

JOD

Périodique destiné aux dentistes généralistes et spécialistes, aux étudiants en science dentaire, et à l'industrie dentaire
© Collège d'Omnipraticque Dentaire asbl, éd. • Agréation P307013 • Tirage : 3.700 ex.

**Faire comprendre
Faire aimer
Faire agir**

Spécial

PROGRAMME 2014



**L'AVENIR, C'EST MAINTENANT...
CRÉATION D'HYDROXYAPATITE**

TEETHMATE™ DESENSITIZER

La vraie solution pour les dents sensibles

Avec TEETHMATE™ DESENSITIZER est né un matériau d'une classe inégalée et révolutionnaire. TEETHMATE™ DESENSITIZER a été conçu pour créer la substance minérale la plus dure du corps humain: l'hydroxyapatite (HAp). Le matériau agit exactement là où son action est nécessaire, en scellant les tubules dentinaires et les fissures de l'émail. Et du fait que c'est un matériau naturel, il est en outre respectueux des tissus. Vous pouvez donc désormais traiter les dents sensibles en toute confiance.

Utilisez-le pour sceller les tubules de la dentine exposée ou préparée. Appliquez-le durant un traitement de blanchiment. Ou utilisez TEETHMATE™ DESENSITIZER en combinaison avec votre adhésif ou ciment favori.

Grâce à la création d'Hap, votre traitement de la sensibilité est à présent intelligent, invisible et durable. Et vos patients profitent du plaisir d'une dentition protégée.



JOD

Janvier - Février 2014 • n° 67



SPÉCIAL PROGRAMME

7 • Formations-Conférences

- Les points cardinaux de la dentisterie collée
- L'or, encore et toujours le « gold standard »
- Objectif : patient satisfait !
- Le pilier de prothèse fixe
- Endo : l'indispensable update

30 • Travaux Pratiques

Révolutionnez vos anesthésies !

34 • Peer-reviews

37 • Conditions générales

39 • Annonces

39 • Inscriptions

Pour nous contacter et pour recevoir gratuitement le JOD : Avenue de l'Europe 40 - B 6000 Charleroi Tél. 04 73 41 51 67 (répondeur) Fax 071 33 38 05 info@cod.be

Abonnement pour l'étranger : EU : 39 EUR/an Monde : 75 EUR/an

Website : www.cod.be

Infos publicité : 04 73 41 51 67 ou press@cod.be La publicité paraît sous la responsabilité exclusive des annonceurs Les noms de marque cités dans les articles constituent des indications pour le lecteur et non de la publicité

Fortis Banque : 001-3545567-02 IBAN : BE 32 00 13 5455 6702 BIC : GEBABEBB

Éditeur responsable : Dentiste Th. VANNUFFEL, LSD DG Rue du Moulin Blanc 28 - B 7130 Binche Les articles signés n'engagent que la responsabilité de leurs auteurs

© Copyright Collège d'Omnipratique Dentaire asbl, 2014 Reproduction interdite sauf accord

Après lecture, collectionnez ou recyclez SVP



Thierry Vannuffel
Rédacteur en Chef

**Le COD,
votre image de marque**

Une entreprise humaine, lucide quant à son impact sociétal, se doit de véhiculer une identité positive et forte, qui soit porteuse du succès de sa stratégie et de ses actions. Ainsi, elle crée une « image de marque », c'est-à-dire un ensemble de représentations conscientes et inconscientes, un modèle de valeurs affectives finement connectées à ses réalisations concrètes.

Depuis 2001, le COD réussit inlassablement ce pari. Il représente la marque qui se définit par le tripode

« qualité des formations, accessibilité économique, liberté de pensée »

Mais il faut aller encore plus loin. Se fixer des objectifs au-delà de l'évidence. Investir l'acquis au bénéfice de nouveaux engagements.

En 2014, nous dépasserons la simple organisation d'activités accréditées. Nous voulons vous faire **comprendre**, vous faire **aimer**, et vous faire **agir**.

- **Comprendre** l'intérêt pour vous et vos patients d'évoluer, oui, mais évoluer vers le haut, quels que soient le contexte politique et le carcan formaté dans lequel les lobbies tentent de vous étouffer
- **Aimer** votre mission indépendante de Santé publique, aimer vous lever le matin pour créer des relations solides avec vos patients
- **Agir** — car qui le fera à votre place ? — pour réaliser vos rêves, pour propulser votre quotidien en adéquation avec vos valeurs

Notre programme est dirigé dans ce sens. Il est supporté par des conférenciers mondiaux de premier ordre, et en même temps extraordinairement proches. Des rencontres scientifiques et humaines dont vous ne voudrez pas vous priver.

Ayez confiance en vous. L'image de marque COD, c'est avant tout la vôtre.

Excellentes formations 2014! ♦

Enfin !



Avec **QuickSleeper S4**, fini le Spix !

Les anesthésies sont enfin sans échec, sans engourdissement et sans attente !

Le système QuickSleeper permet de réaliser l'anesthésie ostéocentrale, pour injecter simplement à proximité des apex. Révolutionnez vos anesthésies y compris chez les enfants ou sur les molaires mandibulaires, même en pulpite !



Plus d'infos en video sur www.dentalhitec.com

Pour une démonstration de QuickSleeper S4, contactez Lisa
au 02 741 24 21 ou lisa@dentalhitec.com

QuickSleeper S4



Développé et fabriqué
en France

INNOVATION
EN ANESTHÉSIE
DENTAIRE

QuickSleeper est un produit
DENTAL HI TEC



Faire comprendre
Faire aimer
Faire agir



PROGRAMME 2014

Communication patients

Essentiel lors de la prise de contact avec votre patient.

Découvrez la gamme Nobel Biocare afin d'informer plus amplement votre patient.

- Pour la salle d'attente : set de dépliants, brochures, porte-brochures, poster et désormais aussi Dental Master VO
- Lors de la consultation : flipchart éducatif, modèles didactiques, application DDS, Dental Master et Dental Master 3D
- Suivi du traitement : dossier dentaire pour patients

Canal d'informations pour votre salle d'attente

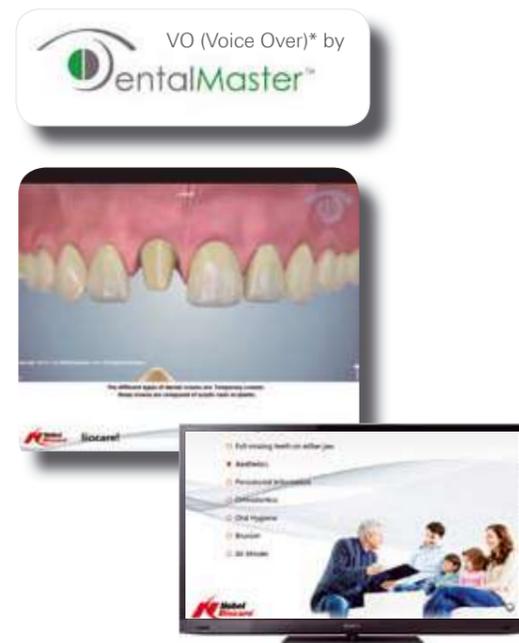
120 traitements, expliqués en 30 animations

Tarif préférentiel et autres avantages via Nobel Biocare

Disponible en plusieurs langues

Possibilité d'intégrer des photos et vidéo de présentation

*Découvrez tous les produits Dental Master via Nobel Biocare



Tell the story! Informer correctement votre patient est un aspect important dans l'explication d'un plan de traitement. Nobel Biocare offre une large gamme de matériel qui peut vous aider à améliorer cette communication et donc à accroître l'acceptation des traitements proposés.

La section éducative multimédia de notre site internet est dédiée à l'information patients et regroupe des animations, des images et des vidéos. Pour télécharger ces animations et vidéos, il vous suffit de vous inscrire sur le site afin de recevoir un log-in vous autorisant à utiliser le matériel.

<http://www.nobelbiocare.com/en/resource-library/patientcommunication/>

Contactez-nous au numéro 02/467 41 70
ou visitez notre site web nobelbiocare.com

Nobel Biocare propose une large gamme de formations afin que vous puissiez offrir à vos patients les meilleures solutions.

Retrouvez nos cours sur notre site web:
<http://www.nobelbiocare.com/en/training-education/>

Afin de découvrir notre gamme complète, contactez votre délégué ou contactez-nous par téléphone au numéro : 02/467 41 90. Nous vous enverrons dès lors notre dépliant.

Le sourire de votre patient, vos compétences, nos solutions.



PROGRAMME 2014

Faire comprendre
Faire aimer
Faire agir

FC	25 AVRIL	Les points cardinaux de la dentisterie collée • Nicolas Lehmann • Namur
	7 JUN	L'or, encore et toujours le « gold standard » • Hugo Ciaburro • Charleroi
	4 OCTOBRE	Objectif : patient satisfait ! • Sébastien Leblanc • Bruxelles
	14 NOVEMBRE	Quand le succès dépend du pilier • Samer Abi Nader • Namur
	13 DÉCEMBRE	Endo : l'indispensable update • Peter Tawil • Charleroi

TP	3 AVRIL	Révolutionnez vos anesthésies ! • Pierre Verpeaux • Charleroi
----	------------	--

PR	19 JUN	20 SEPTEMBRE	16 OCTOBRE	29 NOVEMBRE	Les peer-reviews du COD • Bruxelles, Charleroi, Wavre
----	-----------	-----------------	---------------	----------------	---

Les valeurs COD

Ni subsides, ni syndicats, ni conflits d'intérêts • Votre libre choix de formation continue à la carte • Cotisation gratuite (0 euro) • Aucune augmentation tarifaire • Réductions pour les assidus • Réductions pour les jeunes et les collaborateurs • Qualité internationale et unanimement reconnue de la formation continue • Ambiance confraternelle et conviviale • Exposition variée durant les formations • Traiteur bio et light • Accréditation • Agrément pour le maintien des titres particuliers • JOD : bimestriel clinique et d'intérêt général pour le dentiste • Site web : www.cod.be • Caducée annuel pour votre voiture • Helpdesk pour toute question : info@cod.be

Nouveau en 2014 !

- Nouvelle salle à Bruxelles : le Centre Culturel d'Auderghem
- Nouvelle réduction choc pour les étudiants de Master 1 et 2

FC1

FORMATION - CONFÉRENCE 1
NAMUR • VENDREDI 25 AVRIL 2014

25

AVRIL

Concepts-clés : *moindrement invasif / collage / physiologie / esthétique / contemporanéité*

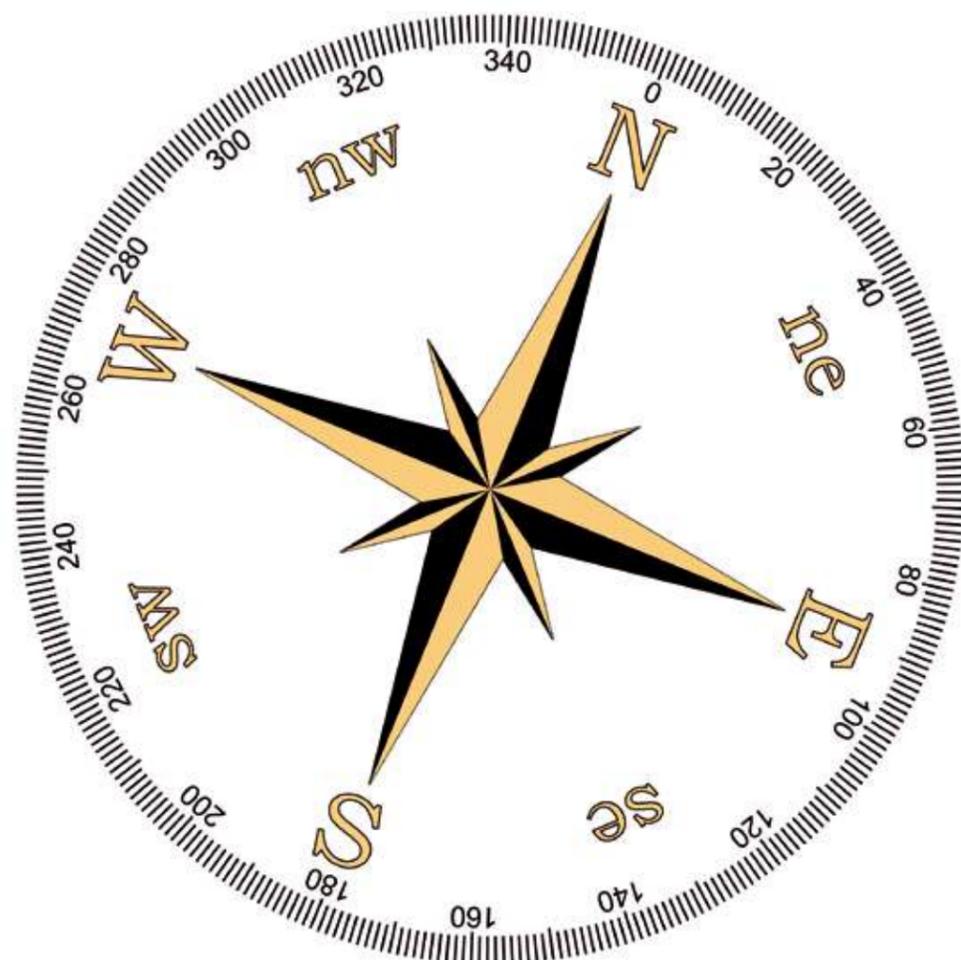
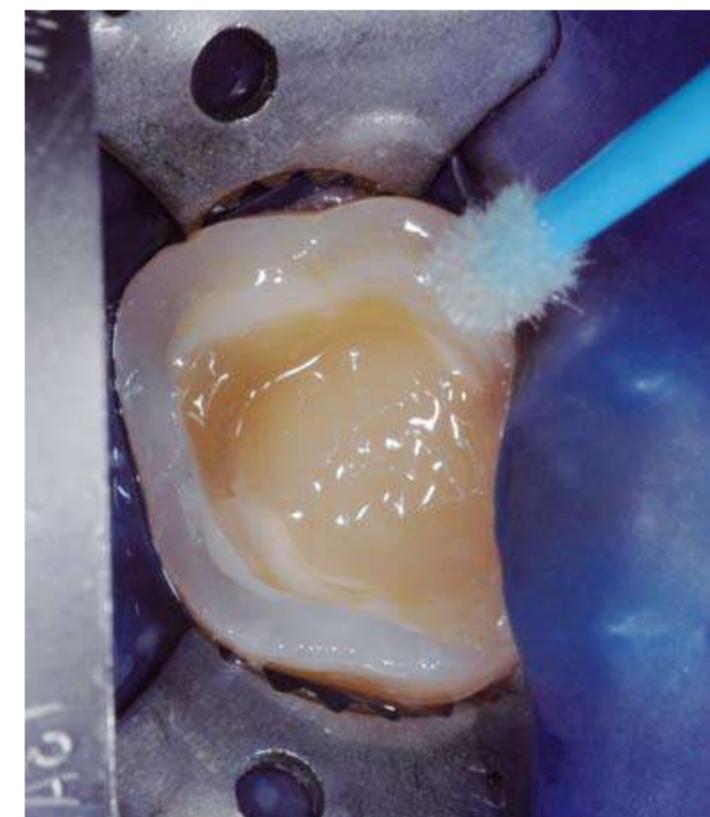
Les points cardinaux de la dentisterie collée

- ÉCONOMIE TISSULAIRE • ADHÉSION
- BIOFONCTIONNALITÉ • BIOMIMÉTIQUE



Nicolas Lehmann

Docteur en Chirurgie Dentaire
Docteur d'Université
Ancien Interne des Hôpitaux de Paris
Ancien assistant hospitalo-universitaire
CES de biomatériaux et technologie de l'art dentaire
DEA biologie de l'os, des articulations et des biomatériaux des tissus calcifiés
Diplôme inter-universitaire européen d'implantologie orale
Pratique libérale



Fiche technique de cette activité

<p>Organisateur</p>  <p>COD asbl Belgique : agréé par l'INAMI sous le n°125 France : agréé par le CNFCO sous le n°08BE2011-480/395</p>	Quand ?	Vendredi 25 avril 2014, 9h00 - 17h00 (petit déj. offert dès 8h30)		
	Où ?	ACINAPOLIS, 16 rue de la Gare Fleurie 5100 Jambes (Namur)		
	Disponibilité ?	400 places (attribuées par ordre de réception du règlement)		
	Accréditation ?	OUI : demandée - 20 dom 4 + 20 dom 7		
	Agrément ?	OUI : 6 heures		
	Tarifs ?	Montant de base tout compris :	199,- EUR	
		Conjoints/Collaborateurs/Jeunes (Masters 2011 et suivants) :	189,- EUR	
		Étudiants Masters 1 et 2 :	49,- EUR	
Paiement reçu après le 14/04 :		+50,- EUR		
	Sur place (déconseillé, disponibilité non garantie) :	+101,- EUR		
Réductions ?	Pour votre fidélité sur FC, TP et PR : voir bulletin d'inscription			
S'inscrire !	Bulletin d'inscription en avant-dernière page			

Objectifs spécifiques — Les thérapeutiques de dentisterie esthétique reposent aujourd'hui sur le concept « biomimétique ». Ce concept associe la préservation tissulaire et l'adhésion. Il permet de réaliser des restaurations préservatrices des tissus dentaires, biocompatibles et biofonctionnelles. Deux matériaux sont particulièrement utilisés pour ces restaurations : les résines composites en technique de stratification naturelle, et les céramiques sous forme de restaurations céramiques collées. Ces deux matériaux permettent, dans de nombreuses situations cliniques, de remplacer et reproduire les caractéristiques biomimétiques des tissus dentaires perdus, et miment au plus proche le comportement physiologique des dents naturelles.

Au terme de cette activité de formation richement illustrée de cas cliniques, les participants auront acquis les points cardinaux de cette dentisterie contemporaine, et pourront transposer dans leur exercice quotidien, sans perdre le nord, les réponses à de nombreuses questions pratiques, comme :

- Quels sont les critères de choix des matériaux composites et céramiques utilisés en dentisterie esthétique ?
- Quels types de photopolymérisation faut-il choisir ?
- Comment réaliser les restaurations composites en technique de stratification naturelle ?
- Comment mettre en œuvre les restaurations céramiques antérieures (facettes/jackettes) et postérieures (inlay, onlay, overlay, veneerlay) ?

>>

MATINÉE**Les restaurations composites réalisées en technique de stratification naturelle en technique directe**

Les techniques adhésives modernes, associées aux résines composites microhybrides de dernière génération, permettent, dans les situations de perte de substance d'origine carieuse ou traumatique, de conserver le maximum de tissu dentaire résiduel.

Elles permettent ainsi d'augmenter la durée de vie de ces dents délabrées, par comparaison avec des méthodes plus traditionnelles et moins respectueuses du capital dentaire des patients.

Par ailleurs, les produits commercialisés actuellement sont généralement disponibles dans une large gamme de teintes, d'opacités, et de translucidités, adaptées à la simulation de la dentine et de l'émail. Le choix et l'application correcte de ces différentes masses, par technique de stratification, permettent d'obtenir des restaurations d'apparence parfaitement naturelle.

Ces paramètres font de la stratification directe en composite une technique de choix pour la restauration des dents.

Toutefois, qui n'a jamais eu d'échec lors de la réalisation de restaurations composites : problème de teinte, problème de contact proximal, visibilité du joint, sensibilités post-opératoires...? Ceci s'explique en partie par le fait que ces restaurations nécessitent une connaissance de nombreux matériaux (adhésifs, composites) et de matériel en constante évolution (lampes à photopolymériser...).

Au cours de cette matinée, nous aborderons, à partir de nombreux cas cliniques, tous les aspects qui permettent d'obtenir une restauration de composite pérenne, à savoir : les formes de préparations cavitaires, le choix de la teinte, la mise en place des masses de composite, le polissage, le choix du système adhésif, le type de lampe à photopolymériser, le choix de la matrice et la gestion du contact proximal.

**APRÈS-MIDI****Les restaurations indirectes composites et céramiques antérieures et postérieures**

Malgré les avantages d'une restauration directe en composite, il est parfois nécessaire de franchir le saut, et passer à une restauration indirecte.

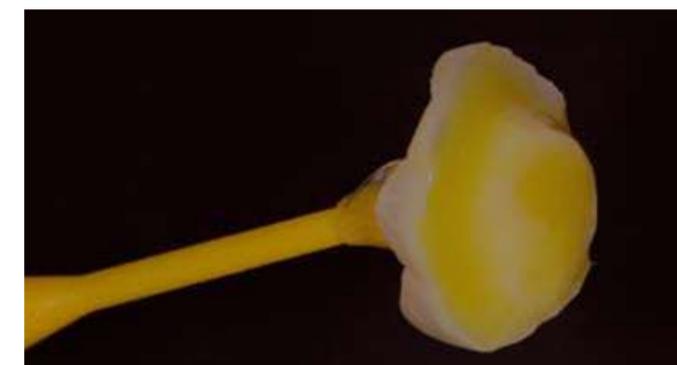
En effet, dans les situations de délabrement dentaire important, il est difficile, même avec des techniques de stratification sophistiquées, de contrecarrer les effets néfastes de la contraction de polymérisation des résines composites.

Lors de la réalisation d'une restauration indirecte esthétique collée, se pose alors les questions de choix de matériaux (composite ou céramique,) de forme de contour des préparations, de la temporisation et de l'assemblage d'une restauration (facette, inlay, couronne, bridge) qui est l'ultime étape clinique importante.

En effet, le choix approprié du mode d'assemblage participe à la pérennité de la restauration. Toutefois, ce choix est parfois délicat. Ceci s'explique par le fait que de nombreux matériaux sont à notre disposition (nombreuses colles), et par le fait que la nature des restaurations est très diversifiée (composite, céramique feldspathique, céramique alumineuse, vitrocéramique, zircone...).

Au cours de cette après-midi, nous ferons le point sur les préparations des restaurations indirectes esthétiques collées, sur le choix des matériaux, sur la phase de temporisation et sur la phase d'assemblage avec les différentes familles de colle et de ciment.

Nous détaillerons les critères cliniques permettant de faire le choix entre les différentes familles de colle. À l'aide de nombreux cas cliniques, nous aborderons de façon détaillée les procédures de collage, en fonction de la nature des différents matériaux de restauration. ♦



FC2

FORMATION - CONFÉRENCE 2
CHARLEROI • SAMEDI 7 JUIN 2014

7

JUIN

Concepts-clés : biocompatibilité / longévité / excellence / recul clinique

L'or, encore et toujours le « gold standard »



Hugo Ciaburro

Docteur en médecine dentaire
Certificat de résidence
multidisciplinaire
Professeur agrégé
et Chef du service clinique de
dentisterie opératoire
à la Faculté de médecine dentaire
de l'Université de Montréal
Pratique libérale limitée à la
prothèse (Ville Mont-Royal)
Fellow du Collège royal des
chirurgiens dentistes du Canada
Membre de l'Academy of Richard
V. Tucker Study Clubs
Membre de l'American Academy
of Gold Foil Operators



Fiche technique de cette activité

Organisateur  COD asbl Belgique : agréé par l'INAMI sous le n°125 France : agréé par le CNFCO sous le n° 08BE2011-480/395	Quand ?	Samedi 7 juin 2014, 9h00 - 17h00 (petit déj. offert dès 8h30)
	Où ?	CEME, 147 rue des Français 6020 Dampremy (Charleroi)
	Disponibilité ?	320 places (attribuées par ordre de réception du règlement)
	Accréditation ?	OUI : demandée - 40 dom 7
	Agrément ?	OUI : 6 heures
	Tarifs ?	Montant de base tout compris : 199,- EUR Conjoint/Collaborateurs/Jeunes (Masters 2011 et suivants) : 189,- EUR Étudiants Masters 1 et 2 : 49,- EUR Paiement reçu après le 26/05 : +50,- EUR Sur place (déconseillé, disponibilité non garantie) : +101,- EUR
	Réductions ?	Pour votre fidélité sur FC, TP et PR : voir bulletin d'inscription
	S'inscrire !	Bulletin d'inscription en avant-dernière page

Objectifs spécifiques — Les restaurations en or ont longtemps été ce que la dentisterie avait de mieux à offrir. Elles le sont encore aujourd'hui ! Les matériaux dits « esthétiques » ont progressé de manière remarquable depuis les dernières décennies, mais bien souvent au détriment de la longévité de nos restaurations. Dans bien des situations, il est possible de confectionner des restaurations en or conservatrices, esthétiques et d'une longévité incomparable.

Un pionnier, et l'un des plus grands opérateurs de restaurations en or que l'Amérique du nord, ait connu est Richard V. Tucker. Pendant plus de cinquante ans, il a consacré la majeure partie de sa carrière à repenser les conventions des inlays/onlays en or. Le taux de succès et la qualité de ses restaurations sont tout simplement remarquables ! Encore aujourd'hui, des centaines de praticiens à travers le monde appliquent rigoureusement sa technique afin de réaliser des restaurations conservatrices, durables et prévisibles à leurs patients. Et vous ?

Cette formation décrira systématiquement, avec une approche didactique et iconographique de niveau international, chacune des étapes requises pour réaliser des inlays/onlays en or selon la méthode de Richard V. Tucker.

>> 9h00 Les restaurations en or ont-elles encore une place dans la dentisterie d'aujourd'hui ?

À une époque où tout doit être blanc et où tout doit être exécuté rapidement, il est logique de se demander si l'or a encore sa place en dentisterie.

On doit cependant réaliser que la qualité des traitements de restauration ne se mesure pas que du seul point de vue de la teinte ou de la rapidité d'exécution. Alors que les restaurations adhésives continuent d'évoluer, que les systèmes de céramique se succèdent et que la dentisterie CAO/FAO a encore du chemin à faire, les résultats cliniques démontrent que les restaurations en or sont encore la référence en ce qui concerne leur longévité, leur précision et leur confort. Reléguer l'or aux oubliettes que pour le seul critère de couleur, c'est se priver d'un des meilleurs matériaux que la dentisterie ait connu à ce jour. Aujourd'hui encore, l'or possède plusieurs propriétés très avantageuses par rapport aux matériaux courants.

Maîtriser le travail de l'or, c'est maîtriser bien plus qu'on l'imagine. C'est aussi améliorer son diagnostic, sa compréhension de la biomécanique, sa dextérité, son souci du détail et le désir de prodiguer des soins de la plus haute qualité. En bref, maîtriser l'or c'est vouloir devenir un meilleur praticien. À cet égard, le docteur Richard V. Tucker a passé plus de cinquante ans comme praticien à tenter d'améliorer à tout point de vue sa façon de faire. En quoi sa façon de faire est différente de la façon de faire conventionnelle ? Il a repensé entre autres les dessins de cavité, en les simplifiant, tout en augmentant la qualité des restaurations. Les procédures de laboratoire ont été poussées à l'extrême afin d'obtenir une plus grande précision dans les coulées. Enfin, les étapes de finition ont été revues pour en arriver à un produit final remarquable. Le succès clinique qu'il a obtenu au fil de ses cinquante ans de carrière est tout simplement exceptionnel ! Depuis près de quarante ans, sa méthode de travail est enseignée non seulement en Amérique du nord, mais en Amérique du sud, en Europe, au Japon et ce, avec le même succès.

Nous discuterons donc, dans cette première partie, de la pertinence d'utiliser l'or aujourd'hui, même si ce matériau est de plus en plus abandonné par la profession. Bien entendu, les différences entre la facture conventionnelle des inlay en or et celle de R. V. Tucker seront abordées.

Situation pré-opératoire



Ancienne restauration ôtée.



Préparation terminée.



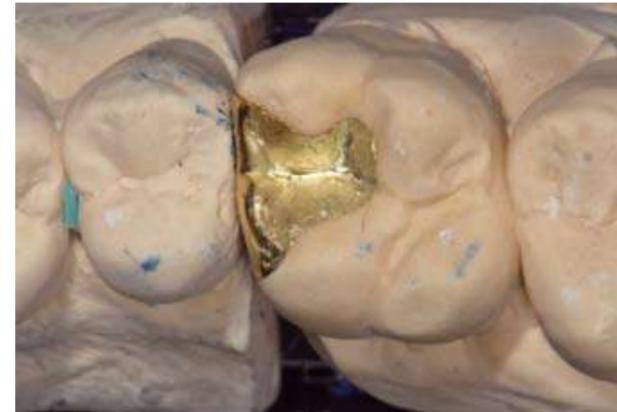
Temporisation du box proximal.



Temporisation de la portion occlusale.



Dépose de la temporisation.



Inlay coulé.



Essayage de la restauration.



Restauration scellée et terminée.

11h00 Les préliminaires : et oui, une étape essentielle !

Pour faire un travail de qualité, il est primordial d'avoir le contrôle sur chacune des étapes. Évidemment, ça commence par le contrôle du champ opératoire ! Évidence ? Théoriquement oui, mais en pratique très peu de dentistes utilisent systématiquement le champ opératoire.

Or travailler sans digue, c'est accepter de compromettre la qualité de ses restaurations. Avec les bons instruments, la bonne technique et un peu de détermination, il est possible de mettre en place une digue en quelques secondes à peine. Une fois bien installé, le champ opératoire permet de travailler beaucoup plus rapidement, plus efficacement, et de manière plus confortable et sécuritaire, tant pour le patient que pour l'opérateur. La digue permet aussi de mieux diagnostiquer la carie, et surtout les fêlures.

Lorsqu'on examine attentivement la structure dentaire résiduelle, on y découvre très souvent des fêlures. Parfois symptomatiques mais bien souvent asymptomatiques, elles constituent un véritable fléau pour une population qui tient à conserver ses dents le plus longtemps possible. La gestion des fêlures n'est pas toujours évidente. Statu quo ? Recouvrement partiel ou total ? Dévitalisation ou extraction ? Voici quelques questions auxquelles on est confronté quotidiennement.

Une fois la dent dépouillée de toute restauration antérieure, on est en mesure de faire une meilleure évaluation de sa condition. Que peut-on conserver, que doit-on retirer, quel sera le design de la préparation coronaire et de la restauration finale ? Cette étape de planification est certainement la plus déterminante pour l'issue du traitement. On y fait une investigation afin de comprendre, dans la mesure du possible, ce qui a amené cette dent à son niveau de délabrement. Ce moment de réflexion est nécessaire pour déterminer quelle sera la meilleure option de traitement.

Dans cette partie de la formation, nous donnerons tous les détails sur l'installation du champ opératoire, l'évaluation de la structure dentaire résiduelle ainsi que sur le diagnostic et la gestion des fêlures.

>>

Reconstruction préalable, et taille finale avant empreinte.



>> 13h30 Les étapes de préparation coronaire

Une fois le plan de match bien établi, on attaque ! La première étape consiste à reconstruire la dent à l'aide d'une résine de reconstruction. Cette étape, un peu surprenante à prime abord, prend tout son sens lorsqu'on en comprend les avantages. En fait, c'est un peu comme si on taillait une dent vierge, mais avec la différence que la totalité des bords de la cavité doit être localisée sur la dent, et non sur la résine. Ceci permet alors de mieux exécuter la préparation coronaire en ayant des réductions bien contrôlées. En obtenant des réductions occlusales, pulpaires ou axiales uniformes et à des profondeurs précises, il devient beaucoup plus aisé pour l'opérateur d'évaluer la précision de sa préparation. On obtient aussi des cavités plus conservatrices en bloquant les zones de contre-dépouille par cette résine de reconstruction. L'autre grand bénéfice de cette reconstruction est l'obtention d'une restauration plus précise. Non seulement le travail du technicien sera facilité par une préparation coronaire plus propre, mais les épaisseurs d'alliage plus uniforme permettront un meilleur contrôle des retraits de coulée.

Le docteur Tucker a réinventé plusieurs préparations coronaires dites classiques en les simplifiant. De l'inlay à l'onlay en passant par la couronne 7/8^e, il a développé une façon de faire d'une grande simplicité, mais qui demande toutefois beaucoup de précision dans l'exécution. Il a mis beaucoup d'efforts dans l'élaboration de dessins de cavité conservateurs et aux lignes harmonieuses. Lui-même admet que son travail était au départ très intuitif, qu'il a plutôt fait dans l'esthétisme que dans la science. Étonnamment, les restaurations qui en ont découlé sont non seulement d'une grande beauté mais d'une prévisibilité inégalée !

Ce volet de la formation portera sur les étapes de la préparation coronaire, en faisant un survol de plusieurs dessins de cavités classiques et moins classiques.

Polissage final.



Onlay : préparation terminée.

Onlay scellé : visibilité limitée en vestibulaire.



15h30 La finalisation des restaurations

Une restauration dentaire peut être comparée à une chaîne : elle ne peut être plus résistante que le plus faible de ses maillons. Il en est de même pour une incrustation en or. Une belle préparation coronaire à elle seule n'est pas un gage de succès clinique. Il est donc primordial que chacune des étapes dans la séquence de travail soit exécutée avec la même rigueur que celle utilisée pour la taille de la cavité.

La technique d'empreinte finale se fait à l'aide de porte-empreinte à triple fonction. Bien que leur utilisation soit contestée par certains cliniciens, lorsqu'ils sont utilisés judicieusement, les résultats obtenus sont tout à fait adéquats.

La confection d'une restauration provisoire est souvent une étape réalisée rapidement et avec peu de soin. Toutefois, il est primordial de prendre certaines précautions afin d'éviter des petits désagréments et parfois même des désastres !

Avant son scellement, la restauration doit être scrupuleusement évaluée. Adaptation, contours, contacts sont des éléments qui se doivent d'être bien exécutés. À cet égard, la comparaison entre des travaux inadéquats et adéquats aide beaucoup à développer un œil critique. Une fois jugée adéquate, la restauration n'est pas simplement scellée. Il est important qu'elle soit travaillée de manière à optimiser son adaptation marginale. Ceci est obtenu en travaillant la périphérie de la préparation à l'aide d'une série de disques abrasifs. À cette étape, l'or et l'émail sont mis à niveau et on tente d'obtenir des marges imperceptibles. Il ne reste qu'à polir, et quand on parle de polissage, aucun matériau ne donne des résultats aussi impressionnants que de l'or bien poli.

Ce dernier volet de la formation passera en revue les étapes requises pour terminer le travail, c'est à dire, la prise d'empreinte, la temporisation, comment évaluer la restauration avant de la sceller et finalement, le scellement et la finition. ♦

Carré d'as: innovation, simplicité, polyvalence et fiabilité



G-CEM LinkAce™ de GC

G-CEM LinkAce, nouvelle génération de ciment en résine auto-adhérent mis au point par GC, s'appuie sur cette expertise en y ajoutant de nouveaux éléments haute technologie, tels qu'un système d'amorçage innovant garantissant une polymérisation rapide et sûre.

Une technologie innovante apportant des solutions fiables à un vaste éventail d'indications.



GC EUROPE N.V.
Head Office
Tél. +32.16.74.10.00
info@gceurope.com
http://www.gceurope.com

'GC'

GC BENELUX B.V.
Edisonbaan 12
NL - 3439 MN Nieuwegein
Tél. +31.30.630.85.00
info@benelux.gceurope.com
http://benelux.gceurope.com

FC3

FORMATION - CONFÉRENCE 3
BRUXELLES AUDERGHEN • SAMEDI 4 OCTOBRE 2014

4

OCTOBRE

Concepts-clés : communication / mise en valeur / développement / gagnant-gagnant



Objectif : patient satisfait !

DÉVELOPPONS UNE RELATION DURABLE



Sébastien Leblanc

Maîtrise en Administration des Affaires (MBA, UQAM)
DESS en Conseil en Management
Bachelor en Administration des Affaires (concentration marketing)
Executive MBA (Université Paris Dauphine)
Cofondateur de l'Institut de Leadership en gestion
Chargé de cours à l'Université de Montréal
Président d'Aimanto (entreprise de consultation et de formation spécialisée dans l'attraction et la fidélisation)



Fiche technique de cette activité

<p>Organisateur</p>  <p>COD asbl</p> <p>Belgique : agréé par l'INAMI sous le n°125</p> <p>France : agréé par le CNFCO sous le n° 08BE2011-480/395</p>	Quand ?	Samedi 4 octobre 2014, 9h00 - 17h00 (petit déj. offert dès 8h30)
	Où ?	Centre Cult. Auderghem, 183 boulevard du Souverain 1160 Bruxelles Parking : 14 rue Émile Idiers 1160 Bruxelles (180 places)
	Disponibilité ?	665 places (attribuées par ordre de réception du règlement)
	Accréditation ?	OUI : demandée - 40 dom 2
	Agrément ?	OUI : 6 heures
	Tarifs ?	Montant de base tout compris : 199,- EUR Conjoints/Collaborateurs/Jeunes (Masters 2011 et suivants) : 189,- EUR Étudiants Masters 1 et 2 : 49,- EUR Paiement reçu après le 22/09 : +50,- EUR Sur place (déconseillé, disponibilité non garantie) : +101,- EUR
	Réductions ?	Pour votre fidélité sur FC, TP et PR : voir bulletin d'inscription
	S'inscrire !	Bulletin d'inscription en avant-dernière page

Objectifs spécifiques — Cette formation originale et dynamique suggérera aux participants des méthodes leur permettant de développer davantage leur patientèle, et de la transformer en une véritable *ambassadrice* du cabinet dentaire. En plus des meilleurs moyens pour accueillir leurs patients, personnaliser leurs services et augmenter la satisfaction de leur patientèle, cette formation proposera aux participants des outils afin de mettre en valeur leurs services professionnels. Cette formation a été conçue spécifiquement pour les dentistes et comprend des exemples les touchant directement.

En fin de formation, les participants pourront :

- Se faire apprécier de leurs patients lors de chaque rendez-vous
- Personnaliser les services offerts au sein de leur cabinet dentaire
- Transformer les patients fidèles en ambassadeurs du cabinet par le bouche-à-oreille
- Mettre en valeur leurs services professionnels, dans le respect de la législation

>> 9h00 Les meilleures techniques pour accueillir et accompagner les nouveaux patients

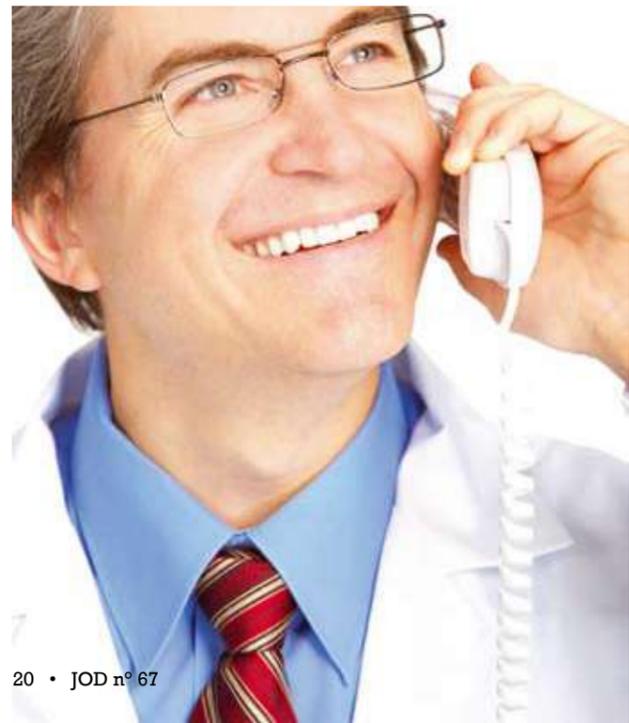
Qui d'entre nous n'a jamais jugé une personne dès les premiers instants d'un tout premier rendez-vous, parfois sans même avoir échangé un seul mot avec elle ? Même si nous avons appris à « ne pas juger un livre selon sa couverture », inévitablement nous le faisons tous les jours. De nombreuses recherches le confirment : nous sommes très prompts à nous forger une opinion, positive ou négative, et cette opinion se déconstruit difficilement une fois qu'elle est installée. Comme l'expression le dit si bien : « nous n'avons pas une deuxième chance de faire une bonne première impression ».

Ainsi, le premier contact dentiste-patient est sans aucun doute un moment déterminant d'une relation, et il n'en tient parfois qu'à quelques détails pour faire une bonne première impression.

La première impression du patient ne s'effectue pas nécessairement au premier contact avec le dentiste ; elle s'installera chez le patient dès son entrée dans l'environnement du cabinet, ou même avant, que ce soit en discutant pour une première fois avec la secrétaire pour une prise de rendez-vous ou, le cas échéant, lors de l'écoute de la messagerie vocale. Quelle image souhaitez-vous projeter durant ces cruciales premières minutes ? Puisque qu'il est très difficile de se défaire d'une première impression, autant mettre tout en place pour s'assurer qu'elle soit positive.

Dans le cadre de ce module, nous étudierons les meilleures techniques pour accueillir et accompagner les nouveaux patients, et nous chercherons par quels moyens il est possible d'améliorer tous les aspects des premières rencontres avec eux. Le défi sera de présenter une image de soi qui ne soit pas seulement soignée et soucieuse des détails, mais qui soit également authentique et adaptée.

En somme, vous aimeriez faire meilleure impression auprès de vos nouveaux patients ? Mettez sur le moment le plus décisif : l'accueil et l'accompagnement d'un nouveau patient.



11h00 Stratégies pour améliorer la satisfaction de nos patients et les fidéliser

La satisfaction et la fidélisation de la patientèle, ou clientèle, constituent des enjeux permanents pour toutes les organisations, quelle que soit leur nature. Dans un environnement des plus concurrentiels, nul ne peut espérer survivre sans l'appui d'une clientèle solide.

Dès lors il devient essentiel de comprendre les mécanismes qui amènent cette clientèle à être fidèle envers son fournisseur de façon à construire une relation durable, en l'occurrence ici entre le patient et son praticien.

C'est ainsi que, dans le cadre de ce module, plusieurs conseils seront livrés aux participants pour qu'ils puissent mieux répondre aux attentes de leurs patients, établir un climat de confiance et gérer les situations difficiles dans le respect de ceux-ci. Plus particulièrement, nous découvrirons ce qui a vraiment de l'importance pour les patients. Nous nous attarderons aux attentes du patient et ses sources d'insatisfactions. Bien que cela puisse paraître a priori fastidieux, nous verrons qu'il est possible de transformer un patient difficile en un patient fidèle.

Le module développera de plus chez les participants leur capacité d'écouter et d'observer, de manière à les rendre plus aptes à recueillir de l'information stratégique. On constatera qu'il est possible de se synchroniser avec son patient et que l'empathie est un moyen à privilégier. Les participants apprendront également à se faire apprécier de leurs patients au travers de chacun des contacts qu'ils entretiennent avec eux. La satisfaction réciproque peut se voir augmentée grâce au développement de certaines attitudes qui seront dévoilées lors de la formation.

Les participants seront aussi sensibilisés à la reconnaissance des réactions et motivations de leurs patients. Au final, nous passerons en revue les principales techniques qui permettent de renforcer la fidélisation des patients en vue d'instaurer un lien définitif et permanent avec ces derniers ; c'est ainsi que l'aboutissement sera une relation mutuellement bénéfique entre le dentiste et ses patients.

13h30 La mise en valeur de nos services

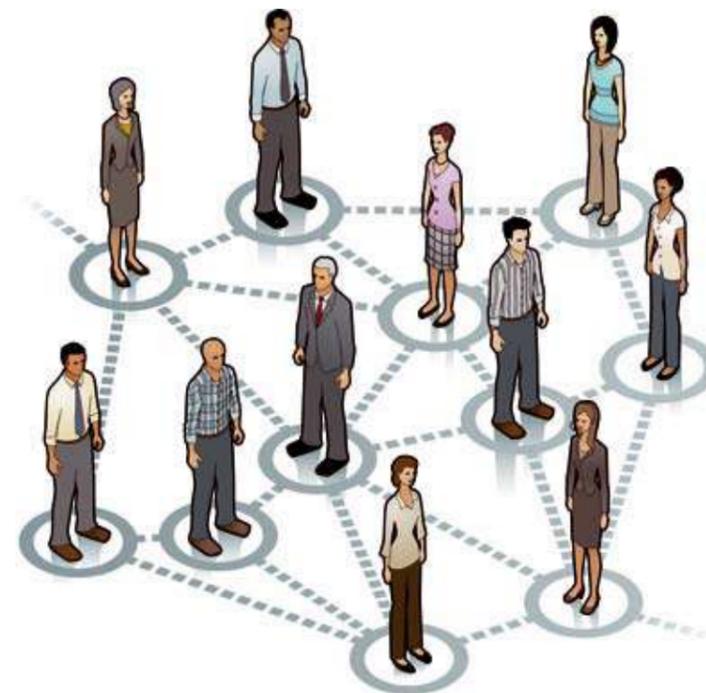
Un environnement concurrentiel exige, dans les limites permises par la loi, de mettre en valeur ses services professionnels, en vue d'en dégager des bénéfices qui permettront de se démarquer.

Il existe de nombreux moyens pour parvenir à véhiculer une image positive de son cabinet dans l'optique de développer sa patientèle et d'en faire d'elle une véritable ambassadrice. Le bouche-à-oreille, bien que considéré comme le meilleur outil pour y parvenir, est en général très peu exploité. Pourtant, on gagne à miser sur lui à titre de stratégie maîtresse.

Il ne faut toutefois pas s'attendre à ce qu'il s'opère de lui-même. C'est ainsi que le module proposera aux participants de se doter d'outils qui leur permettront de transformer leurs patients fidèles en véritables « agents recruteurs » de nouveaux patients. Pour appuyer ces efforts, le participant sera entre autres appelé à veiller à rehausser son image.

Ses services se doivent d'être présentés à la fois de façon attrayante mais aussi avec conviction ; le module lui enseignera comment atteindre cet objectif. Par ailleurs, son approche doit être adaptée à la patientèle qu'il tente de séduire ; de ce fait, nous porterons une attention aux points de contacts avec le futur patient.

Dans un souci de se démarquer de leurs Confrères, les participants seront en mesure d'identifier l'élément — « l'histoire » — de leur cabinet qu'ils ont intérêt à mettre en valeur. En outre, cette mise en valeur nécessite de répondre à d'autres conditions souvent négligées, dont celles d'une tenue et d'une gestuelle soignées et étudiées. Le participant sera initié à l'art d'une communication efficace qui permet la construction d'une relation positive avec son patient et le rend porteur d'un message qu'il souhaite voir propager efficacement par ce dernier...



15h30 L'utilisation adéquate d'Internet et des médias sociaux

Il est possible de tirer parti d'Internet et des médias sociaux tels que *Facebook*, *Twitter*, *LinkedIn*, *Youtube*, un blog... sans toutefois aller à l'encontre des règles législatives en matière de promotion d'offre de soins dentaires. L'utilisation d'un blog et des médias sociaux s'avère en réalité une opportunité de toucher une patientèle très ciblée, sachant que la plupart des individus passent dorénavant par le Web lorsqu'ils recherchent une offre de service, y compris en matière de dentisterie.

Sachant ceci, un praticien doit prendre conscience qu'une simple recherche sur la toile représente désormais le plus souvent le premier contact d'une potentielle patientèle.

Ce module démystifiera ces médias et permettra de comprendre, via de nombreuses études de cas et d'exemples, en quoi ces outils peuvent être bénéfiques pour garder un lien actif avec ses patients. De cette façon, les participants pourront acquérir une autonomie par le développement de leurs compétences et connaissances en la matière : ils seront ainsi aptes à gérer eux-mêmes leurs stratégies en ligne et à analyser les résultats de leurs efforts à ce niveau, en vue d'optimiser le retour sur l'investissement.

Nous apprendrons à créer du contenu pertinent et à établir des relations virtuelles. Des conseils sur l'utilisation optimale de blogs et de vidéos seront promulgués lors de la formation. Dans cette optique, nous mettrons l'emphase sur la définition du message à divulguer, et la façon de le faire passer d'une manière brève mais efficace. Seront également transmises les qualités à acquérir pour être en mesure d'animer adéquatement un blog ou autre outil virtuel. La question du référencement fera l'objet d'une attention toute particulière, puisque dans notre ère de l'immédiat, peu de gens prennent le temps de chercher longtemps. Il devient dès lors essentiel d'occuper les premières places dans les moteurs de recherche, tout en respectant la législation en vigueur.

Nous nous intéresserons aussi à la place du mobile dans la vie de l'utilisateur et de la façon d'y prendre part. Nous renseignerons les participants à cet égard en dressant un tableau de l'évolution du phénomène, des acteurs en place et de leurs stratégies, des usages et comportements ainsi que les tendances marquantes pour les années à venir. En somme, cette formation vous permettra d'établir clairement vos besoins et surtout les options qui s'offrent à vous pour créer votre image virtuelle et être en mesure de la gérer vous-même de manière optimale. ♦



FORMATION - CONFÉRENCE 4
NAMUR • VENDREDI 14 NOVEMBRE 2014



Concepts-clés : rétention / résistance / intégration / esthétique



Quand le succès dépend du pilier

- PRINCIPES • DÉFIS
- PROBLÈMES & SOLUTIONS



Samer Abi Nader

Docteur en médecine dentaire
Résidence multidisciplinaire
et réhabilitation prosthodontique
Fellow du Collège Royal
des Chirurgiens dentistes
du Canada
Professeur et Directeur de
la division de dentisterie
restauratrice (Université McGill)
Partique libérale à Montréal
et Moncton



Fiche technique de cette activité

<p>Organisateur</p>  <p>COD asbl</p> <p>Belgique : agréé par l'INAMI sous le n°125</p> <p>France : agréé par le CNFCO sous le n° 08BE2011-480/395</p>	Quand ?	Vendredi 14 novembre 2014, 9h00 - 17h00 (petit déj. offert dès 8h30)		
	Où ?	ACINAPOLIS, 16 rue de la Gare Fleurie 5100 Jambes (Namur)		
	Disponibilité ?	400 places (attribuées par ordre de réception du règlement)		
	Accréditation ?	OUI : demandée - 40 dom 7		
	Agrément ?	OUI : 6 heures		
	Tarifs ?	Montant de base tout compris :	199,- EUR	
		Conjoints/Collaborateurs/Jeunes (Masters 2011 et suivants) :	189,- EUR	
		Étudiants Masters 1 et 2 :	49,- EUR	
		Paiement reçu après le 3/11 :	+50,- EUR	
		Sur place (déconseillé, disponibilité non garantie) :	+101,- EUR	
Réductions ?	Pour votre fidélité sur FC, TP et PR : voir bulletin d'inscription			
S'inscrire !	Bulletin d'inscription en avant-dernière page			

Objectifs spécifiques — Les échecs vrais en prothèse fixée sont rares, mais lorsqu'ils surviennent, leurs conséquences sont particulièrement lourdes. Or, en début de traitement, le praticien tient en mains toutes les clés lui permettant d'atteindre le succès, lorsqu'il entame les préparations coronaires. Le tout est de les connaître, et de les mettre en œuvre avec maîtrise. Mieux : quelques concepts biomécaniques simples permettent, dans bien des cas, de corriger des situations semblant compromises.

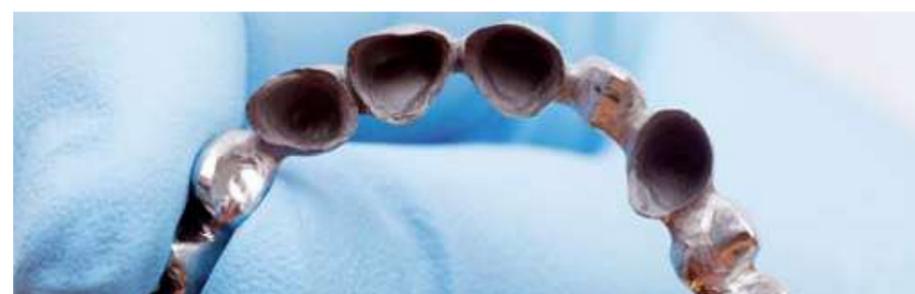
Cette formation a donc été conçue comme une refondation des principes de préparation de piliers. En fin de journée, riche en cas cliniques et en séquences vidéos, les participants détiendront les informations pertinentes pour pouvoir relever trois défis :

- le défi clinique du geste de préparation périphérique
- le défi biologique de l'intégration parodontale
- le défi humain de la communication au laboratoire des données appropriées

>> 9h00 Préparation coronaire : les concepts de base

L'objectif de ce premier module est de présenter au clinicien une méthode systématique et prévisible de préparation coronaire, qui assure le succès et la survie des restaurations dans différents scénarios cliniques en prothèse partielle fixée.

Cette composante de la formation passera en revue les principes fondamentaux ainsi que les étapes cliniques de la préparation coronaire. Une attention particulière sera donnée aux concepts biomécaniques, tels la rétention et la résistance, et leurs importances cliniques.



11h00 Préparation coronaire : le défi clinique

Cette partie de la présentation met au défi la validité des concepts de bases biomécaniques dans notre pratique journalière.

De nombreux cas cliniques, illustrant les problèmes les plus courants, seront présentés ainsi que les solutions envisageables. Des stratégies cliniques de prise en charge seront proposées en fonction d'une revue de la littérature pertinente.

Finalement, une variété « d'astuces techniques et conseils pratiques » sera discutée avec les participants, dans le but de faciliter l'obtention du rendement clinique désiré.

13h30 Le parodonte : le défi biologique

Le succès de la prothèse partielle fixée ne dépend pas seulement des paramètres mécaniques et esthétiques, mais aussi d'une intégration biologique optimale avec le tissu parodontal.

Cette intégration est le résultat d'un contour prothétique unique qui favorise le développement d'une santé gingivale optimale. Cette partie de la présentation vise à détailler les différents paramètres du complexe dento-prothétique et leurs implications sur la maturation tissulaire et l'esthétique.



15h30 La communication

La communication est un élément essentiel de notre pratique quotidienne. On souligne souvent son importance dans la réussite de la relation avec nos patients.

Toutefois, la liaison avec notre technicien dentaire est souvent reléguée à un simple « communiqué ». Cet exposé examinera l'importance de fournir les informations appropriées au technicien dentaire afin de lui permettre de compléter son travail tel que prescrit.

Ainsi, le transfert des informations sera détaillé, concernant la forme, la fonction et l'esthétique des restaurations désirées, et le conditionnement des tissus mous. ♦



FC5

FORMATION - CONFÉRENCE 5
CHARLEROI • SAMEDI 13 DÉCEMBRE 2014

13

DÉCEMBRE

Concepts-clés : anatomie / biologie / technologie / instrument unique / désinfection / 3-D

Endo : l'indispensable update

VRAIS PROGRÈS & FAUSSES INNOVATIONS, DE LA CAVITÉ JUSQU'À L'APEX



Peter Tawil

Docteur en médecine dentaire
Certificat en Advanced Education
in General Dentistry
Maîtrise en Endodontie
Professeur à l'University of North
Carolina at Chapel Hill
Enseignant pour l'American
Association of Endodontists
Mentor du College of Diplomates
of the American Board of
Endodontics
Examineur du Collège Royal des
Chirurgiens Dentistes du Canada
Pratique libérale limitée
à l'endodontie à Chapel Hill
(Caroline du Nord, USA)



Fiche technique de cette activité

Organisateur  COD asbl Belgique : agréé par l'INAMI sous le n°125 France : agréé par le CNFCO sous le n° 08BE2011-480/395	Quand ?	Samedi 13 décembre 2014, 9h00 - 17h00 (petit déj. offert dès 8h30)	
	Où ?	CEME, 147 rue des Français 6020 Dampremy (Charleroi)	
	Disponibilité ?	320 places (attribuées par ordre de réception du règlement)	
	Accréditation ?	OUI : demandée - 40 dom 4	
	Agrément ?	OUI : 6 heures	
	Tarifs ?	Montant de base tout compris :	199,- EUR
		Conjoints/Collaborateurs/Jeunes (Masters 2011 et suivants) :	189,- EUR
		Étudiants Masters 1 et 2 :	49,- EUR
Paiement reçu après le 1/12 :		+50,- EUR	
	Sur place (déconseillé, disponibilité non garantie) :	+101,- EUR	
Réductions ?	Pour votre fidélité sur FC, TP et PR : voir bulletin d'inscription		
S'inscrire !	Bulletin d'inscription en avant-dernière page		

Objectifs spécifiques — Ces dernières années, l'industrie dentaire a mis sur le marché quelques innovations peu banales en matière de traitement endodontique de première intention, et de retraitement. On dirait même que, certaines techniques semblant avoir atteint les limites de développement, de nouvelles voies ont été ouvertes, offrant des perspectives en termes de qualité de préparation, d'irrigation ou d'obturation tridimensionnelle.

Mais les concepts, eux, demeurent ! Aussi, il est pertinent de se demander si les innovations apportent de réels progrès en ce qui concerne le pronostic à long terme de nos traitements. Cette journée de formation a donc été conçue pour mettre en perspective et confronter les récentes innovations du marché avec les buts thérapeutiques ultimes, et offrir aux omnipraticiens les astuces du spécialiste leur permettant d'améliorer leur exercice de l'endo, tout en cherchant à le simplifier.

Il était temps de programmer cet update, qu'assurera le (probablement) seul endodontiste des États-Unis réellement francophone...

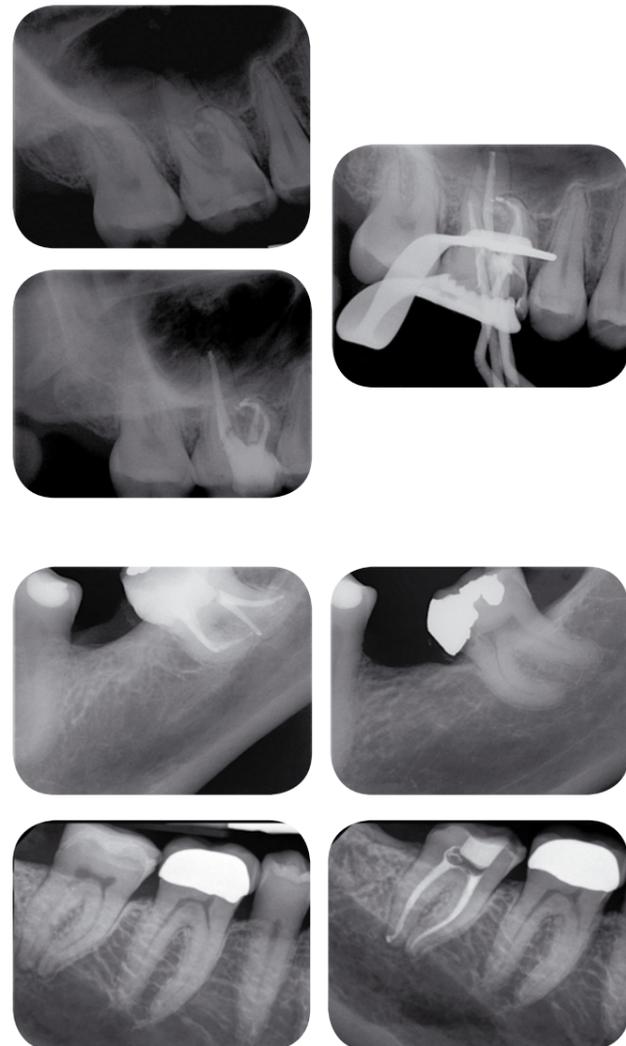
>> 9h00 La cavité d'accès : à la conquête du canal supplémentaire

Du MB2 dans les molaires du haut au MM des molaires du bas, ce module clarifiera les étapes et les outils nécessaires pour localiser tous les canaux dans nos chambres pulpaire. La méthode-clé pour localiser tous les canaux dans chaque dent dépend de notre habilité à comprendre et à lire l'anatomie interne qui nous est offerte par la chambre pulpaire.

Objectifs d'apprentissage

À la fin de ce module, les participants :

- Connaîtront les outils nécessaires pour réaliser la cavité d'accès idéale
- Auront acquis la capacité d'interpréter l'anatomie interne de la dent, et pourront évaluer les points de repère anatomiques à l'intérieur de chaque chambre pulpaire
- Pourront déterminer avec précision le nombre spécifique de canaux de chaque dent qu'ils traitent
- Auront appris à distinguer les situations où il faut poursuivre la recherche d'un canal supplémentaire, de celles où ils peuvent arrêter



11h00 Concepts-clés en endo

Ce module commencera par une mise à jour des principes biologiques pulpaire et péri-apicaux. Ensuite, les systèmes de désinfection auxiliaires seront présentés : activation ultrasonique, activation sonore... De plus, la gestion des canaux courbés et calcifiés sera passée en revue, et le concept de cathétérisme « Glide Path » sera présenté.

Suite à l'ouverture du canal, quelques concepts-clés additionnels seront présentés pour maximiser la précision du localisateur d'apex électronique.

Objectifs d'apprentissage

À la fin de ce module, les participants :

- Pourront décrire les principes biologiques et l'importance de la désinfection canalaire
- Auront appris les indices permettant d'anticiper l'anatomie canalaire
- Connaîtront le concept et la place déterminante du cathétérisme
- Mesureront toute l'importance des techniques de base pour une excellente mise en forme
- Connaîtront les systèmes de désinfection auxiliaires présents sur le marché
- Auront compris comment utiliser le localisateur d'apex électronique de façon vraiment efficace et reproductible

13h30 Mise à jour sur l'instrumentation en endodontie

Ce module présentera une mise à jour des nouveaux systèmes d'endodontie mécanisée, récemment introduits sur le marché. La majorité des nouveaux systèmes, aussi bien rotatifs qu'oscillatoires, seront présentés et discutés avec les participants. De plus, la gestion des canaux courbés sera illustrée avec les nouveaux systèmes NiTi sans mémoire « CM ».

Des images séquentielles, des vidéos et des conseils sur chaque étape seront partagés avec les participants.

Objectifs d'apprentissage

À la fin de ce module, les participants :

- Connaîtront les avantages et les spécificités des différents moteurs pour l'endodontie mécanisée
- Pourront faire le tri dans la jungle des nouvelles limes pour l'endodontie mécanisée
- Pourront apprécier l'apport clinique des nouveaux métaux utilisés pour les limes rotatives
- Auront acquis une méthodologie pour l'utilisation des systèmes d'endodontie mécanisée, en minimisant les risques de fracture instrumentale, de complications et de problèmes d'origine iatrogène



15h30 L'obturation canalaire et l'« esthétique » de la radio post-op

L'obturation représente la phase finale du traitement endodontique, et c'est aussi l'étape critique où l'on juge la qualité de la désinfection d'un traitement de canal.

L'obturation canalaire est en réalité la phase « esthétique » du traitement. Ce module survolera les différents types de ciments, matériaux d'obturation, instruments, équipements et techniques à la disposition des praticiens.

Le point culminant de cette dernière partie portera sur la méthode d'obturation à chaud, par la technique dite « Continuous Wave », au moyen de vidéos et de conseils sur chaque étape.

Objectifs d'apprentissage

À la fin de ce cours, les participants :

- Auront validé les objectifs de l'obturation canalaire
- S'y retrouveront dans les différents types de ciments et de matériaux d'obturation endodontique
- Connaîtront les différentes méthodes d'obturation avec leurs avantages et inconvénients respectifs
- Pourront évaluer par eux-mêmes les outils nécessaires pour faciliter l'obturation endodontique
- Seront conscients de l'importance de la restauration coronaire, pour éviter la possibilité de fuite bactérienne post-opératoire, et auront appris l'usage de « bouchons » intracavités suite au traitement



TP

TRAVAUX PRATIQUES
CHARLEROI • JEUDI 3 AVRIL 2014

3

AVRIL

Concepts-clés : douleur / analgésie / efficacité clinique / innovation / différence

BY POPULAR DEMAND
REPRISE 2014

Révolutionnez vos anesthésies !

Des solutions sans échec, dans vos mains

Objectifs de ce cours — Aujourd'hui, nos patients ont compris que les praticiens de l'art dentaire sont des acteurs de santé, des professionnels qui exercent une discipline fondée sur la Science, dans des conditions technologiques et sanitaires haut de gamme. Ils sont donc prêts à nous accorder leur pleine confiance... mais à une condition essentielle et non négociable : un silence clinique total lorsque nous réalisons nos actes.

Cette absence de douleur ou même de simple inconfort, pendant et après la séance, fait, aujourd'hui, la différence déterminante entre un bon dentiste et un très bon dentiste. Aussi, cette journée de Travaux Pratiques a été mise sur pied pour vous offrir la maîtrise complète de vos gestes anesthésiques, sans échec et sans complication. Si vous rencontrez parfois une pulpite ou un site chirurgical inflammatoire qui vous semblent réfractaires à toute sédation, cette formation se révélera être une révolution pour votre pratique quotidienne.

**Pierre Verpeaux**DCD
Omnipraticien libérale à Limoges
15 ans d'expérience clinique en
anesthésie intra-osseuse
Conférencier et formateur
depuis 2006**Attention**

Pour garantir
un encadrement d'exception
et un plateau technique en suffisance
ces travaux pratiques
sont strictement limités à
max. 40 participants

Fiche technique de cette activité

Organisateur  COD asbl Belgique : agréé par l'INAMI sous le n°125 France : agréé par le CNFCO sous le n° 08BE2011-480/395	Quand ?	Jeudi 3 avril 2014, 9h00 - 17h00 (petit déj. offert dès 8h30)		
	Où ?	CEME, 147 rue des Français 6020 Dampremy (Charleroi)		
	Disponibilité ?	40 places (attribuées par ordre de réception du règlement)		
	Accréditation ?	OUI : demandée - 40 dom 1		
	Agrément ?	OUI : 6 heures		
	Combien ?	Montant de base tout compris :	379,- EUR	
		Avec 2 activités FC au moment de l'inscription :	seulement 299,- EUR	
Paiement reçu après le 24/03 (PAS d'inscrit. sur place) :		+50,- EUR		
	Clé sur porte :	aucun matériel à apporter		
S'inscrire !	Bulletin d'inscription en avant-dernière page			

5 bénéfices que vous apporte cette journée de Travaux Pratiques

1. L'acquisition de **nouvelles techniques** d'anesthésie se traduisant dès le lendemain par un **gain de temps** considérable
2. La solution immédiate aux **pulpites mandibulaires**, tout en oubliant l'intrapulpaire
3. La réalisation d'**anesthésies palatines** totalement indolores
4. La **suppression des nécroses** et des arthrites post-anesthésiques
5. L'**amélioration du confort** pour vos patients, en supprimant l'engourdissement des tissus mous et les morsures

>> L'organisation

Les 40 praticiens inscrits débattront en permanence avec l'animateur.

Pour les nombreuses manipulations pratiques prévues, ils se grouperont par binômes pour l'utilisation du matériel clinique, permettant ainsi une auto-évaluation croisée.

Le matériel

Ces Travaux Pratiques sont « clé sur porte ». Les participants ne doivent rien apporter.

Le matériel nécessaire sera entièrement mis à leur disposition. Il s'agit notamment des appareils utilisés pour l'anesthésie diploïque, des aiguilles, des carpules, et naturellement des modèles didactiques adaptés.

Le programme

MATIN

- Rappels anatomiques, histologiques et physiologiques
- L'anesthésie et la douleur
- Le stress du patient et du praticien
- Les bénéfices d'une anesthésie efficace
- L'origine des échecs en anesthésie
- La diminution de la quantité et de la toxicité
- La gestion raisonnée des vasoconstricteurs
- Etude du gradient de dilution
- Les aiguilles pour l'anesthésie
- Etude comparée des différentes anesthésies et leurs applications : infiltration para-apicale, anesthésie palatine, intraligamentaire, intraseptale, transcorticale, tronculaires (Spix, Gow-Gates, Akinosi)...
- **Travaux pratiques : anesthésie indolore sans topique en fibro-muqueuse, ergonomie du geste anesthésique**

APRÈS-MIDI

- Anesthésie intra-osseuse : principe, indications, limites, réalisation, positions en bouche
- Etude comparée des différents systèmes d'anesthésie intra-osseuse sur le marché : The Wand, CCS, Anaject, Anesto, SleeperOne, QuickSleeper, Stabident, X-Tip, Intraflow
- L'anesthésie diploïque au quotidien : l'enfant, le traitement des pulpites, les molaires mandibulaires, les blocs incisivo-canins...
- Etude de cas cliniques en vidéo : élaboration d'une stratégie anesthésique pour chaque cas
- **Travaux pratiques : anesthésies transcorticales et ostéo-centrales sur mâchoires de porcs** ♦



Travailler dans le confort, ça détend



Qualité et service pour l'exercice de votre profession

Dental Quality propose au dentiste un **service de qualité** pour l'aménagement de son cabinet. Qu'il s'agisse **d'unités dentaires, d'éclairage, de solutions en matière de radiologie** ou **d'architecture**, nous pensons avec vous afin de répondre à toutes vos exigences et vous aidons à faire le bon choix.

Pax-i OS 3D

Green Revolution
Cone Beam CT

VATECH

Contactez nous pour un rendez-vous ou une visite de notre salle d'exposition.

Dental Quality - Chaussée de Mons 47 - 1400 Nivelles

T 067 844 284 - www.dentalquality.be

Dental
Quality



PEER REVIEWS

PÉRIPHÉRIE BRUXELLOISE

PR1 : JEUDI 19 JUIN 2014
PR4 : SAMEDI 29 NOVEMBRE 2014

CHARLEROI GILLY

PR2 : SAMEDI 20 SEPTEMBRE 2014

WAVRE

PR3 : JEUDI 16 OCTOBRE 2014



Concepts-clés : accréditation / confraternité / échange

Ça se passe aussi chez vous

Intéressant. Vous disposez d'un club local ou d'un groupe de peer-reviews dans votre région ? Vous souhaiteriez inviter le COD pour animer vos sessions ? C'est possible ! Plusieurs régions ont profité de cette formule en test dans le passé. Vous aussi, bénéficiez désormais de nos peer-reviews en formule « clé sur porte », près de chez vous. Pour toute information sur les modalités, écrivez-nous : info@cod.be



Les peer-reviews du COD

Complétez votre accréditation en toute confraternité

Le COD est l'inventeur des peer-reviews sans perte de temps : deux sessions qui se suivent, le même jour. Ces deux peer-reviews consécutifs vous sont offerts en package pour 90,- EUR seulement. Comme toujours au COD, tout est compris dans ce prix : inscription aux deux sessions, location, présentation et animation des séances, modération, gestion de votre dossier avec l'INAMI et pause-café. Et bien entendu, aucune cotisation pour y avoir accès... Seule condition pour bénéficier de ce prix attractif : suivre aussi un minimum de formation continue au COD ! Et dans le cas contraire, vous êtes évidemment bien accueilli !

Référez-vous au **formulaire d'inscription en avant-dernière page** pour connaître les horaires et les lieux de rendez-vous. Adresses précises et plans d'accès sont, comme toujours, disponibles en ligne sur www.cod.be.

Bienvenue dans la grande famille de nos peer-reviews ! ♦

Nos thèmes 2014

« Patient impatient, dentiste sur les dents »

Modérateur : Pierre Gobbe-Maudoux



Chacun a été confronté à un patient stressé. Mais quelle est la véritable raison de ce stress ? La crainte de la piqûre ? L'aversion de la fraise ? La difficulté du choix de traitement ou la peur de la facture ? Le savoir du dentiste peut s'opposer à celui du patient. Mais le praticien est-il armé pour faire face à ces avis controversés ? Chaque praticien a au minimum une expérience à partager en ce domaine.

« La paro & l'omnipraticien »

Modérateur : Thierry Vannuffel



Le modèle actuel de l'étiopathogénie des maladies parodontales permet une prise en charge biologique, de bon pronostic, soutenue par la science, et ceci dans le champ d'activité de l'omnipraticien. Mais celui-ci en fait-il assez ? L'avènement de la spécialité en paro ne l'incite-t-elle pas à se décharger trop vite ? Quels outils et méthodes peuvent faire revenir la paro à sa vraie place : l'omnipraticien ?

Fiche technique de ces activités

 Organisateur Sous l'égide du COD asbl Les organisateurs officiels portent les numéros 710 et 711	Quand ?	Choix entre tous les horaires figurant au bulletin d'inscriptions Chaque inscription vaut pour 2 sessions de 1h30 chacune
	Où ?	Toutes les adresses et plans d'accès à consulter sur www.cod.be
	Disponibilité ?	20 places par session (par ordre de réception du règlement)
	Accréditation ?	OUI : les modérateurs sont des organisateurs agréés
	Agrément ?	NON : il n'est pas prévu de délivrer de certificat
	Combien ?	Montant de base tout compris : 190,- EUR Avec 2 activités FC au moment de l'inscription : seulement 90,- EUR Attention : présence obligatoire, pas de remboursement
S'inscrire !	Bulletin d'inscription en avant-dernière page	



**GARANTIE
2+2
ALL INCLUSIF**

Contrôle intuitif des différentes fonctions.

LA NOUVELLE CONSOLE FULL TOUCH BASÉE SUR UNE PLATEFORME LINUX ET UN MICROPROCESSEUR PUISSANT OFFRE DE MULTIPLES POSSIBILITÉS DE DÉVELOPPEMENT.

Touch me
FULL TOUCH DISPLAY 5.7"



« La véritable source des droits est le devoir »

Mohandas Karamchand Gandhi, 1869-1948

Des milliers d'inscriptions sont enregistrées chaque année. Pour une gestion efficace et équitable, des conditions générales sont donc nécessaires. Vous les trouverez ci-dessous pour 2014 : elles correspondent aux valeurs d'équité qui doivent fonder, selon nous, une association de l'envergure du COD. Elles sont les garantes de vos droits élevés, rendus possibles par quelques devoirs élémentaires.

Toute inscription et/ou tout paiement valent acceptation automatique de ces conditions, qui ont été définies dans l'intérêt général. Parfois, l'intérêt général semble contraire aux intérêts particuliers ; si vous estimez que votre intérêt particulier n'est pas rencontré, ne vous inscrivez pas.

? Quelle est la procédure d'inscription ?

Pour des raisons légales, d'accréditation, et d'assurances, les inscriptions sont strictement nominatives ; elles ne peuvent faire l'objet de cession entre personnes.

Les inscriptions doivent parvenir au moyen du formulaire ad hoc ou d'une copie de ce dernier. Ce formulaire permet au COD de comprendre les souhaits d'inscription et de vérifier le détail des coordonnées. Le COD ne peut garantir le traitement administratif de formulaires illisibles ou incomplets. Seule la réception du paiement valide l'inscription, dont la date-valeur fait foi pour l'attribution des places disponibles ainsi que pour le calcul des frais liés aux inscriptions tardives.

Les inscriptions sont toujours confirmées par le COD au moyen d'un courrier personnel contenant un reçu comptable numéroté. Si une telle confirmation n'est pas reçue par le participant dans les 8 jours de son paiement, ou si la confirmation contient une divergence avec l'inscription souhaitée, il appartient au participant de se manifester sans délai auprès du COD.

En cas de règlement bancaire dans la semaine précédant une activité, une preuve de paiement est demandée à l'accueil ; à défaut de celle-ci, une caution en espèces (correspondant au montant d'inscription sur place) est exigée, ou l'accès à l'activité est refusé. Les inscriptions sur place sont déconseillées.

? Les activités du COD donnent-elles droit à l'accréditation ?

Le COD est un organisateur agréé et remplit loyalement les formalités liées au système de l'accréditation en Belgique. Néanmoins, le COD ne peut être tenu responsable de décisions ou de délais qui ne lui appartiennent pas, notamment en ce qui concerne l'agrément d'activités ou l'accréditation individuelle des participants. Le participant renonce à tout recours contre le COD dans ce cadre.

Le règlement de l'accréditation belge stipule que l'organisateur doit valider le talon détachable seulement à la fin du cours, et que pour entrer en ligne de compte le cours doit être suivi entièrement. En conséquence, si un participant arrive en retard, ou part en avance, l'accréditation ne peut lui être accordée, sans que le COD ne puisse en être tenu responsable. Dès lors, il incombe au participant de prévoir la marge de sécu-

rité nécessaire dans ses horaires de déplacements et de présence.

? Comment fonctionne la réduction-fidélité ?

Une réduction-fidélité est accordée pour toute inscription simultanée à 3 activités de formation-conférence (FC) au moins, confirmée par un paiement global en une fois. Cette réduction s'établit selon le barème fixé sur le formulaire d'inscriptions. Le participant peut choisir soit la réduction-fidélité pour une inscription globale, soit des inscriptions unitaires tout au long de l'année ; les inscriptions unitaires successives n'ouvrent pas droit à réduction.

? Quelles sont les autres réductions ?

Un montant promotionnel d'inscription, cumulable avec la réduction-fidélité, est accordé pour certaines activités aux :

- « Masters 1 et 2 » : inscrits régulièrement en master 1 et 2 en dentisterie
- « Jeunes » : praticiens de l'art dentaire diplômés master 2 en 2011 ou plus tard
- « Conjoints » : cohabitants d'un participant inscrit et payant le montant de base ou fidélité
- « Collaborateurs » : praticiens exerçant dans un cabinet où exerce aussi un autre praticien inscrit et payant le montant de base ou fidélité

? Est-il possible d'annuler une inscription ?

Le COD offre une assurance annulation gratuite pour les activités FC, accepte sans discussion toute annulation qui lui parvient au moins 3 jours avant l'activité, et procède au remboursement, déduction faite de la franchise suivante :

- annulation au moins 30 jours en avance : 20% du montant de base
- annulation au moins 7 jours en avance : 50% du montant de base
- annulation au moins 3 jours en avance : 80% du montant de base

Le cas échéant, la réduction-fidélité est recalculée déduction faite de l'inscription annulée. Par ailleurs, en cas de paiement par carte de crédit, les frais de transaction sont également déduits du montant remboursé.

Cette assurance annulation n'est pas d'application pour les activités TP et PR.

? Est-il possible de transférer une inscription ?

Le COD accepte le transfert d'inscription sans frais pour les activités FC, pour un même participant, à condition que l'activité visée par le transfert soit antérieure à l'activité annulée, et dans les limites de disponibilité.

Cette possibilité de transfert n'est pas d'application pour les activités TP et PR.

? Quelles sont les règles spécifiques aux peer-reviews ?

Ces règles garantissent le respect des obligations légales de l'accréditation (principalement la constitution de groupes de 8 à 20 personnes, sans dérogation ni à la hausse ni à la baisse). Aussi, le respect par tous les participants de quelques règles complémentaires est indispensable :

- l'inscription et la participation effective aux 2 peer-reviews consécutifs sont obligatoires
- le participant fait part de ses préférences calendaires sur le formulaire d'inscription ; toutefois, il est possible qu'il soit affecté dans une autre session, en fonction des disponibilités (affectations dans l'ordre de réception des règlements) ; cette affectation est sans appel
- il n'est pas possible d'annuler une participation à un peer-review et aucun remboursement n'est prévu pour quelque raison que ce soit
- il n'est pas possible de transférer une participation : le participant est tenu de lire attentivement la confirmation qui lui est envoyée et de respecter les horaires annoncés

Pour toute interprétation ou complément à ces conditions générales, les décisions du COD sont seules opposables.

D'autres questions ?

Si un point ne vous paraît pas suffisamment clair, écrivez-nous : info@cod.be.

Nous nous ferons un plaisir de répondre à toute question.

VistaScan Mini – la vitesse de manipulation d'un capteur



AIR COMPRIMÉ
ASPIRATION
IMAGERIE
ODONTOLOGIE
CONSERVATRICE
HYGIÈNE

5 tailles
de capteurs
sans fil



- Connexion USB et Net
- Tous les formats taille 0 à taille 4
- Scanner avec la plus haute définition actuelle : 22 pl/mm
- Manipulation plus facile qu'un capteur

Informations complémentaires sur notre site: www.durr.be

DÜRR DENTAL BELGIUM B.V.B.A., Molenheidebaan 97, 3191 Hever
Belgique, Tel.: +32 (0) 15 61 62 71, Fax: +32 (0) 15 61 09 57, info@durr.be