

La caméra endo-buccale

Une aide à l'acceptation des plans de traitement

La caméra endo-buccale est aujourd'hui un puissant outil de communication au cabinet dentaire. Elle offre non seulement une haute technologie pour une visualisation de la cavité buccale, mais a aussi un grand impact sur le désir du patient d'accepter le traitement proposé.



Dr Edmond BINHAS
■ Fondateur
du Groupe Edmond
Binhas

Chaque fois que vous proposez un traitement à un patient, il est dans son intérêt de l'accepter. Cela lui permettra d'acquiescer ou de maintenir une excellente santé bucco-dentaire. Je considère comme un présupposé, bien entendu, que tous les traitements proposés sont justifiés et au juste prix. Quand les projets de traitement sont présentés aux patients, j'ai constaté qu'il est fréquent que leur décision soit prise en fonction de facteurs tels que le coût, le temps, la gêne, l'influence de son conjoint ou de tout autre membre de la famille. En un mot, les patients peuvent savoir qu'il est dans leur intérêt d'accepter le traitement, mais décident de ne pas le réaliser pour d'autres raisons. Malheureusement pour eux, cela entraîne des risques importants et de sérieux problèmes dentaires plus tard. Tout ce que vous pouvez faire pour augmenter le taux d'acceptation des traitements dans l'intérêt de vos patients, est donc positif. En tant que professionnel, vous pouvez avoir une vision des choses à long terme et déterminer quel traitement peut aider vos patients. Cependant, j'ai pu constater qu'il n'est pas naturel pour de nombreux praticiens de faire passer ce besoin de traitement aux patients et de les encourager à accepter. Dans ce sens, la caméra endo-buccale peut considérablement vous aider.

Caméra endo-buccale et communication avancée

Aujourd'hui, la caméra endo-buccale peut jouer un grand rôle dans le travail de présentation du pro-

gramme de soins au patient. La raison principale est que l'impact visuel de la projection sur écran fait de cet outil éducatif, un moyen d'implication du patient dans le traitement, comme jamais auparavant. Les patients peuvent voir et comprendre pourquoi le praticien suggère tel ou tel traitement particulier. Le chirurgien-dentiste pourra facilement montrer où se situent les problèmes et expliquer, photos à l'appui, les bienfaits du traitement. Dans pratiquement tous les cabinets qui possèdent une caméra endo-buccale, le taux d'acceptation des traitements a fortement augmenté.

Impliquer le patient dans la prise de décision

Pourquoi ? Parce que les patients sont devenus partie intégrante de la prise de décision du traitement. Ils ont l'opportunité de situer leurs problèmes, de comprendre les bénéfices des solutions et même de visualiser les résultats qui peuvent être montrés grâce à des « avant/après » réalisés sur des cas similaires et enregistrés dans la mémoire de la caméra. Attention toutefois, cette dernière technique doit être utilisée avec la plus extrême vigilance ! Il faut impérativement s'assurer au préalable que les résultats présentés sont techniquement possibles.

Ceci dit, quand les patients ont la possibilité de voir vraiment le problème sur un écran en couleur, ils seront à même de comprendre pourquoi leurs soins sont nécessaires. Cela les incitera, inévitablement, à poser des questions qui permettront au praticien et à son équipe de les amener à une meilleure compréhension de leurs besoins. La caméra endo-buccale crée vraiment une situation où les patients peuvent voir leur mâchoire et désigner les différentes zones posant problème. Il n'est pas rare alors de les voir commencer à demander : « Qu'allons nous faire pour cela ? » Ainsi, les patients se sentent concernés par l'élaboration du traitement.

Un autre bénéfice de cette caméra est qu'elle rend la mise au point du traitement plus facile pour le praticien. Il n'est désormais plus besoin de faire de schémas explicatifs aux patients pour qu'ils comprennent leur état. Dans ce type de situation, les patients écou-



tent ce que dit le dentiste, mais ne comprennent pas toujours totalement la procédure. Fréquemment, ils décideront de repousser les soins simplement parce qu'ils ne sont pas vraiment à l'aise avec ce qui va être fait. Souvenez-vous que les soins dentaires représentent souvent pour le patient un investissement financier important. Ceci est un facteur négatif dans leur prise de décision. En d'autres termes, le fait que certains patients aient à payer ce qu'ils considèrent comme quelque chose de coûteux, les conduit à se demander si tout est nécessaire. Si l'explication, l'éducation et la compréhension surmontent ces facteurs négatifs de dépense, de temps et de gêne, les patients seront plus enclins à accepter le traitement. Cependant, si votre présentation du traitement n'est pas suffisante pour convaincre les patients, alors il n'y aura pas de traitement. Et, à long terme, ce sont eux les plus grands perdants !

C'est toujours trop cher quand on n'a pas compris

Imaginez un patient souffrant fortement. Vous établissez un diagnostic et êtes capable de cibler le problème. Généralement, vous le constatez tous les jours, le patient qui a mal accepte tout ce que vous lui suggérez. Pourquoi ? Parce que l'envie de soulager cette douleur surpasse toute autre considération de temps et d'argent. La caméra endo-buccale procure les mêmes bénéfices à votre cabinet. Elle agit comme un outil éducatif qui aide à surmonter les aspects négatifs. Une fois que les patients ont vu, compris et pensent qu'un traitement est nécessaire, ils mettront ceci en balance avec le temps, l'argent et la gêne occasionnée. Quand les aspects positifs, avec l'aide de la caméra, surpassent ces aspects négatifs, les patients acceptent le traitement. C'est un excellent outil pour offrir une santé bucco-dentaire optimale.

D'autre part, n'oublions pas non plus que son utilisation projette l'image d'un cabinet à la pointe du progrès. Ce qui n'est pas sans influence dans la décision du patient. Pour chaque patient avec ses problèmes particuliers, il est utile d'employer la caméra intra-orale. Le chirurgien-dentiste peut désigner aux patients les parties concernées et cibler les problèmes. Alors qu'elle n'est que très partiellement un élément de diagnostic ou de mise au point du traitement, elle joue un rôle essentiel dans le processus d'éducation du patient sur sa santé bucco-dentaire.

Voir, c'est croire

Avant toute chose, le praticien (ou l'assistante) expliquera au patient ce qu'est cette caméra, pourquoi le cabinet l'a acquise et comment elle va les aider à comprendre le traitement proposé. Enfin, il rassurera le patient en disant que son usage est parfaitement indolore. Négliger cette information peut aboutir à une perception négative de cet outil ! Ensuite, le

chirurgien-dentiste effectuera un balayage de la bouche avec la caméra et montrera les images reçues. Il expliquera alors tout ce qu'il décèle.

Imaginez que, après examen de la bouche et radios, vous preniez la décision de réaliser une couronne sur la première molaire supérieure droite. Vous montrerez alors un agrandissement de la dent avec son problème. Une fois celle-ci sur le moniteur en couleur, le patient et vous-même pourrez discuter de l'amalgame existant, de sa taille, de ses infiltrations, de la fracture, du rôle de la couronne et de ses bienfaits. Le patient aura alors toutes les cartes en main. Cet outil permet ainsi l'application d'une notion majeure dans le domaine de la communication : « Voir c'est croire ! »

Avantages

Apportés par cette technologie, à souligner auprès du patient :

1. Une précision dans l'observation clinique jamais atteinte auparavant
2. Une excellente compréhension de l'état de leur bouche, par une vue directe
3. Une méthode totalement indolore
4. De meilleurs résultats
5. Un résultat esthétique OPTIMAL

Caméra endo-buccale et soins post-opératoires

Recommandée lors de l'examen initial, la caméra endo-buccale doit également être utilisée pour montrer au patient le résultat final. Elle devient un outil important pour plusieurs raisons :

1. Utiliser cette caméra durant la phase post-opératoire renforce l'engagement du cabinet dentaire pour des soins de haute qualité et de technologie avancée.
2. Bien que les patients aient décidé de suivre le traitement, il est important de leur montrer les images avant et après le traitement. Ces résultats les convaincront que leur décision était juste et renforcera leur satisfaction.
3. Quand les patients sont satisfaits et peuvent voir le résultat final, ils vous recommanderont à d'autres personnes motivées par la qualité. N'oubliez pas que les patients qui acceptent le traitement avec l'aide de la caméra intra-orale comprennent mieux la procédure qu'auparavant. Cela les aidera à mieux l'expliquer aux autres.

La caméra intra-orale est un excellent outil pour accroître le taux d'acceptation des plans de traitement aujourd'hui. C'est une aide précieuse pour la compréhension du traitement par les patients. Mais le plus important est qu'elle aide les patients à mieux accepter les traitements dentaires dont ils ont besoin et donc leur permet d'atteindre une santé buccale optimale. ◆

CONTACT

Groupe Edmond BINHAS

Cathie
Immeuble Grand Ecran
15 avenue André Roussin - 13016 Marseille
N° Vert : 0800 521 764 - Tél. : 04 95 06 97 31
Email : contact@binhas.com