Dirk deBeer et Paul Stoodley : Mesure de Microsensor en temps réel des activités métaboliques locales dans des biofilms dentaires ex vivo exposés au saccharose et traités avec de la chlorhexidine. Applied and Environmental Microbiology. Avril 2010, Vol. 76.7, pp. 2326-2334.

[12] Santé et service sociaux du Quebec. Désinfectants et désinfection en hygiène et salubrité : principes fondamentaux. [En ligne] 2009. [Citation : 25 avril 2018.] <http://publications.msss.gouv.qc.ca/msss/fichiers/2009/09-209-03F.pdf>.

[13] Yildirim, Ayhan Yildirim Philipp Metzler Heinz-Theo Lübbers Vedat. Digluconate de chlorhexidine - histoire, mécanismes d'action et risques. Swiss Dental Journal SSO. 2015, Vol. 125.

[14] Marie T. Fluent, DDS et and John A. Molinari, PhD. How the Dental Laboratory Provides Infection Control Following infection control measures is essential for the laboratory, as well as the dental team. AEGIS dental network. March/april 2013, Vol. 9 Issue 2.

[15] Coll, Silva MM and. Effectiveness of microwave irradiation on the disinfection of complete dentures. Int J Prosthodont. May-jun 2006 ; Vol. 19 (3) : , pp. 288-93.

[16] Xiberra, f. prothésiste dentaire : hygiène et sécurité. FNISPAD. [En ligne] 9 novembre 2015. [Citation : 26 04 2018.] <http://www.fnispad.fr/actualites/actualites-scientifiques/prothesiste-dentaire-hygiene-et-securite/>.

► la gamme de produits

CLEARFIL UNIVERSAL BOND QUICK DE KURARAY

Un adhésif pour toutes les restaurations directes ou indirectes

Monocomposant, photopolymérisable, cet adhésif convient à toutes les techniques de mordantage (*total etch*, *auto-mordantage* ou *mordantage sélectif*).

Clearfil Universal Bond Quick est un adhésif monocomposant photopolymérisable qui convient à toutes les restaurations directes ou indirectes et à toutes les techniques de mordantage (*total etch*, *auto-mordantage* ou *mordantage sélectif*). L'adhésif est également recommandé pour le traitement en surface des céramiques de zircone ou des céramiques de silice.

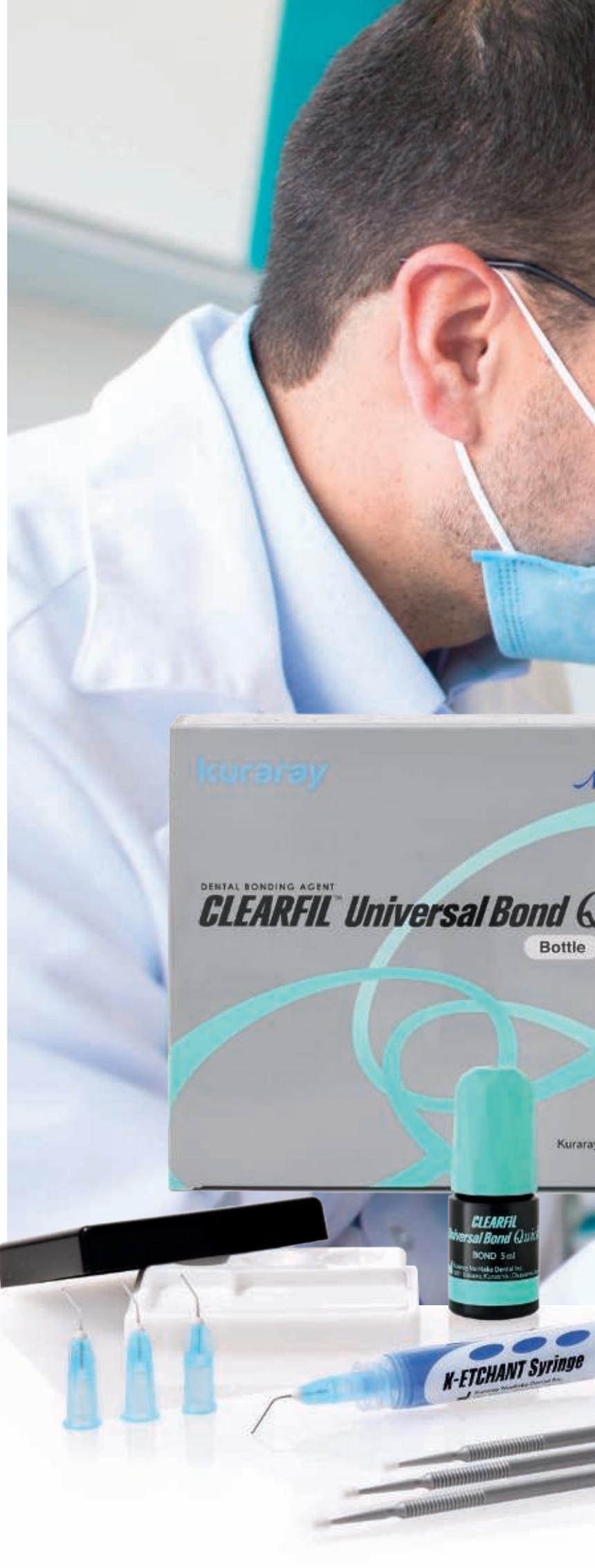
Comparé à d'autres adhésifs universels en un seul flacon, il possède la technologie *Rapid Bond*. Elle fonctionne en trois étapes : la pénétration rapide, en premier, la polymérisation rapide, en deuxième, et enfin, la formation rapide d'une couche d'adhésion stable d'un point de vue hydrophobe et hydrolytique. Le département recherche et développement de Kuraray a développé une combinaison de monomères amides

superhydrophile qui se transforme en polymère hydrophobe stable après la polymérisation. L'ajout de ce monomère amide permet d'éviter l'étape de l'attente. On obtient une polymérisation rapide grâce à un photo-initiateur modifié. Celui-ci relâche deux fois plus de radicaux par rapport aux autres initiateurs. L'adhésion stable se forme rapidement et provient de l'action combinée du MDP et du monomère amide. Le MDP adhère entre autres au calcium et le monomère amide se mue en un réseau extrêmement dense de polymères hydrophobes.

PROCÉDURES DE MORDANTAGE

Cet adhésif présente un large éventail d'applications. Il est indiqué pour les restaurations directes de résines composites photopolymérisables, mais aussi pour les reconstitutions coronaires (en combinaison avec Clearfil DC Core Plus),

Il adhère à tout substrat dentaire.





les scellements de cavités et les traitements de surfaces racinaires exposées et de dents hypersensibles. Le prétraitement de la dent peut se faire avec n'importe laquelle des trois procédures de mordantage avant d'appliquer l'adhésif. *Peter Schouten*, responsable technique de *Kuraray Europe Bénélux*, recommande à cet égard le gel de mordantage *K-Etchant Syringe*. « *Il reste en place 10 secondes, avant d'être rincé et séché. Le produit est très facile d'utilisation. Le résultat : une adhésion fiable grâce à l'alliage entre notre technologie MDP et le réseau croisé de polymères hydrophobes* ».

Clearfil Universal Bond Quick adhère à tout substrat dentaire (*disilicate de lithium, zircon et métaux*). Il est très satisfaisant pour la plupart des situations : adhésion à la structure dentaire et à la plupart des matériaux d'obturation directe ou indirecte.

UNE ADHÉRENCE À LONG TERME

Cet adhésif universel intègre la molécule adhésive MDP (*dihydrogénophosphate de methacryloyloxydecyl*) que *Kuraray* a développée en 1981. Le MDP peut créer une adhésion à long terme au calcium de l'hydroxyapatite et à d'autres métaux. Comme le MDP peut se lier chimiquement aux ions Ca^{2+} , il forme des sels MDP-Ca stables et insolubles présents en nano-couches à la jonction adhésive. ☺

Kuraray Noritake

Tél. : 01 56 45 12 51

@ : dental-fr@kuraray.com

3w : kuraray-dental.eu/fr



VOTRE PROGRAMME TV EN SALLE D'ATTENTE

Plus de 150 séquences vidéos

- L'esthétique dentaire
- L'implantologie
- La parodontologie
- Quizz d'hygiène dentaire
- Sorties cinéma
- Nutrisanté
- Histoire & Culture
- Prévisions météo



visualactiv.com | 01 86 76 09 19

► 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

2018-11-19-1 / 75 - PARIS 15^e

Recherche prothésiste pour location de cheville.
Tél. : 06 63 13 60 93
@ : jean.bordier0480@orange.fr

2018-12-04-1 / 25 - BESANÇON

Centre dentaire à Besançon recherche praticiens (omnipraticien, implantologie, orthodontie, pédodontie) à temps plein ou temps partiel. Recherche collaborateur(trice), thésé(e) ? mi-temps ou temps complet. Rémunération attractive basée sur un pourcentage du chiffre d'affaires que vous réaliserez. Gros potentiel, le Centre est doté d'un plateau technique neuf (scanner, 3D, radio panoramique, moteur d'endo) et d'un bloc opératoire et propose une assistante dentaire au fauteuil (travail à 4 mains) pour simplifier le travail du dentiste. Conditions de travail optimales. Pas d'administratif

à faire. Cadre de travail très agréable. Poste à pourvoir en janvier. Nous vous invitons à nous contacter par e-mail ou par téléphone. Type de contrat : CDI. Type d'expérience : débutant accepté.
Tél. : 06 69 20 29 23
@ : adfc.granvelle@gmail.com

Collaboration

**2018-11-13-4
12 - LIVINHAC-LE-HAUT**

Dans charmant village ouest Aveyron, limitrophe Lot et Cantal, praticien dans SCM deux associés recherche collaborateur(trice) trois jours par semaine (mercredi, jeudi, vendredi possibilité samedi et/ou lundi matin) en vue succession, (retraite dans trois ans). Gros potentiel, cabinet au sein d'un centre médical, en ZRR (avantages fiscaux), normes OK, équipé RVG, pano, laser, personnel.
@ : cdchray@wanadoo.fr

2018-10-11-2 / 87 - LIMOGES

Cabinet dentaire moderne de 180 m², situé à Limoges à proximité de la gare (3 salles de soins, 1 cabinet dentaire, 2 assistantes) recherche collaborateur. Omnipraticien, implantologie, Cerec. Poste à pourvoir rapidement.
Tél. : 06 45 63 91 65
@ : drdupuyjeandenis@gmail.com

Assistant dentaire H / F

2018-09-29-2 / 36 - ÉCUEILLÉ

Situé près du zoo de Beauval, nous recherchons un ou une assistant(e) dentaire non qualifié(e) ayant environ 1 an d'expérience. Nous lui proposons d'obtenir sa qualification et son diplôme d'État en faisant sa formation CNQAOS sur Tours tout en travaillant au cabinet. Ce dernier est situé dans une MSP de 9 praticiens médicaux. Temps partiel. Type de contrat : CDD. Type d'expérience : débutant accepté.
Tél. : 06 60 27 83 45
@ : thierry@jantet.fr

2018-12-15-1 / 75 - PARIS 8^e

Assistante dentaire. Assistante de direction/gestion en CDI cherche un temps complet 35 h. Compétences communicationnelles, relationnelles et bureautiques expertes. 12 ans d'expérience. Charte du dernier poste détaillée :
1. Relations patients. Prise en charge du standard téléphonique : filtrage des appels, prise en charge des e-mails ou messages reçus via le site internet, gestion de la messagerie vocale. Gestion globale du planning : utilisation du planning optimisé existant voire amélioration, relances et rappels de RDV (mise en place de rappels SMS). Gestion budgétaire : présentation devis et ententes financières au patient lors de la demande d'entente préalable, gestion des différentes échéances et actes, et optimisation des rdv en adéquation avec ces échéances, gestion des impayés + optimisation. Gestion des ententes préalables avec les caisses. 2. Dossier patient. Mise à jour de la fiche patient. Récolte des documents indispensables pour tout dossier + classification. Scan des documents dans les dossiers « patients ». Télétransmission carte Vitale. Gestion des caisses d'assurance maladie et

caisses tiers. 3. Gestion administrative. Pré-comptabilité : rapprochement recettes/dépenses et scan des documents comptables. Correspondances : gestion et classification du courrier entrant et sortant. Banque : règlement des factures, rapprochements bancaires, préparer les remises en banque journalières. Demande d'entente préalable : gestion des envois et retours, optimisation et rationalisation du logiciel de gestion de cabinet : connaissance rapide parfaite à acquérir du logiciel (Hot Line téléphonique et en ligne (prise de contrôle du système à distance) existant, formation possible (+ assurer les mises à jour reçues annuellement). 4. Fonctionnement du cabinet. Préparation des listings de journée, gestion du planning : 2 fauteuils. Prise en compte des congés, jours de fermeture ainsi que toute modification exceptionnelle + RTT propositions. Programmer les réunions d'équipe + préparer les briefings. Tenir le cahier de communication. Agencement du cabinet : vérifier l'agencement général plusieurs fois par jour, inspection qualité du ménage et propreté des différentes pièces ou meubles en contact avec les patients, sauvegarde quotidienne du serveur et remise chaque soir au praticien du disque de sauvegarde. Démarche qualité : maintenir à jour le manuel du cabinet, mise en place de scripts pour la gestion de conflits avec les patients, rédaction des protocoles de soins + optimisation, optimisation de la traçabilité, maintien à jour du document unique, mise en place des différentes procédures qualité, affichage obligatoire, protocoler les différentes procédures administratives. Gestion des stocks : fournitures de bureau + rationalisation + mise en concurrence, fournitures dentaires (consommables à répertorier) + rationalisation + mise en concurrence, gestion des scans Itero (empreintes à importer dans le logiciel), rangement (scan) des radiographies extérieures, scanners, gestion du stock de feuilles de soin. Prothèses : gestion des entrées et sorties des travaux prothétiques, faire des séquences vidéos ou photos de toutes les procédures administratives et cliniques. 5. Communication/animations. Communication interne : présentation du cabinet au patient lors du premier rdv. Mettre en place un questionnaire de satisfaction, un écran de communication dans la salle d'attente, communication

Parresia

L'hypnose dentaire

Guide et exercices pratiques

Sonia Spelen

Discipline de plus en plus pratiquée au sein des cabinets dentaires, l'hypnose est devenue un outil incontournable facilitant le travail au fauteuil. Basée sur des fondamentaux simples et accessibles à tous, elle ne demande pour prérequis que la seule motivation. Sa pratique est bénéfique à double titre, pour le patient et pour le praticien. Le but de l'hypnose dentaire est de détendre le patient et d'optimiser les ressources de son corps afin de permettre, par exemple, une cicatrisation plus rapide. C'est également d'établir une relation de confiance et de coopération entre le patient et le praticien.

120 pages, 49 euros
ISBN : 978-2-490481-04-0

Commandez et retrouvez toutes nos collections sur
www.librairie-garanciere.com

L'UNIQUE

APPAREIL PHOTO

DENTAIRE



CDentaire

EyeSpecial C-III

REPRODUCTIBILITÉ
RECADRAGE AUTO FLASHMATIC

ETANCHE ET FACILE À DÉSINFECTER
LÉGER : 590 G

ERGONOMIQUE
D'UNE SEULE MAIN
ÉCRAN TACTILE



8 MODES DE PRISE DE VUE



Standard



Eblouissement bas



Chirurgie



Blanchiment



Miroir



Télé-macro



Portrait



Isolation teinte



SOCIÉTÉ DES CENDRES
13, rue du Général Mocquery
37550 SAINT AVERTIN
01-49-61-41-41
commande@sdc-1859.com
www.sdc-1859.com

► les petites annonces

ÉCHANGES ENTRE PROFESSIONNELS

avec le patient (ex : envoi SMS pour anniversaire), mise en place du rappel de rdv par SMS, mise en place d'un standard téléphonique professionnel et accueillant. Communication externe : veiller au bon fonctionnement du site internet et faire vivre le site régulièrement en collaboration avec le praticien, idées pour stimuler le réseau de correspondants. 6. Relations fonctionnelles. Prise de rdv avec fournisseurs. Type de contrat : CDI. Type d'expérience : 5 à 10 ans. Tél. : 06 40 79 56 13 @ : stationa@noos.fr

CABINET Vente

2018-09-12-1 / 01 - LAGNIEU
Proche Lyon. Vous souhaitez exercer selon votre convenance dans un cabinet de groupe en développant votre approche dans un cadre et des conditions d'exercice optimales (secrétaire, assistante, matériel...). Nous serions heureux de partager un entretien avec vous.
Tél. : 04 74 34 80 55 - 3w : scm-Lagnieu.fr

**2018-09-08-4
05 - MANOSQUE**
Cède cabinet dentaire centre-ville Alpes-de-Haute-Provence. Un exercice dans une ville provençale, à 40 minutes d'Aix-en-Provence, au sein d'un cabinet clair, spacieux et bien aménagé. Des patients fidèles et demandeurs de soins de qualité, un bon chiffre d'affaires et une bonne rentabilité. Voici les ingrédients de votre futur cabinet dentaire. Mandat d'exclusivité Hippocrate Transactions. L'audit de ce cabinet est à votre disposition.
Tél. : 07 85 89 03 22
@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : hippocrate-transactions.fr/vends-cabine...

2018-10-19-4 / 06 - CANNES
Dans l'arrière-pays, à une trentaine de minutes du bord de mer, nous vous proposons un cabinet spacieux de 2 fauteuils et d'un bloc opératoire. Le matériel récent y est très bien entretenu. Le chiffre d'affaires élevé est dû à une patientèle fidèle et demandeuse de soins de qualité. 240 nouveaux patients par an. Omnipratique et implantologie. Mandat d'exclusivité Hippocrate Transactions. Audit à votre disposition.
Tél. : 07 85 89 03 22
@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : hippocrate-transactions.fr/a-vendre-beau-cabinet-dentaire-dans-les-alpes-maritimes

2018-11-06-3 / 06 - NICE
Nice (Alpes-Maritimes). Ce cabinet de renommée dispose d'un équipement complet. Vous serez amené à utiliser toutes les facettes de votre exercice pour cette patientèle fidèle en attente de soins de qualité. Mandat d'exclusivité Hippocrate Transactions. Audit à votre disposition.
Tél. : 07 85 89 03 22
@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : hippocrate-transactions.fr/vente-cabin...



dentoscope
Journal + Internet

Rendez-vous sur :
**edp-dentaire.fr/
petites-annonces**
pour connaître toutes
les modalités !

2018-10-14-1 / 06 - VENCE
Cause cessation d'activité cède mars 2019 cabinet centre-ville, 1 fauteuil (possibilité d'un 2^e). Tenu 38 ans. Travail 3jrs/semaine. Omnipratique bon potentiel à développer avec patientèle agréable et fidèle. Informatisé Carestream.
Tél. : 04 93 58 13 90
@ : deleris.christine@gmail.com

2018-09-08-8 / 12 - RODEZ
Dans la région aveyronnaise, vous exercerez dans un cabinet dont l'ergonomie est un des points d'orgue. Activité d'omnipratique avec délégation de pose d'implants, pouvant se réaliser sur place. Chiffre d'affaires élevé, bénéfice à la hauteur. 2 fauteuils, panoramique, empreinte optique... Tout est prêt pour vous ! Mandat d'exclusivité Hippocrate Transactions. Audit à votre disposition.
Tél. : 07 85 89 03 22
@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : hippocrate-transactions.fr/a-ceder-cabi...

2018-10-18-3 / 13 - MARSEILLE
Vente centre médico-dentaire Marseille zone franche de haut standing de 300 m² de cabinets médicaux conformes à toutes les normes + jardin 180 m², sur 2 niveaux avec ascenseur. Installation complète dentaire avec fauteuil et équipement radiologique dentaire et stérilisation. Cabinet tenu 7 ans. Énorme potentiel, idéal pour création d'un centre dentaire ou installation de médecins et chirurgiens-dentistes en groupe pour activité et investissement immobilier médical.
Prix : 650 000 euros.
Tél. : 06 43 32 79 28
@ : mbnacima@gmail.com

2018-11-06-2 / 13 - MARSEILLE
Cède cabinet dentaire, Marseille zone ZFU. Au sein d'une zone résidentielle, cède belle structure idéale pour une activité implantaire à développer. Deux fauteuils, une radio panoramique dans des locaux spacieux. Le chiffre d'affaires est à développer grâce à un nombre de nouveaux patients élevé. Le praticien cède son activité pour une réorientation professionnelle. Avantage fiscal très intéressant. Mandat d'exclu. Hippocrate Transactions. Audit à disposition.
Tél. : 07 85 89 03 22
@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : hippocrate-transactions.fr/cede-cabine...

2018-11-22-3 / 13 - MARSEILLE
Vente de cabinet précédée d'une collaboration. Cherche collaborateur à mi-temps en vue d'une cession de cabinet centre-ville Marseille, place de marché, sortie de métro. C.A. annuel à mi-temps : 160 000 €, vente à 30 000 €.
@ : sarfati.brigitte@gmail.com

2018-12-20-2 / 13 - MARSEILLE
Vends cabinet ODF à Marseille.
@ : isalucmat@free.fr

**2018-09-08-18
13 - PROCHE MARSEILLE**
Région marseillaise. Au centre d'un centre commercial et d'une zone de chalandise importante, vous travaillerez dans une structure aménagée pour une pratique confortable, vous exercerez en association dans une structure dentaire apte à satisfaire vos aspirations. Le chiffre d'affaires se situe au-delà de la moyenne de la profession, avec un bénéfice très confortable. Personnel de qualité et compétent. Audit à votre disposition.
Tél. : 07 85 89 03 22
@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : hippocrate-transactions.fr/cession-dun...

2018-12-09-2 / 14 - CALVADOS
Cède parts de SCM dans le Calvados. À 30 minutes du bord de mer normand, ce cabinet dentaire allie un chiffre d'affaires élevé et un résultat au-delà de la moyenne nationale. Le plateau technique est bien équipé. Mandat d'exclusivité Hippocrate Transactions. Audit à votre disposition.
Tél. : 07 85 89 03 22
@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : hippocrate-transactions.fr/dans-le-calv...

2018-10-19-2 / 14 - CAEN
La mer à 30 minutes, Paris à 2 heures. Ce très beau cabinet, dont l'aménagement est adapté à un exercice de qualité, attend un praticien orthodontiste qualifié. Patientèle nombreuse dans ce cabinet réputé. Chiffre d'affaires élevé pour une très bonne rentabilité. Matériel complet, récent et très bien entretenu. Locaux à céder. Mandat d'exclusivité Hippocrate Transactions. Audit à votre disposition.
Tél. : 07 85 89 03 22
@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : hippocrate-transactions.fr/cabinet-dor...

dentoscope
Journal + Internet
la formule gagnante
de toutes vos annonces

2018-11-06-4 / 16 - ANGOULÈME
Au cœur de la Charente, cabinet à vendre sans concurrence. ZRR au centre du village, ce cabinet vous apportera toute la satisfaction d'un exercice au sein d'une région sereine. La Charente est un département doté de nombreux pôles d'activités. Vous trouverez des patients demandeurs de soins qui sauront pourvoir à vos aspirations professionnelles. Concurrence très éloignée. Pas d'impôts pendant 5 ans. Mandat d'exclu. Hippocrate Transactions. Audit à votre disposition.
Tél. : 07 85 89 03 22
@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : hippocrate-transactions.fr/au-coeur-de...

**Retrouvez l'ensemble des livres
en odonto-stomatologie / orthodontie,
nos revues académique
et nos magazines professionnels**



**Commandez et retrouvez toutes nos collections sur
www.librairie-garanciere.com**

► les petites annonces

ÉCHANGES ENTRE PROFESSIONNELS

2018-10-31-1

19 - SAINTE-FÉRÉOLE

Dans le cadre du développement de la commune, la mairie de Sainte-Féréole (à une dizaine de km de Brive-la-Gaillarde - qualité de vie - nombreux atouts touristiques - Vallée de la Dordogne, quelques villages parmi les plus beaux de France) est en cours d'achever sa maison médicale. Située dans le bourg, elle ouvrira ses portes au printemps 2019 et accueillera 2 médecins généralistes, 1 cabinet d'infirmières, 1 podologue, 1 orthophoniste et 1 ostéopathe. Sont également présents sur la commune : 1 kinésithérapeute, 1 pharmacie. Animés par un esprit de dynamisme, nous souhaitons couvrir la demande des habitants de la commune et des communes voisines en termes de soins dentaires. Local neuf : la commune accompagne financièrement l'installation du dentiste (équipement professionnel notamment). Location à prix attractif : loyer symbolique. Sainte-Féréole offre de nombreux services : maison de l'enfance, école maternelle et école primaire, accueil de loisirs et espaces jeunes, bureau de poste et maison de services au public, piscine, piscine municipale, skate park, mini-stadium, cours de tennis, stades de foot, étang communal, sentier de randonnée... En 2020, une résidence autonomie sera implantée à Sainte-Féréole située face à la maison médicale. À proximité Brive-la-Gaillarde offre un centre hospitalier et 2 cliniques. Activités économiques diverses : commerces de proximité : 2 restaurants, 1 épicerie, 1 boulanger, 1 boucherie, bureau de tabac. Autres commerces : salon de coiffure, esthéticienne, station-service, garage, taxi... Gîtes et chambres d'hôtes, résidence de tourisme, marchés de producteurs en juillet et août.

Tél. : 05 55 85 78 00
@ : mairie.stefereole@wanadoo.fr
3w : sainte-ferreole.fr

2018-09-25-2

22 - SAINT-BRIEUC

Au centre de cette ville dynamique, ce praticien désire céder sa patientèle et son très beau plateau technique en rez-de-chaussée. 2 fauteuils, 1 bloc opératoire et 1 panoramique. Patientèle nombreuse et peu de concurrence. Implantologie et omnipratique. Départ en retraite. Mandat d'exclusivité Hippocrate Transactions. Audit à votre disposition.

Tél. : 07 85 89 03 22
@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : hippocrate-transactions.fr/cabinet-dentaire-a-vendre-dans-le-centre-de-saint-brieuc

2018-11-26-1 / 28 - CHARTRES

Seul dans quartier en pleine rénovation, potentiel 8 000 habitants, cède cabinet moderne. Fauteuil Planmeca, RVG, Julie, etc., faibles charges, pas de personnel. C.A. moyen 180 k€ - 3 j./semaines. Prix : 35 k€. Financement possible.

Tél. : 06 15 22 76 31
@ : fabcanac2@gmail.com

2018-09-08-15

29 - PROCHE CONCARNEAU

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

Tél. : 07 85 89 03 22
@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : hippocrate-transactions.fr/a-vendre-cabinet-dentaire-bord-de-mer-sud-bretagne

2018-10-04-1 / 34 - MONTPELLIER

À vendre cabinet d'orthodontie. Une collaboration peut être envisagée avant la cession des parts.

Pour toutes informations, écrire à maître Didier Puech cabinet d'avocats ELEOM - 15 passage Lonjon - 34000 Montpellier.

dentoscope
Journal + Internet
la formule gagnante
de toutes vos annonces

2018-09-08-21 / 35 - RENNES

Ce superbe cabinet aménagé il y a peu d'années vous apportera la satisfaction d'un exercice dans des conditions idéales. Cabinet créé il y a plus de 40 ans, patientèle aisée et demandeuse de soins de qualité, environnement paisible. La région de Rennes est en pleine expansion. Mandat d'exclusivité Hippocrate Transactions. Audit à votre disposition.

Tél. : 07 85 89 03 22
@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : hippocrate-transactions.fr/cede-cabinet...

2018-09-29-1 / 36 - ÉCUEILLÉ

Vds cabinet en Val-de-Loire (proximité zoo de Beauval). Créé en 2012. Situé en ZRR et zone très sous-dotée dans maison de santé pluridisciplinaire de 9 praticiens (médecins, kinésithérapeute, podologue, infirmiers, orthophoniste, diététicienne, ostéopathe). Déco design, très bien équipé (pano 2D, CBCT, laser, réseau informatique, logiciel Julie, rotation continue X-Smart Plus Protaper/Wave-One, etc.). Secrétaire + assistante. Potentiel à dév. Cause vente : mutation conjoint.

Tél. : 06 60 27 83 45
@ : thierry@jantet.fr

2018-10-25-2 / 37 - CHINON

Vente cabinet d'ortho. (Indre-et-Loire). Situé à Chinon (entre Angers-Saumur et Tours) - qualité de vie - région viticole ensoleillée - bons établissements scolaires. Cabinet d'ODF en centre-ville avec une bonne patientèle, locaux très agréables, petit jardin avec une belle vue. Cession cause retraite. Exercice en SEL unipersonnelle facilitant l'apport personnel du repreneur.

Tél. : 06 87 48 02 48
@ : martine.bizouerne261@orange.fr

2018-10-19-6 / 37 - TOURS

À proximité de Tours, un très beau plateau technique associé à une très belle activité. 1 h de Paris, 2 h de la mer, au cœur de la France et des Châteaux de la Loire. Une région dynamique. Le praticien a installé un superbe cabinet dans un pôle médicale. L'organisation mise en place ne nécessite plus que votre venue. Tout est fait pour un exercice agréable et rémunérateur. 2 fauteuils, 1 pano. Stérilisation aux normes. Aucun travaux. Mandat d'exclu. Hippocrate Transactions. Audit à votre disposition.

Tél. : 07 85 89 03 22
@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : hippocrate-transactions.fr/a-proximité...

2018-09-08-14 / 38 - CLAIX

Votre futur cabinet dans un cadre majestueux à Claix (Isère). Ce confrère cède sa part de l'asso. avec 2 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. Quiétude de l'environnement et sérénité du cabinet vous assurera un exercice de qualité. Patientèle nombreuse et fidèle. Grenoble est à 20 minutes. Audit à votre disposition.

Tél. : 07 85 89 03 22
@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : hippocrate-transactions.fr/cabinet-dent...

dentoscope
Journal + Internet

Rendez-vous sur :
edp-dentaire.fr/
petites-annonces
pour connaître toutes
les modalités !

2018-09-08-19 / 38 - GRENOBLE

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

Tél. : 07 85 89 03 22
@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : hippocrate-transactions.fr/cabinet-dent...

2018-09-08-5 / 38 - GRENOBLE

Dans un très beau cabinet, vous exercerez au sein d'une association de deux praticiens. Cadres de vie et de travail exceptionnels. Le C.A. est élevé pour une très bonne rentabilité. Mandat d'exclusivité Hippocrate Transactions. L'audit de ce cabinet est à votre disposition.

Tél. : 07 85 89 03 22
@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : hippocrate-transactions.fr/tres-belle-a...

2018-12-09-1 / 38 - GRENOBLE SUD

Dans un très beau cabinet dentaire, vous exercerez au sein d'une association de deux praticiens. Cadre de vie et de travail exceptionnels. Chiffre d'affaires élevé pour une très bonne rentabilité. Mandat d'exclusivité Hippocrate Transactions. Audit à votre disposition.

Tél. : 07 85 89 03 22
@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : hippocrate-transactions.fr/tres-belle-a...

2018-10-19-1
38 - SAINT-QUENTIN-FALLAVIER

Cause retraite vend cabinet dentaire à Saint-Quentin-Fallavier (nord Isère près de Lyon). Exercice de groupe avec 1 associée et 1 collaboratrice, assistantes impliquées. Chiffre d'affaires attractif, fort potentiel dans région dynamique. Cadre de vie non stressant. Cabinet bien équipé (panoramique/ climatisation). Bonne réputation, ambiance saine. Dérogation, personnes à mobilité réduite. Loyer modéré (620 €). Patientèle fidèle. Prothésiste à proximité.

Tél. : 04 74 94 26 81
@ : rivatdarne@hotmail.fr

► les petites annonces

ÉCHANGES ENTRE PROFESSIONNELS

2018-09-08-6 / 44 - NANTES

Votre cabinet dentaire en périphérie du centre. Au sein de locaux impeccables, ce cabinet dentaire vous apportera un exercice paisible. La clientèle fidélisée par la praticienne attend un successeur dont la communication est un atout. La rentabilité est assurée et le chiffre d'affaires prothèse est à développer. Vous aurez la possibilité de démarrer une activité d'implantologie si vous en êtes demandeur. Mandat d'exclusivité *Hippocrate Transactions*. Audit à votre disposition.

Tél. : 07 85 89 03 22.

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

2018-09-25-1 / 44 - NANTES

Dans l'hyper-centre de Nantes, vous aurez l'opportunité de développer votre activité dentaire, notamment implantaire. La structure de deux fauteuils et d'une radio panoramique peut être développée dans ces vastes locaux. Patientèle exigeante et demandeuse de soins de qualité. Mandat d'exclusivité *Hippocrate Transactions*. Audit à votre disposition.

Tél. : 07 85 89 03 22

@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : hippocrate-transactions.fr/votre-future-structure-dentaire-dans-le-centre-de-nantes

2018-10-09-1

44 - SAINT-JOACHIM

Vends cabinet dentaire tenu 40 ans. Fauteuil *Kavo*, *Visiodent*, RVG. Pas de personnel. 2^e salle de soins prééquipée. Maison particulière dans bourg de 4 000 hab., seul praticien. Proximité Saint-Nazaire, La Baule.

Tél. : 02 40 88 42 66

@ : seguin.g2@wanadoo.fr

2018-12-13-1 / 46 - CAHORS

Cède cabinet tenu 42 ans, avec ou sans murs, très bien équipé, gros chiffre. ZRR > exempt de IRPP 7 ans !

Tél. : 06 88 86 38 99 ou 05 65 22 52 74

@ : lecampalain@free.fr

2018-09-08-11 / 50 - GRANVILLE

Ce cabinet dentaire dans une station de bord de mer de Normandie vous assurera des revenus certains. Seul cabinet dentaire dans la ville, il est adapté pour un exercice varié. L'implantologie est à développer. Mandat d'exclusivité *Hippocrate Transactions*. Audit à votre disposition.

Tél. : 07 85 89 03 22

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

2018-10-03-1 / 53 - LAVAL

Cause retraite en 2019, cède cabinet (avec/sans murs) cadre agréable, fauteuil *Planmeca*, logiciel *Visiodent*.

Tél. : 06 73 35 61 75

@ : jp.gillot@yahoo.fr

2018-09-08-24

56 - LA-TRINITÉ-SUR-MER

Morbihan, au cœur d'une station balnéaire de renom. Cette belle structure dentaire de 3 fauteuils, vous apportera la satisfaction d'un exercice apaisant. Une patientèle fidèle, du matériel entretenu, un espace de travail clair et agréable. Par ailleurs, si vous ambitionnez des sports nautiques ou tout simplement aspirez au calme marin, vous profiterez d'une quiétude et vous pourrez également rejoindre des centres culturels proches (30 minutes). Mandat d'exclusivité *Hippocrate Transactions*. Audit à votre disposition.

Tél. : 07 85 89 03 22

@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : hippocrate-transactions.fr/au-centre-du...

dentoscope

Journal + Internet
la formule gagnante
de toutes vos annonces

2018-12-09-5

56 - PROXIMITÉ PONTIVY

À 30 minutes du bord de mer, dans le département du Morbihan, vous exercerez au sein d'un village sans concurrence directe. L'implantologie est à développer. La structure permet l'installation d'un 2^e fauteuil, ainsi que d'une radio panoramique. Idéal pour un chirurgien-dentiste désirant un exercice serein. Mandat d'exclusivité *Hippocrate Transactions*. Audit à votre disposition.

Tél. : 07 85 89 03 22

@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : hippocrate-transactions.fr/proximite-po...

2018-12-09-3 / 56 - VANNES

Une structure dentaire à la hauteur de vos attentes. Un exercice de centre-ville au sein d'une préfecture bretonne à taille humaine. Le bord de mer à proximité, un cabinet rentable et des patients en attente de soins globaux. N'hésitez plus ! Mandat d'exclusivité *Hippocrate Transactions*. Audit à votre disposition.

Tél. : 07 85 89 03 22

@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : hippocrate-transactions.fr/au-cour-de-v...

2018-10-19-3 / 56 - VANNES

Belle structure pour ce cabinet d'ortho. Au cœur du golfe du Morbihan, dans ce microclimat reconnu, à 2 h 30 de Paris en TGV. Le cabinet a été aménagé pour deux praticiens. Le C.A. est dans la moyenne des cabinets d'ortho. quand la rentabilité est au-dessus de la norme. 4 fauteuils, une radio et un laboratoire. Un appartement attenant est disponible. Belle affaire. Mandat d'exclusivité *Hippocrate Transactions*. Audit à votre disposition.

Tél. : 07 85 89 03 22

@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : hippocrate-transactions.fr/superbe-cab...

2018-12-10-1

64 - SAINT-PÉE-SUR-NIVELLE

Cause retraite courant 2019. À 10 minutes de Saint-Jean-de-Luz et à 10 minutes de la montagne, cède cabinet dentaire dans ville en expansion. Le loyer est modéré. Parking attenant au cabinet. Les tarifs sont déjà en accord avec la future convention. 235 k€ en moyenne sur 3 ans. 4 jours de travail par semaine et 7 semaines et demi de vacances. Patientèle très agréable.

@ : senperefw@orange.fr

2018-10-16-3 / 66 - PERPIGNAN

Retraite 2019 cède cabinet agréable, équipement récent, 1 fauteuil (2^e possible), sans personnel, acces., ascenseur, parking.

Tél. : 06 58 22 30 85

@ : docteur.samson-paris@wanadoo.fr

2018-11-09-1 / 66 - PERPIGNAN

Cause départ retraite fin 2019 cherche omnipraticien Perpignan Saint-Assisclé. Omnipraticien vend part dans SCM 2 praticiens, dans structure 3 postes + 1 salle de chirurgie-paro-implanto + 1 salle panoramique 2D + 3D. Locaux modernes, accessibilité, climatisation. Ordre en réseau sur *Julie*. Possibilité collaboration étendue. Cessation fin 2019.

Tél. : 04 68 54 25 01

@ : patrick.heuze@wanadoo.fr

dentoscope Journal + Internet

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

2018-09-05-3 / 68 - TURCKHEIM

Cause maladie cède cabinet dentaire tenu 38 ans. 600 k€ sur 3,5 jours et peu de frais (45 %) dans maison médicale.

Tél. : 06 15 41 49 64

@ : Philippe.bernhard@free.fr

2018-11-25-1 / 74 - ANNEMASSE

Proche de Genève, cède cabinet dentaire avec fort potentiel de développement. La situation idéale de ce cabinet dentaire existant depuis de nombreuses années est au cœur d'une région en forte demande. La réorganisation, entamée par le praticien, est à finaliser. Vous trouverez une activité complète, alliant la diversité de soins et la qualité de la patientèle.

À saisir rapidement car très forte

demande. Mandat d'exclusivité *Hippocrate Transactions*. Audit à votre disposition.

Tél. : 07 85 89 03 22

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

2018-11-13-3

74 - THONON-LES-BAINS

Centre-ville. Cause retraite, vend cabinet dentaire tenu 37 ans dans SCM 2 praticiens, locaux et matériel récents, *Julie* RVG, très fort potentiel, accessibilité handicapés, bail par vendeur.

Tél. : 06 10 82 49 14 - @ : jlsantolini@sfr.fr

2018-08-30-2 / 75 - PARIS 15^e

À saisir urgent cabinet dentaire Paris XV près de la porte de Versailles, cause départ retraite. Cabinet moderne, spacieux, rdc, tenu 33 ans. *Unit Adec*, logiciel *Visiodent*, imagerie *Digora*. Idéal pour praticien(ne) seul, pas de personnel à reprendre, pas de *leasing*, loyer modéré. Chiffre d'affaires 110 000 € sur trois jours, vendu en-dessous du quart de l'annuité. Présentation de la patientèle et accompagnement possible.

Tél. : 06 21 36 43 64

@ : agoumiri@wanadoo.fr

2018-10-19-5 / 75 - PARIS

Paris centre-nord, dans un quartier vivant et calme, ce cabinet dentaire aménagé dans un local adapté. L'exercice y est serein. La patientèle fidèle et locale est en attente de soins de qualité dans ce cabinet existant depuis plus de 40 ans. Deux fauteuils. Mandat d'exclusivité *Hippocrate Transactions*. Audit à votre disposition.

Tél. : 07 85 89 03 22

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

► les petites annonces

ÉCHANGES ENTRE PROFESSIONNELS

2018-12-06-1

75 - PARIS NORD-OUEST

Dans des locaux parfaitement aménagés, ce cabinet présente un C.A. élevé, associé à un très bon résultat et à un exercice diversifié de haute qualité. Possibilité de réinstaller un 2^e fauteuil. Cerec et laser. Mandat d'exclusivité *Hippocrate Transactions*. Audit à votre disposition.

Tél. : 07 85 89 03 22

@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : hippocrate-transactions.fr/paris-nord-...

2018-11-21-2 / 76 - YVETOT

Plein centre, à saisir cause fin d'exercice, cabinet stomatologie omnipratique. Possibilité achat locaux, rdc, normes handicapés. Convient pour 3 fauteuils. Patientèle très importante et agréable.

Tél. : 06 81 07 72 31

@ : mc.martegoutte@orange.fr

2018-08-30-5

78 - MONTIGNY-LE-BRETONNEUX

Cabinet d'orthodontie cherche praticien en vue de cession cause retraite en juin 2019. Longue présentation patientèle envisageable. Quartier bien situé en expansion.

Tél. : 06 81 83 86 47 après 19 h.

@ : d.coulomb@laposte.net

2018-11-25-2 / 83 - DRAGUIGNAN

Vends cabinet dans l'arrière-pays varois. Ville à taille humaine, à 30 min de la mer, 2 heures des grandes stations de ski des Alpes du Sud, entourée de golfs, venez exercer dans un cabinet dont l'activité est importante. Qualité de vie et exercice en toute sérénité sont les deux qualificatifs de votre nouvelle destinée. Ce cabinet vous apportera toute la satisfaction que vous attendez de votre vie pro. 1 fauteuil et panoramique. Implantologie à développer. C.A. élevé. Mandat d'exclusivité *Hippocrate Transactions*. Audit à votre disposition.

Tél. : 07 85 89 03 22

@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : hippocrate-transactions.fr/var-cede-ca...

2018-11-05-1 / 83 - RAMATUELLE

Urgent, cède cabinet situation (bord de mer) et conditions de travail exceptionnelles, C.A. sur 3,5 j. Deuxième salle opératoire aménageable, convient semi-retraite, qualité de vie. Clientèle facile, agréable et en partie étrangère. Négociable.

Tél. : 04 94 79 28 59

@ : frjams@gmail.com

2018-11-24-1 / 83 - TOURRETTES

Vente ou location Var est. Vends cabinet, chiffre annuel 300 k€ sur 4 jours. Cabinet offert si achat des murs au prix de 208 k€ ou vente au prix de 20 k€ avec bail de 3 ans renouvelable 2 500 €/mois.

@ : cabinetvar@gmail.com

2018-11-13-2

85 - LA ROCHE-SUR-YON

Au sein d'une SCM en Vendée, cède un cabinet sans concurrence, proche de la Roche-sur-Yon. Les locaux spacieux et clairs accueillent deux praticiens. C.A. à la hauteur de la demande des nombreux patients : élevé ! Matériel récent. Mandat d'exclu. *Hippocrate Transactions*. Audit à votre disposition.

Tél. : 07 85 89 03 22

@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : hippocrate-transactions.fr/proche-la-r...

2018-12-09-4

85 - NOIRMOUTIER

Une station balnéaire, peu de concurrence, une activité diversifiée, des patients fidèles, un chiffre d'affaires et une rentabilité élevés. Ce cabinet dentaire très bien équipé vous attend : 1 fauteuil, 1 bloc, 1 panoramique. Cadre de vie de bord de mer idéal pour une recherche d'activités marines. Mandat d'exclusivité *Hippocrate Transactions*. Audit à votre disposition.

@ : contact@hippocrate-transactions.fr

3w : hippocrate-transactions.fr/bord-de-mer...

2018-09-08-7

87 - HAUTE-VIENNE

Vous désirez exercer dans une grande structure à très fort potentiel. Vous désirez que votre exercice soit orienté vers la prothèse sur implants. Vous désirez développer votre plan de carrière dans une entreprise libérale. L'association est un atout pour vous. Nous avons trouvé votre futur cabinet. Mandat d'exclu. *Hippocrate Transactions*. Audit à votre disposition.

Tél. : 07 85 89 03 22

@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : hippocrate-transactions.fr/recherche-as...

2018-09-08-13

92 - BOIS-COLOMBES

Cabinet dentaire omnipratique alliant emplacement et rentabilité. Vous trouverez une patientèle fidèle et en attente de soins de qualité. Chiffre d'affaires en progression. Mandat d'exclusivité *Hippocrate Transactions*. Audit à votre disposition.

Tél. : 07 85 89 03 22

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

2018-09-08-10

92 - CACHEUX

Cède cabinet dentaire dans le département des Hauts-de-Seine. Dans le centre d'une importante ville du 92, ce cabinet dentaire de 2 associés cherche un(e) praticien(ne) désirant exercer avec une équipe motivée. Le cadre de travail vous permettra d'exercer sereinement. Mandat d'exclusivité *Hippocrate Transactions*. Audit à votre disposition.

Tél. : 07 85 89 03 22

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

2018-10-02-3

92 - COURBEVOIE

À vendre 300 m de La Défense, direct propriétaire, une maison indépendante à usage commercial de 8 pièces de 170 m² utile (150 m² Carrez), R+1, sur un terrain de 197 m², 50 m du T2 et bus, proche métro, RER et toutes les commodités, idéal cabinet dentaire ou orthodontie. 6 pièces au rez-de-chaussée, 2 pièces habitables au 1^{er} étage. 6 points d'eau. 3 places de stationnement. Local très propre exploitable facilement. Ad'Ap en 2015. Doubles vitrages et volets roulants. Tous diagnostics OK.

@ : mcolbere.dmv@gmail.com

2018-09-08-16

94 - CRÉTEIL

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

Tél. : 07 85 89 03 22

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

2018-09-08-17

94 - PROCHE PARIS

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

Tél. : 07 85 89 03 22

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

2018-09-08-12

95 - MONTMORENCY

Peu de concurrence pour votre futur cabinet dentaire au centre de cette ville calme du Val-d'Oise. La structure est adaptée pour un exercice de qualité (deux fauteuils et une panoramique). Mandat d'exclusivité *Hippocrate Transactions*.

Audit à votre disposition.

Tél. : 07 85 89 03 22

@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : hippocrate-transactions.fr/a-vendre-cab...

MATÉRIEL DIVERS

Achat

2018-10-30-3 / 59 - LILLE

Achète mobilier médical des années 1900-1970 en bois ou métal et mobilier de maison des années 30 à 70. Recherche meuble ou vitrine médicale en métal, fonte ou bois, avec portes vitrées, nombreux tiroirs et plateau en marbre. Meubles ronds avec plateau en opaline, lampe scialytique sur pied. Ancien sujet anatomique (*écorché*), crâne ou squelette d'étude. Tout mobilier design ou *vintage* de maison ou de salle d'attente des années 30 à 80, luminaires (*lampes, appliques ou lampadaires articulés ou à balancier/contrepois*) et objets de décoration (*tableau, céramique...*), instruments de musique anciens (*violin, violoncelle, contrebasse, saxophone, harpe...*). Achat dans toute la France.

Tél. : 06 82 43 78 10

@ : huet1972@gmail.com

Ventes

2018-11-03-1

LA ROCHELLE

Scanner optique couleur sans poudre CS 3 500 haute définition, livraison avec logiciel d'acquisition, de stockage et de partage. Se connecte sur un PC par une prise USB, assistance à l'installation par le fabricant... 8 000 euros livraison partout en France. Garantie 3 ans.

Tél. : 06 07 54 49 90

@ : christophe.leconte@csdental.com

dentoscope

Journal + Internet
la formule gagnante
de toutes vos annonces



Valplast, Zircon

30 ANS
D'EXPÉRIENCE,
ÇA COMPTE

-50%*
pendant
3 mois



LA QUALITÉ
AU CENTRE

CÉRAMO-MÉTALLIQUES



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

GAMME STANDARD
58 80 €

GAMME PRESTIGE
70 €

GAMME MASTER
88 €

MADE IN FRANCE

CÉRAMIQUE sur ZIRCON

CAD CAM



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

GAMME STANDARD
89 €

GAMME PRESTIGE
99 €

GAMME MASTER
125 €

MADE IN FRANCE

01 45 51 40 40

TRANSPORT
ALLER-RETOUR



GARANTIE 5 ANS

PROTHÈSE FIXE UNIQUEMENT
GAMME PRESTIGE +

* valable pour tout nouveau client 2019
- 50% sur CCM et Céram/zirconie gamme prestige uniquement.

www.wurtzdental.fr

WURTZ DENTAL
109 rue Lemerrier, 75017 Paris

DENTAPEN

VOS ANESTHÉSIES
REPRODUCTIBLES ET SANS EFFORT

NOUVEAU



PRISE **SERINGUE**



PRISE **STYLO**

- ▶ Sans fil & Légère
- ▶ Sans pédale
- ▶ Pas de formation
- ▶ Pas de chargeur
- ▶ 2 prises en main intuitives

Seringue électronique
pour l'anesthésie dentaire

Septodont - 58, rue du Pont de Créteil - 94107 Saint-Maur-des-Fossés Cedex
Tél. : 01 49 76 70 02 - Fax : 01 49 76 70 78 - www.septodont.fr

Dispositif médical de Classe IIa réservé à l'usage professionnel dentaire, non remboursé par les organismes d'assurance maladie au titre de la LPPR. Organisme certificateur CE2460 DNV GL NEMKO Presafe AS. Fabricant : Juvaplus SA - Maladière 71C, - CH-2002 Neuchâtel - Suisse. Lire attentivement les instructions d'utilisation figurant sur la notice ou l'étiquetage avant toute utilisation.

Service Communication France - 0051D - Janvier 2019

