



CHRONIQUE

Edmond BINHAS - contact@binhas.com

Implantologie

Les dix dernières années ont été les plus turbulentes de toute l'histoire de la dentisterie. Jamais auparavant, autant de nouveaux produits, de matériaux, de services et de nouvelles technologies n'ont été introduits et à une telle rapidité. Ces changements ont véritablement transformé notre façon d'exercer (sans parler des modifications liées à notre système de santé). Il devient, aujourd'hui, évident que dans les années à venir les choses vont aller encore plus vite, offrant ainsi de nouveaux challenges à nos cabinets. Aussi l'impact de ces changements en matière d'établissement de plan de traitement a radicalement transformé nos choix en matière d'options de réhabilitation.

Nous devons réinventer en permanence nos conceptions thérapeutiques.

Nous devons véritablement réinventer nos conceptions thérapeutiques. Avec le succès de l'ostéo-intégration en implantologie par exemple, les options de traitement sont devenues plus nombreuses et offrent au patient une plus grande prédictibilité de résultat. Sous réserve d'une élaboration méthodique des plans de traitement, tout chirurgien-dentiste a, désormais, la capacité de gérer les cas implantaires (soit seul soit en équipe pluridisciplinaire). Aussi, s'agit-il d'arrêter de se trouver des excuses.

L'important travail d'information réalisé depuis de nombreuses années par les fabricants d'implants auprès des médias grand public semble avoir porté ses fruits depuis quelques mois. Aussi, avec la demande de la part des patients-consommateurs pour des traitements de qualité croissante, de plus en plus de chirurgiens-dentistes français réalisent que le moment est arrivé de proposer à leur patient l'offre implantaire. Il n'y a pas si longtemps, présenter un plan de traitement implantaire nécessitait beaucoup

plus d'effort, d'information et de temps que pour les autres traitements. Les patients savent aujourd'hui que cette option existe et il n'est pas rare qu'une demande de leur part survienne après la lecture d'un article dans des magazines grand public. Ils sont souvent déçus en cas d'impossibilité technique de réalisation.

Et pourtant, malgré cette demande et même si de plus en plus de praticiens sont convaincus de la nécessité de considérer les traitements implantaires comme une alternative thérapeutique incontournable, beaucoup d'entre eux ont encore une motivation insuffisante pour les proposer dans leurs cabinets. Il est intéressant d'examiner les raisons de ce phénomène. Dans le cadre de cet article, je ne peux les développer en détail. Toutefois, voici une liste non exhaustive de ces raisons : information insuffisante sur les possibilités offertes par l'implantologie, peur de l'échec, indications confuses, complexité des cas, difficulté à établir un plan de traitement implantaire seul, nombreux systèmes existants et incompatibilité entre eux, inconfort de travailler avec un nouveau laboratoire (plus spécialisé), difficulté à établir les honoraires, difficulté à présenter les cas (l'absence de remboursement entraînant une plus grande difficulté à proposer), etc.

Le développement de la pratique implantaire est certes un challenge pour de nombreux cabinets. Il est crucial de lever nos freins intérieurs vis-à-vis de cette spécialité et d'accepter l'idée qu'elle doit faire partie intégrante d'un exercice moderne y compris en omnipratique. Sa mise en place dans votre cabinet est à la fois un élément de motivation professionnelle, un service important rendu à vos patients et une façon de proposer des traitements à plus forte valeur ajoutée.

Il serait aujourd'hui très pénalisant de s'en priver. ■

Edmond Binhas, chirurgien-dentiste DSO, est le fondateur du Groupe Edmond Binhas, spécialisé dans l'organisation et la gestion globale de cabinets