

Vol 16 No 2 PRINTEMPS 2025

PRÉSENCE

LE JOURNAL DE L'ORDRE DES DENTUROLOGISTES DU QUÉBEC



LA COMMUNICATION : UN OUTIL ESSENTIEL

INSATISFACTIONS DE VOS PATIENTS
COMMENT LES GÉRER?
PAGE 12

DenPlus

UNE MARQUE
DE CONFIANCE

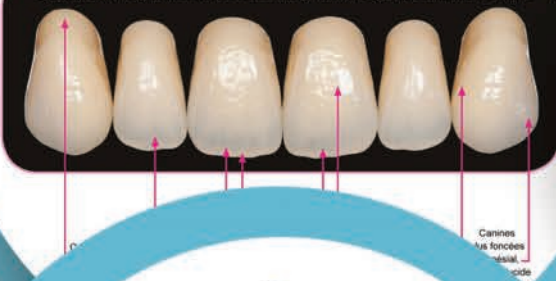
DUAL FORM V®



enigmallife+

Caractéristiques uniques enigmallife+

Symétrie faciale parfaite à travers une correspondance gauche et droite des dents



Cannes
des incisives
dentales
gauche
droite

VITA



myerson.



4natur



Caractéristiques uniques 4natur



Structures
internes de
dents
naturelles

Opalescence
bleu/blanche
et

Plus grande
translucidité
incisive

Image APN®



DANS CETTE ÉDITION

VOL 16 NO 2 - PRINTEMPS 2025

Palmeri Publishing Inc

35 - 145 Royal Crest Court
Markham, ON L3R 9Z4
Tél : 905-489-1970 / Fax : 905-489-1971
Courriel: ettore@palmeripublishing.com

Édition:

Ettore Palmeri, MBA, AGDM, B.Ed., BA

Rédaction:

Sylvie Grothé, Jessica Tremblay

Conception et disposition:

Palmeri Media Group/Graphics

Siège social:

395, rue du Parc-Industriel
Longueuil (Québec) J4H 3V7
Tél: 450-646-7922
Courriel: info@odq.com

Les articles publiés ainsi que les publicités expriment les points de vue des auteurs, mais ne reflètent pas nécessairement les opinions de l'Ordre des denturologistes du Québec. Tous droits réservés. Le contenu de cette publication ne peut pas être reproduit, que ce soit en partie ou en entier, sans l'autorisation écrite du propriétaire.

Dates de parution:

avril, juillet, octobre, décembre

Dépôt légal:

Bibliothèque nationale du Québec
Bibliothèque nationale du Canada
Poste publications / Numéro de convention 40009599

Veuillez noter que la forme masculine utilisée dans le *Présence* désigne aussi bien les femmes que les hommes. Le genre masculin est utilisé sans aucune discrimination et dans le seul but d'alléger le texte.

4

MOT DU PRÉSIDENT
ORDRE DES DENTUROLOGISTES DU QUÉBEC

UN DÉBUT D'ANNÉE MOUVEMENTÉ

Raymond Lagacé, d.d.

6

MOT DE LA DIRECTION GÉNÉRALE
ORDRE DES DENTUROLOGISTES DU QUÉBEC

UN MANDAT PAR INTÉRIM

Alain Crompt, t.i.m.(E), B.Ed., D.S.A., M.A.P.

8

MOT DU PRÉSIDENT
ASSOCIATION DES DENTUROLOGISTES DU QUÉBEC

POUR SUIVRE LA MISSION MALGRÉ UNE TRANSITION

Alain Gauthier, d.d.

9

NOUVELLES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

SÉANCE DU 24 JANVIER 2025

SÉANCE DU 21 FÉVRIER 2025

12

ARTICLE

LA COMMUNICATION EFFICACE

Yva Khalil, HD, F. ICOI-ADIA

16

ARTICLE

INSATISFACTIONS DE VOS PATIENTS COMMENT LES GÉRER?

Dr. Edmond BINHAS, Fondateur de la Binhas
Global Dental School



Raymond Lagacé, d.d.
Président
Ordre des denturologistes du Québec

UN DÉBUT D'ANNÉE MOUVEMENTÉ

Le printemps étant déjà arrivé, cela nous donne l'assurance de jours plus chauds dans un avenir proche.

J'ai quelques points à partager avec vous aujourd'hui.

Comme vous le savez déjà, notre directrice générale et secrétaire, Mme Sonia Brochu, a quitté ses fonctions le 31 janvier dernier. Mme Brochu aura su, au cours des trois dernières années, travailler de concert avec le conseil d'administration afin de moderniser les affaires courantes de l'Ordre.

L'instauration d'un virage vert en est un bel exemple avec le Portail de l'Ordre où les inscriptions et les formations se font directement en ligne et sans papier! Elle a également contribué au nouveau règlement sur la formation continue obligatoire, à l'organisation de deux congrès conjoints ODQ/ADQ et bien d'autres réalisations. Je tiens donc, au nom du conseil d'administration et en mon nom, à remercier Sonia pour le temps passé avec nous et nous lui souhaitons plein de belles réalisations dans ses nouvelles fonctions au sein d'un autre ordre du domaine de la santé.

C'est en décembre dernier que le conseil d'administration a nommé M. Alain Crompton comme directeur général et secrétaire par intérim. D'ailleurs, je vous invite à lire le mot du directeur général un peu plus loin afin d'en connaître un peu plus sur le parcours exceptionnel de M. Crompton. Compte tenu de toute son expérience, M. Crompton est un atout pour l'Ordre et il est en poste depuis le 1^{er} février, le temps de trouver la personne qui adhèrera à ce poste d'importance pour l'organisation. Nous vous tiendrons informé via l'Info-ODQ de la personne choisie par le conseil d'administration.

De plus, vous devriez recevoir prochainement la version amendée des règles généralement reconnues d'hygiène et d'asepsie, à la suite de l'évolution de ce dossier et des commentaires reçus depuis l'AGA d'octobre dernier. Soyez à l'affût de votre boîte courriel afin d'y retrouver votre Info-ODQ, pour plus de détails.

Janvier 2025 aura été définitivement un mois de changement autant à l'Ordre avec le départ de la directrice générale et secrétaire qu'à l'Association avec l'annonce du départ de son président, M. Benoit

Talbot, qui aura été en poste à la présidence de l'ADQ pendant plus de 15 années. J'ai eu le privilège de travailler et de discuter avec M. Talbot sur différents dossiers concernant notre profession, et ce, toujours dans un très grand respect mutuel, notamment en collaborant à la réalisation de deux congrès conjoints ODQ/ADQ. Benoit, je te souhaite du repos et du bon temps pour toi et ta famille. Merci encore pour ton implication pour la profession au cours de tes mandats à titre de président de l'ADQ.

D'ailleurs, je vous invite à ajouter à votre agenda la date du prochain congrès de la denturologie, qui se déroulera au même endroit que celui de 2024 soit au Centre des congrès de St Hyacinthe du **14 au 16 octobre 2026**, ce sera une belle occasion pour vous d'accumuler des heures de formation continue.

En terminant, j'aimerais vous entretenir d'un dossier d'une très grande importance qui a mobilisé beaucoup de ressources, de temps et d'argent à l'Ordre. Le conseil d'administration a même dû former un comité d'urgence afin de répondre à une demande de l'Office des professions du Québec dans le cadre des travaux d'écriture du *Guide explicatif de la loi 15*.

L'Office nous a demandé de produire un argumentaire présentant les risques de préjudices que peuvent comporter la prise d'empreinte et la prise d'articulé pour les patients, et ce, à la suite d'une divergence d'opinions sur l'interprétation de notre Loi, à savoir si la prise d'empreintes et la prise d'articulé étaient des actes encore réservés avec la nouvelle *Loi sur la denturologie* adoptée en septembre 2020.

Le comité d'urgence et le conseil d'administration ont travaillé d'arrache-pied avec un délai très court imposé par l'Office. Finalement, nous avons déposé un document très étoffé à l'Office, le 18 décembre dernier intitulé:

« Argumentaire

La prise d'empreinte et la prise d'articulé en denturologie : des activités réservées pour la protection du public

Un document de 88 pages où nous avons présenté différents éléments: jurisprudence, arguments scientifiques et beaucoup de recherches de notre part.

L'argumentaire contenait aussi des références aux travaux précédant l'adoption de la Loi actuelle de la denturologie, entre autres, des références à la Commission parlementaire préalable et à la recommandation des experts dans leur rapport qui a inspiré le changement de loi dans lequel nous pouvions lire pourquoi les mots « prise d'empreinte et d'articulé » ne se retrouvaient plus textuellement dans la loi actuelle, à savoir :

« Plutôt que de réserver spécifiquement la prise d'empreinte et la prise d'articulé, il [le Groupe de travail] a préféré les regrouper sous l'activité " effectuer les interventions nécessaires à la fabrication d'une prothèse dentaire ". Cette activité est plus large et permet ainsi d'englober d'autres procédés »

(Gouvernement du Québec, 2002, p.304)

Article 6.2 de notre Loi actuelle.

C'est avec beaucoup de fébrilité que nous attendions la réponse de l'Office sur un enjeu aussi important pour la protection du public.

Le 14 février dernier, nous recevions la réponse de l'Office en lien avec notre argumentaire, où il est écrit dans le troisième paragraphe de leur lettre :

« Nous confirmons que votre démonstration voulant que la prise

d'empreinte et la prise d'articulé doivent être considérées comme des activités réservées est convaincante. Votre argumentaire sur les risques de préjudices directs et indirects encourus par les patients à la suite de prises d'empreinte ou de prises d'articulé mal réalisées répond aux questionnements de l'Office.

Ce fut, croyez-moi, un moment de pur bonheur et de reconnaissance par l'Office de tout le travail que nous avons accompli et surtout de la confiance que le public est en droit de s'attendre des denturologistes dans l'exercice de leur profession et de leurs activités réservées.

Bien sûr, il reste encore quelques travaux à finaliser pour que le Guide de la Loi 15 puisse enfin voir le jour, mais soyez assurés que nous continuerons à collaborer avec les autres ordres du domaine buccodentaire à la réalisation de ce guide.

Nous rendrons prochainement cet argumentaire disponible pour tous et je vous invite à le lire afin que vous puissiez aussi ressentir toute la fierté et le travail qui est mené depuis plus de cinquante ans à la défense du public et à la reconnaissance de notre profession.

En terminant, je vous invite à me faire part de vos commentaires et sachez qu'il me fera toujours plaisir de répondre à vos questions, n'hésitez pas à me joindre à mon adresse courriel rlagace@odq.com

CE NE SONT PAS SEULEMENT LES PRODUITS C'EST AUSSI LE PARTENAIRE

Fiez-vous sur nous pour faire prospérer votre entreprise

Nous nous efforçons d'être un partenaire d'affaires précieux sur lequel nos clients peuvent se fier pour les aider à fonctionner efficacement et fournir des soins de qualité aux patients.

Nous offrons :

- Matériaux Numériques
- Dents
- Soutien Technique
- Matériaux
- Éducation
- Solutions de CFAO



1-800-496-9500

www.zahncanada.ca

MOT DE LA DIRECTRICE GÉNÉRALE

ORDRE DES DENTUROLOGISTES DU QUÉBEC



Alain Cromp, t.i.m.(E), B.Ed., D.S.A., M.A.P.

UN MANDAT PAR INTÉRIM

À la suite du départ de la directrice générale et secrétaire Madame Sonia Brochu en janvier dernier, le conseil d'administration de l'Ordre m'a demandé d'effectuer l'intérim à la direction générale pendant la période de recrutement de la nouvelle direction générale.

Connaissant bien l'Ordre des denturologistes pour avoir réalisé le dernier exercice de planification stratégique avec le conseil d'administration à titre de consultant et pour avoir présenté aux administrateurs les concepts d'une bonne gestion intégrée des risques, j'ai donc accepté ce mandat avec plaisir.

Quelques mots pour vous présenter qui je suis. Après avoir œuvré pendant 35 ans à titre de directeur général et secrétaire de l'Ordre des technologues en imagerie médicale, en radio-oncologie et en électrophysiologie médicale, je suis devenu consultant en gouvernance auprès des ordres professionnels. Depuis 2019, je suis intervenu à titre de directeur général par intérim ou de conseiller auprès de l'Ordre des audioprothésistes, l'Ordre des technologues en prothèses et appareils dentaires, l'Ordre des chiropraticiens, l'Ordre des technologues professionnels, l'Ordre des acupuncteurs. Plus récemment, depuis décembre 2023, je suis un des deux administrateurs nommés par le Conseil des ministres dans la mise sous administration de l'Ordre des géologues.

C'est avec plaisir que je vous informe que les activités régulières de l'Ordre suivent leur cours depuis mon arrivée au début du mois de février.

Parmi les dossiers importants ayant fait l'objet d'une attention particulière, mentionnons les suivants :

- Suivi de l'autorisation d'activités réservées par l'Office des professions pour les denturologistes;
- Participation au processus de recrutement d'une nouvelle direction générale avec le comité de dotation;
- Préparation d'une version bonifiée des règles généralement reconnues d'hygiène et d'asepsie. Une nouvelle version sera rendue disponible prochainement;
- Préparation et participation aux séances du conseil d'administration du 21 février, 27 mars et 11 avril;
- Participation au groupe de travail sur les types de prothèses;
- Participation au comité des ressources humaines.

Après un hiver chargé d'émotions de toutes sortes, je vous souhaite de profiter pleinement de cette saison de renouveau.

Respectueusement,

Alain Cromp, t.i.m.(E), B.Ed., D.S.A., M.A.P.



RODIN[®]
3D Resin

A Pac-Dent Brand

THE FIRST
UNIVERSAL RELINE MATERIAL
COMPATIBLE WITH 3D PRINTED AND TRADITIONAL DENTURES



4.5

Dental PRODUCT SHOPPER
BEST PRODUCT

Special offer on Rodin!
Buy 3, Get 1 FREE from
authorized distributors today.



MOT DU PRÉSIDENT

DE L'ASSOCIATION DES DENTUROLOGISTES DU QUÉBEC (ADQ)



Alain Gauthier, d.d.
Président intérimaire

Poursuivre la mission malgré une transition

Bonjour à toutes et à tous

Comme vous le savez peut-être, j'ai récemment été nommé au poste de président intérimaire de l'Association des denturologistes du Québec. C'est un honneur de pouvoir servir la denturologie et de travailler ensemble, avec vous et avec l'Ordre, pour atteindre nos objectifs communs.

Tout d'abord, je tiens à remercier chaleureusement Benoit pour tout ce qu'il a fait pour notre association. Il a été de tous les combats et il peut être fier de ses accomplissements. Son départ à titre de président était inattendu et j'ai accepté de prendre la relève afin de faire le pont entre lui et le futur.

Il y a des priorités que je veillerai à faire respecter, dont le Régime canadien de soins dentaires, la défense de nos membres, la mise en place de formations continues et de nouveaux outils d'informations auprès de nos patients.

Déjà, l'Association a amorcé un projet pour restructurer ses façons d'opérer afin d'être plus inclusive. Il sera de mon devoir de faire aboutir ce projet dans le respect des intervenants et de la mission de notre association.

Notre association a toujours été un lieu d'échange, de solidarité et d'engagement. Ensemble, nous avons réalisé de grandes choses, et je suis convaincu que l'avenir nous réserve encore de nombreuses réussites. Mon engagement en tant que président sera de continuer à promouvoir ces valeurs et de veiller à ce que chaque voix soit entendue.

Je souhaite également encourager l'innovation et l'implication de chacun d'entre vous. Vos idées et vos initiatives sont essentielles pour faire avancer notre mission. N'hésitez pas à partager vos réflexions et à proposer des projets qui vous tiennent à cœur.

RCS

Pendant que j'ai votre attention, je souhaitais également revenir sur le fameux Régime canadien de soins dentaires (RCS), qui nous occupe tant depuis sa mise en place.

Tout d'abord, bien qu'il reste encore quelques difficultés, je tiens néanmoins à souligner les améliorations qui ont été mises en place depuis l'entrée en vigueur du programme. Nos démarches auprès des instances gouvernementales peuvent porter fruit.

À l'ADQ, nous travaillons également sur un projet qui vous permettra de mieux comprendre son fonctionnement et d'avoir des réponses à vos questions. Soyez à l'affût, nous devrions bientôt être en mesure de l'annoncer et de vous donner des détails plus concrets.

Toujours sur le RCS, nous avons récemment appris que le programme sera élargi, à partir du premier mai, pour englober l'ensemble de la population adulte qui répond aux critères. Ce sera en trois phases, les 1^{er}, 15 et 29 mai, selon les catégories d'âge.

Merci encore pour votre confiance. Je suis heureux de faire ce voyage avec vous et de voir tout ce que nous allons accomplir.

NOUVELLES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Séance du 24 janvier 2025

Adoption des principales résolutions

Lors de cette séance, les administrateurs ont adopté :

- L'embauche de M. Alain Crompt, t.i.m.(E), B.Ed., D.S.A., M.A.P., à titre de directeur général et secrétaire par intérim.

Autres dossiers

D'autres dossiers importants ont fait l'objet de discussions, notamment :

- Le suivi des démarches avec l'Office des professions;
- La demande de réinscription de M. Christian Duchesneau;
- Le suivi du dossier de dotation du poste à la direction générale.

Séance du 21 février 2025

Nomination

Les administrateurs ont procédé à la nomination suivante :

- M. Gilles LaSalle, d.d., à titre de membre du comité des équivalences.

Adoption des principales résolutions

Lors de cette séance, les administrateurs ont adopté :

- Le procès-verbal des deux dernières séances régulières tenues le 13/12/24 et le 24/01/25 et de la séance spéciale tenue le 19/11/24;
- La mise à jour du Tableau des membres;
- La révision post-consultation des règles d'asepsie.

Autres dossiers

D'autres dossiers importants ont fait l'objet de discussions, notamment :

- Les rapports de la présidence et de la direction générale;
- La correspondance;
- Le calendrier des rencontres du CA 2025-2026;
- La prothèse de précision;
- Le recrutement d'enseignants à l'AEC;
- La demande de réinscription de M. Christian Duchesneau;
- L'élection des administrateurs 2025;
- Le suivi du plan d'action de la planification stratégique.

CIRED-BIO
Laboratoire de surveillance
microbiologique des stérilisateur

Formulaire d'adhésion
CIRED-BIO



La stérilisation des instruments dentaires est une étape clé dans un programme de contrôle dans la transmission des infections. L'identification des systèmes de stérilisation non fonctionnels est une mesure obligatoire en vue de limiter les risques de contamination croisée.

C'est pourquoi le CIRED s'associe avec le laboratoire de Microbiologie et bactériologie du CEM afin d'offrir aux denturologistes et autres professionnels de la santé, un service de vérification de leurs stérilisateur.

Le laboratoire de Microbiologie possède une solide réputation dans le domaine puisqu'il vérifie l'efficacité de l'asepsie pour les denturologistes du Québec depuis plus de vingt ans.

Nous vous invitons donc à vous joindre à nous et à vous associer à un service professionnel simple, afin de protéger et sécuriser vos patients contre le risque de transmission d'infection.

- Vérification mensuelle des stérilisateur (type chimique et humide)
- Envoi d'un registre des contrôles (document PDF) permettant de suivre le programme
- Émission d'un certificat pour chaque contrôle.
- Assistance et « re-vérification » gratuite d'un test positif.
- Suivi du processus d'analyse du test par courrier électronique.
- Possibilité de recevoir le certificat par courrier électronique

Inscription et paiement en ligne à l'adresse sui- vante :

<http://cired.cegepmontpetit.ca/>

Faire parvenir le formulaire

d'adhésion CIRED-BIO

945 chemin de Chambly,
 Longueuil (QC) J4H 3M6
 Casier : 203

ou via notre site
Internet

<http://cired.cegepmontpetit.ca/>

Pour nous rejoindre

France Bélanger d.d
 Tél : (450) 679-2631 # 5093

francel.belanger@cegepmontpetit.ca

Libeller les chèques au nom du CIRED

Nom _____

Adresse _____ Suite _____

Ville _____ Province _____

Code Postal _____ Date _____

Responsable à contacter _____



_() _____

Adresse courriel _____

Visa

MasterCard

carte _____ exp ____/____

Signature : _____

S.V.P. veuillez indiquer pour chaque appareil :

Type et nom du fabricant	# de série	Date d'achat
①		
②		
③		
④		

Choisir l'option désirée :

Nombre de stérilisateur	Coût Annuel	TPS	TVQ	Total
1 <input type="checkbox"/> 12 contrôles/sté	208.74\$	10.44\$	20.82\$	240\$
2 <input type="checkbox"/> 12 contrôles/sté	313.11\$	15.66\$	31.23\$	360\$
3 <input type="checkbox"/> 12 contrôles/sté	413.13\$	20.66\$	41.21\$	475\$
4 <input type="checkbox"/> 12 contrôles/sté	508.81\$	25.44\$	50.75\$	585\$

Montant à payer

\$

Programme des contrôles microbiologiques pour stérilisateur

Afficher ce registre près de votre stérilisateur

Registre des contrôles microbiologiques / par stérilisateur

Veillez conserver tous vos certificats

Informations - Valide pour un stérilisateur

<i>Nom du denturologiste:</i>	<i>Nom du responsable de la stérilisation :</i>	
	<i>Nombre de contrôle</i> <input type="checkbox"/> 12	
<i>Date de début du ou des contrôles microbiologiques:</i>	<i>Type de stérilisateur:</i>	<i>No. de série:</i>
	<i>Chaleur humide</i> <input type="checkbox"/>	
	<i>Vapeur chimique</i> <input type="checkbox"/>	

Test	No du test	Date de l'envoi	Résultat du test
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
➤ 12			
➤ Veillez renouveler votre abonnement au CIRED-BIO			

Pour toute information supplémentaire

France Bélanger d.d. (450) 679-2631, poste : # 5093
francel.belanger@cegepmontpetit.ca

Site du formulaire d'inscription : <http://cired.cegepmontpetit.ca/>

CIRED-BIO
945 chemin de Chambly,
Longueuil (Qué)
J4H 3M6 Casier : 203

Reproduction de l'article Khalil, Y. (2013, juillet). La communication efficace. L'Explorateur, 23(2), 10-12. Avec l'aimable autorisation de l'Ordre des hygiénistes dentaires du Québec

LA COMMUNICATION EFFICACE



Yva Khalil, HD, F. ICOI-ADIA

Une communication efficace nous aide à mieux comprendre une personne ou une situation et nous permet de résoudre les différends, établir la confiance et le respect ainsi que de créer un environnement où l'éducation dentaire est plus motivante. Aussi simple que la communication peut sembler, une grande partie de ce que nous essayons de communiquer aux autres et de ce que les autres essaient de nous communiquer est souvent mal comprise, ce qui peut provoquer des conflits et des frustrations dans nos relations professionnelles. En acquérant ces habiletés de communication efficaces, nous pouvons mieux communiquer avec nos collègues de travail et surtout avec nos patients chez qui nous souhaitons avoir un impact dans l'acceptation des plans de traitements et la conformité à nos recommandations.

Qu'est-ce que la communication efficace?

À l'ère de l'information, nous devons envoyer, recevoir et traiter un très grand nombre de messages chaque jour. Mais la communication efficace est plus que de simples échanges d'informations, il s'agit aussi de comprendre l'émotion derrière celles-ci. Une communication efficace peut améliorer les relations à la maison, au travail et dans des situations sociales par l'approfondissement de nos relations avec les autres, améliorer le travail d'équipe, améliorer la prise de décision et de résolution de problèmes. Elle vous permet de communiquer même des messages qui pourraient être perçus comme négatifs ou difficiles à accepter sans créer de conflit ou de détruire la confiance. Une communication efficace combine un ensemble de compétences, y compris la communication non verbale, l'écoute attentive, la capacité à gérer le stress dans l'instant présent et la capacité à reconnaître et à comprendre vos propres émotions et celles de la personne avec qui vous communiquez.

Bien que la communication efficace est une compétence acquise, elle est plus efficace quand elle est spontanée plutôt que formulée. Un discours qui est lu, par exemple, a rarement le même impact que celui d'un discours qui

est livré (ou semble être livré) spontanément. Bien sûr, il faut du temps et des efforts pour développer ces compétences et devenir un communicateur efficace. Plus nous y mettrons d'effort et de pratique, plus instinctives et spontanées deviendront nos compétences en communication.

Habilité de communication efficace n°1 : l'écoute

L'écoute est l'un des aspects les plus importants de la communication efficace. Une écoute réussie signifie non seulement comprendre les mots ou les informations étant communiqués, mais aussi de comprendre ce que le patient ressent au sujet de ce qu'il communique.

L'écoute efficace peut :

- Permettre que le patient se sente entendu et compris, ce qui peut aider à construire une relation plus profonde entre nous.
- Créer un environnement où tous se sentent en sécurité pour exprimer des idées, des opinions, des sentiments et résoudre des problèmes.
- Gagner du temps en aidant à préciser les informations, éviter les conflits et les malentendus.
- Soulager les émotions négatives. Lorsque les émotions sont fortes, si le patient estime qu'il ou elle a réellement été entendu, l'écoute peut contribuer à calmer, à soulager les émotions négatives et à permettre une véritable compréhension ou la résolution de problèmes.

Conseils pour une écoute efficace

Si notre objectif est de comprendre et de communiquer avec le patient, l'écoute efficace viendra souvent naturellement. Dans le cas contraire, nous pouvons nous rappeler des conseils suivants. Plus nous les mettons en pratique, plus satisfaisantes et enrichissantes deviendront nos interactions avec nos patients.

E5

vhf



ENTER

Entrez dans une nouvelle ère de fraisage



Branchez, puis fraisez

Déballer, brancher et commencer à fraiser



Liberté maximale

En matière d'indication, de numériseur et de matériaux



Airtool

Aucun air comprimé

 **Central Dental**
The laboratory and denturist supply specialist.

1-800-268-4442 centraldentalltd.com



- **Se concentrer pleinement sur le patient** : son langage corporel et d'autres indices non verbaux. Si vous avez l'esprit chargé, vous êtes presque certain de manquer des indices non verbaux dans la conversation. Si vous trouvez qu'il est difficile de se concentrer sur les propos de certains patients, essayez de répéter leurs paroles dans votre tête, pour renforcer leur message et vous aider à rester concentré.
- **Évitez d'interrompre** ou d'essayer de rediriger la conversation prématurément. Écouter ne signifie pas d'attendre notre tour pour parler. Vous ne pouvez pas vous concentrer sur ce que le patient dit si vous formulez dans votre tête ce que vous allez dire par la suite. Souvent, le patient peut lire nos expressions faciales et sait que nos pensées sont ailleurs.
- **Évitez de paraître moralisateur.** Afin de communiquer efficacement avec quelqu'un, nous n'avons pas à les aimer ou à être en accord avec leurs idées, leurs valeurs ou leurs opinions. Cependant, les échanges parfois difficiles, lorsqu'exécutés avec succès, peuvent mener à des liens mémorables et profonds.
- **Démontrez votre intérêt pour ce que le patient vous dit.** Hochez la tête de temps en temps, souriez à la personne et assurez-vous que votre posture est ouverte et accueillante. Encouragez le patient à continuer ses propos avec de petits commentaires verbaux comme « oui » ou « je vous comprends. »

Habilité de communication efficace n°2 : communication non verbale

Lorsque nous communiquons des choses qui nous tiennent à cœur, nous le faisons principalement en utilisant des signaux non verbaux. La communication sans paroles ou le langage du corps comprend les expressions faciales, les mouvements du corps et les gestes, le contact visuel, la posture, le ton de votre voix, et même la tension musculaire et la respiration. La façon dont vous regardez, écoutez, vous vous déplacez et réagissez face à une autre personne en disent davantage sur la façon dont vous vous sentez et ce que vous pensez que les mots seuls ne peuvent le faire.

Développer la capacité à comprendre et à utiliser la communication non verbale peut nous aider à communiquer avec nos patients, exprimer ce que nous voulons vraiment dire et naviguer dans les situations difficiles, ainsi que construire de meilleures relations de confiance.

Le patient nous voit donc comme une personne de référence en qui il aura toujours grandement confiance.

- Vous pouvez améliorer votre communication efficace en utilisant le langage corporel ouvert, les bras décroisés, avec une attitude ouverte ou assis sur le bord de votre siège et en maintenant un contact visuel avec la personne à qui vous parlez.
- Vous pouvez également utiliser le langage corporel pour souligner ou renforcer votre message verbal en touchant la main ou l'épaule du patient pour le rassurer.

Conseils pour améliorer la façon dont vous percevez la communication non verbale

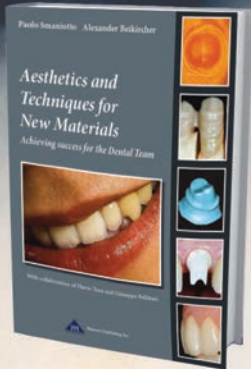
- **Pratiquez l'observation de gens** dans les lieux publics, comme au centre commercial, bus, train, café, restaurant, ou même sur un talk-show à la télévision avec le son en sourdine. Observer comment les autres utilisent le langage du corps peut vous apprendre à mieux recevoir et utiliser les signaux non verbaux lors d'une conversation avec vos patients. Remarquez comment les gens agissent et réagissent les uns aux autres. Essayez de deviner ce qu'est leur relation, de quoi ils parlent et comment chacun se sent à propos de ce qui est dit.
- **Soyez conscient des différences individuelles.** Les gens de différents pays et cultures ont tendance à utiliser des gestes différents de communication non verbale; il est donc important de prendre l'âge, la culture, la religion, le sexe, et l'état émotionnel en considération lors de la lecture des signaux du langage corporel. Un adolescent, une veuve en deuil ou un homme d'affaires pressé et autoritaire, par exemple, sont susceptibles d'utiliser des signaux non verbaux différemment.
- **Regardez les signaux de communication globalement.** Ne lisez pas trop dans un seul geste ou un seul signe non verbal. Tenez compte de tous les signaux non verbaux que vous recevez, du contact visuel au ton de la voix au langage du corps. N'importe qui peut laisser échapper le contact visuel par exemple, ou croiser brièvement ses bras sans le vouloir. Examinez les signaux dans leur ensemble pour obtenir un meilleur « diagnostic » sur une personne.

Conseils pour améliorer la façon de livrer la communication non verbale

- **Utilisez des signaux non verbaux qui correspondent avec vos paroles.** La communication non verbale devrait renforcer ce qui est dit et ne pas le contredire. Si vous dites une chose, mais votre langage du corps dit autre chose, votre patient ne ressentira pas que vous vous souciez réellement de lui. Il ne ressentira pas que vos propos sont sincères.

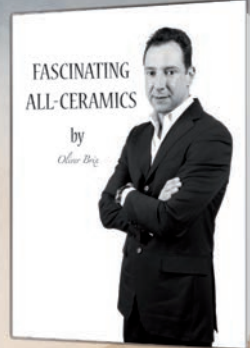
Plongez dans la lecture abordable!

Livres imprimés, maintenant au prix numérique !



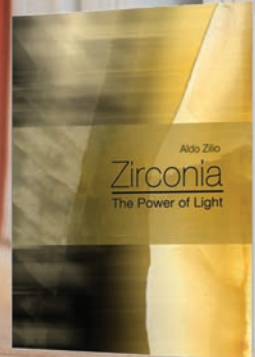
Aesthetics and Techniques of New Material
Paolo Smaniotto & Dr. Alexander Beikircher

\$69 +TVH
REG: \$199



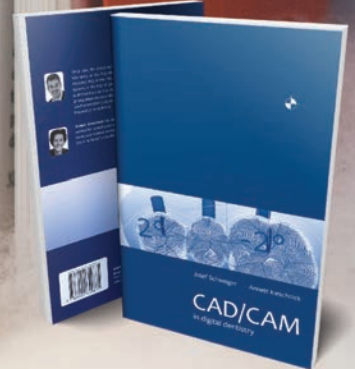
Fascinating All-Ceramics
Oliver Brix

\$69 +TVH
REG: \$199



Zirconia - The Power of Light
Aldo Zilio

\$69 +TVH
REG: \$199



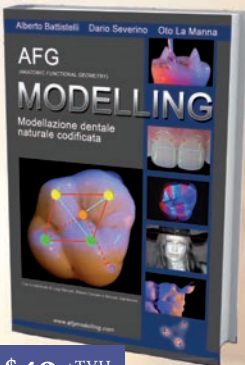
CAD/CAM in digital dentistry
Josef Schweiger and Annette Kieschnick

\$59 +TVH
REG: \$69

Version numérique disponible **\$69**

Version numérique disponible **\$69**

SEULEMENT NUMÉRIQUE



AFG Modelling
Alberto Battistelli, Dario Severino & Oto La Manna

\$49 +TVH



Aesthetic & Function
Claudio Nannini

\$49 +TVH
REG: \$69



The Basic Rules of Facially Generated Treatment Planning
Michael Racich

\$19 +TVH

Version numérique disponible

Pour commander, contactez

PMG
Palmeri Media Group

Palmeri Media Group
1.905.489.1970
1.866.581.8949

- **Ajustez vos signaux non verbaux en fonction du contexte.** Le ton de votre voix, par exemple doit être différent lorsque vous vous adressez à un enfant que lorsque vous vous adressez à un groupe d'adultes. De même, il faut tenir compte de l'état émotionnel et de l'ouverture du patient à recevoir les informations. (Exemple : Le patient est pressé et n'écoute pas.)
- **Utilisez le langage corporel pour exprimer des sentiments positifs** et pour démontrer de la confiance en vous, même lorsque vous ne les ressentez pas. Pour certaines personnes, c'est plus facile, et pour d'autres, il faut se l'imposer jusqu'à ce que nous soyons à l'aise avec ce concept. Certains sont plus timides que d'autres aussi et les personnalités de nos patients peuvent parfois nous submerger.

Habilité de communication efficace n°3 : la sensibilité émotionnelle

La sensibilité émotionnelle est la capacité de comprendre l'émotion derrière la discussion avec un patient. Lorsque nous la reconnaissons, nous pouvons la mentionner au patient pour lui démontrer que nous sommes sensibles à ce qui est important pour lui et que nous nous soucions de lui. Cela tissera encore plus le lien de confiance qu'il manifesterà en nous et nos recommandations pour lui seront facilement acceptées et exécutées par le patient. Une communication efficace nécessite à la fois la pensée et l'empathie.

La sensibilité émotionnelle vous aidera à :

- Comprendre et démontrer de l'empathie envers votre patient.
- Rester motivé chaque jour à faire votre travail parfois répétitif en étant enrichi de vos relations et discussions avec vos patients.
- Communiquer clairement et efficacement même si on doit annoncer parfois des mauvaises nouvelles telles que la perte d'une dent ou un traitement coûteux.
- Bâtir des relations solides et enrichissantes fondées sur la confiance et le respect envers notre statut professionnel.

La sensibilité émotionnelle est une compétence que nous pouvons apprendre

Il n'est pas donné à tous d'avoir une âme empathique, mais la pratique en utilisant un ton de voix chaleureux nous y mènera. Rapidement, nous serons intéressés par les propos de nos patients et nous désirerons le meilleur traitement possible pour les amener au confort et au bien-être que peut amener une bouche en santé. Il est important de ne pas juger, moraliser ou tenter de changer les valeurs d'un patient sans avoir la certitude que nous

avons mérité sa confiance et son respect pour notre profession. Lorsque tel est le cas, le patient accepte plus facilement les traitements et les recommandations qui lui sont faites sans douter de leur importance tout en démontrant une immense gratitude pour la qualité de notre service.

Références :

Dr Paul Homoly, DDS :

- Le Dr Paul Homoly est diplômé de l'Université de l'Illinois, Collège de dentisterie en 1975. Il a servi pendant deux ans comme dentiste militaire au Naval Air Station à Marine Corps, Cherry Point, en Caroline du Nord.
- Le Dr Homoly a exercé la dentisterie restauratrice durant 20 ans à Charlotte, en Caroline du Nord. Pendant ce temps, il a eu sept affiliations universitaires et a reçu de nombreux prix et distinctions pour la reconnaissance de son implication dans les associations dentaires et les instituts d'enseignement privé. Au cours de sa carrière, Paul a joué un rôle actif dans l'éducation dentaire, dans l'éducation du leadership pour les dentistes propriétaires et a donné plusieurs centaines de présentations. Au cours des 10 dernières années de sa pratique clinique, il a élargi son travail en tant que consultant et formateur.
- Il est maintenant retraité de la pratique clinique depuis 1995 et consacre désormais ses efforts à plein temps à la formation, coaching, conseil et création. Paul est resté membre de l'American Dental Association et est autorisé à pratiquer la dentisterie dans l'État de la Caroline du Nord. Aujourd'hui, il est considéré comme l'un des meilleurs formateurs en communication.

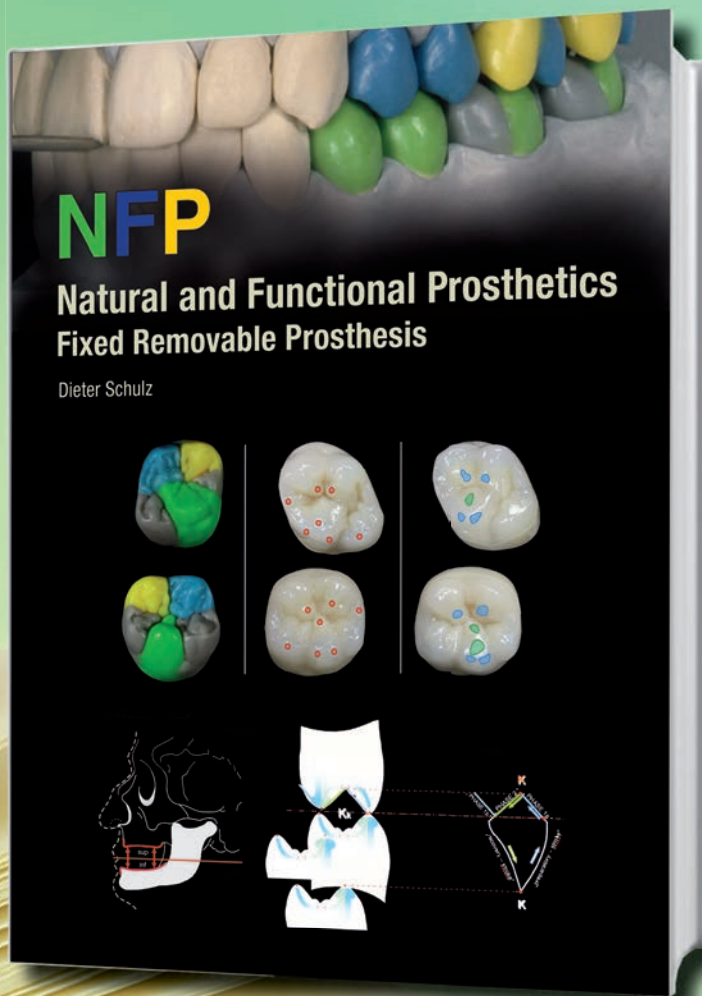
Dre Jeanne Segal, Ph. D :

- Sociologue, psychologue et auteure, Dre Segal a été un psychothérapeute aidant les individus et les familles pendant près de 40 ans. Les livres de la Dre Segal ont été publiés en 13 langues. Elle a siégé à de nombreux conseils d'administration sans but lucratif locaux et nationaux aux États-Unis. Dre Segal met l'accent sur la façon dont les individus peuvent se donner les moyens pour changer leur vie sociale et affective.

Le savoir est un pouvoir

obtenez-le pour votre bibliothèque dentaire aujourd'hui

*Maintenant en
promotion*



Dieter Schulz

NFP

**Prothèses naturelles et fonctionnelles -
Prothèse fixe et amovible**

Couverture souple (10 points enduits) : 120 pages

Illustrations : 435

Dimensions : 8,5 pouces X 11 pouces

Date de publication: 2015

Dans ce livre, l'auteur décrit comment utiliser son concept d'occlusion NAT pour la prothèse totale. Désormais, tous les professionnels dentaires qui fabriquent des prothèses, quel que soit leur secteur d'activité, peuvent bénéficier du concept de Dieter Schulz. Les experts en prothèse totale peuvent également apprendre de nombreux conseils et astuces à utiliser dans leur travail quotidien.

Palmeri Publishing Inc.,

35-145 Royal Crest Court, Markham, ON Canada L3R 9Z4

Commandes par téléphone : 905. 489.1970

Commandes par fax : 905. 489.1971

ou commandez en ligne sur www.palmerimediagroup.com

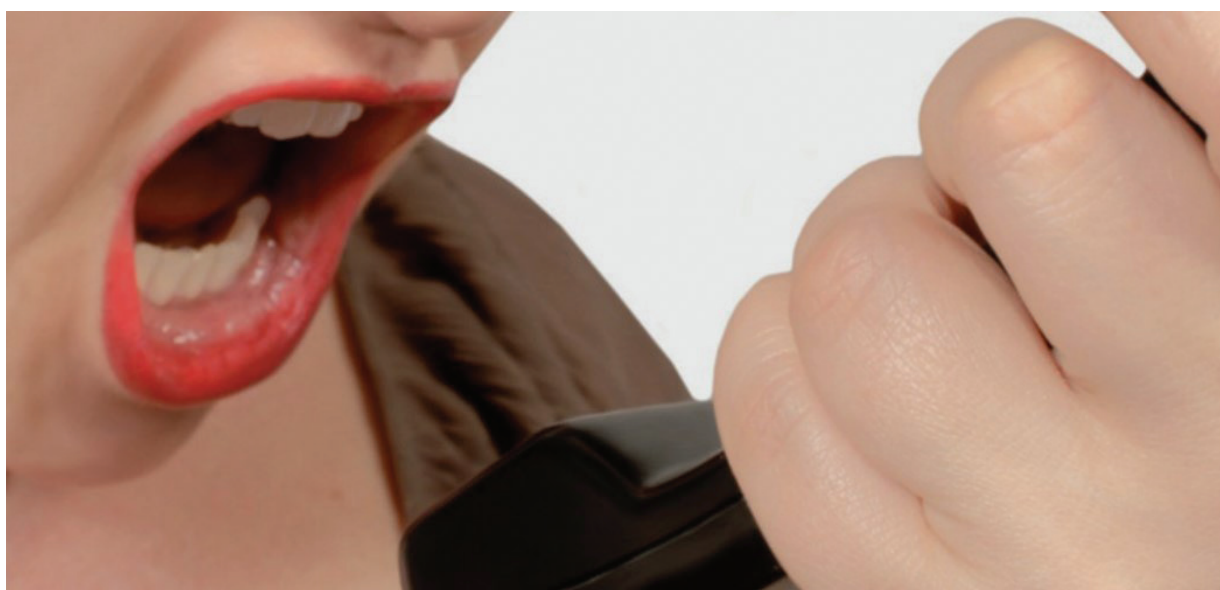


INSATISFACTIONS DE VOS PATIENTS COMMENT LES GÉRER?

paru dans *LE FIL DENTAIRE* magazine, Décembre 2015



Dr. Edmond BINHAS,
Fondateur de la Binhas Global
Dental School



Chaque profession fait face de temps à autre, à un client mécontent. En fait, dès qu'une entreprise propose de nouveaux services ou de nouvelles méthodes, elle est inéluctablement confrontée aux objections ou insatisfactions de ses clients. Le cabinet dentaire n'échappe pas à cette logique.

Parfois, nous réalisons d'excellents traitements et malgré tout le patient est mécontent : il souhaite alors être remboursé ou refuse de vous payer. Plus grave, le patient peut se tourner contre vous. Les patients deviennent en effet, de plus en plus procéduriers. Ces scénarios sont très difficiles à gérer, surtout lorsque nous ne cernons ni la psychologie, ni les émotions du patient.

Il ne faut surtout pas que vous restiez bloqués face à de tels patients. Heureusement, la mise en œuvre de quelques techniques simples permet de désamorcer 99 % des conflits, qui peuvent parfois provenir de facteurs extérieurs à la consultation (problèmes personnels ou professionnels). Un comportement doit être évité à tout prix par le praticien et l'assistante :

réagir sur le même ton que le patient, sous prétexte d'une volonté de rester « nature ». Il s'agit d'un manque de réalisme à déconseiller fortement au cabinet. En effet, l'escalade est alors garantie et la perte de confiance inévitable.

Résoudre le problème

Écoutez attentivement

Une fois que le patient vous a exposé ce qui ne le satisfaisait pas, remerciez-le de sa franchise. Puis tentez de reformuler sa demande, aussi bien au niveau du contenu que de l'émotion.

MARKETING PAR COURRIEL

Utilisez les listes de courriels conformes à la LCAP de PMG pour atteindre le marché ciblé de votre choix : dentistes, techniciens dentaires, denturologistes et hygiénistes (y compris au Québec).

Pour plus d'informations, contactez-nous au :
905-489-1970 poste **204**



Palmeri Media Group
145 Royal Crest Crt, Unité 35,
Markham, ON L3R 9Z4
www.palmerimediagroup.com

PMG
Palmeri Media Group

Exemples :

Reprendre la conversation en disant :

« *Alors si j'ai bien compris, vous êtes contrarié (émotion) parce que votre bridge est cassé (contenu).* »

« *Si je comprends bien, vous êtes énervé (émotion) car mon assistante n'a pas voulu vous donner un rendez-vous demain à 18 h (contenu).* »

En étant parfaitement à l'écoute de votre patient, le simple fait d'énoncer clairement la source du conflit vous permet de jeter les bases d'un dialogue apaisé et d'éviter la rupture. Votre interlocuteur se sent compris et généralement le niveau de son agressivité baisse immédiatement, d'autant plus qu'il arrive souvent qu'il réalise alors la disproportion entre l'événement générateur et sa réaction. Vous pouvez l'amener alors à penser que vous êtes capable de faire quelque chose pour lui.

Transformez le problème en une opportunité

Ensuite, vous devez comprendre que le mécontentement d'un patient peut représenter une réelle opportunité.

De récentes études ont démontré qu'une relation d'extrême confiance pouvait se fonder après un tel désaccord. Si vous prouvez au patient que vous pouvez résoudre rapidement et efficacement son problème, vous pourrez en faire un patient très fidèle. Votre but est de faire comprendre au patient que vous vous souciez de son problème et que vous allez le résoudre rapidement. J'ai toujours pensé qu'il valait mieux faire preuve de souplesse (sans pour autant se décrédibiliser) plutôt que de se retrouver convoqué devant le Conseil de l'Ordre (ou autre), au risque de voir son nom critiqué et bafoué.

Toutefois, ne confondez pas empathie et sympathie : L'empathie (compréhension du ressenti) permet de témoigner de sa compréhension du problème sans forcément être d'accord, alors que la sympathie (être toujours d'accord) peut être contre-productive. Service n'est donc pas esclavage.

Envisagez des solutions

Établir de bonnes relations est un art. Les plus belles opportunités se présentent à vous lorsqu'un problème survient. Une fois que vous avez écouté les réclamations de votre patient, essayez aussitôt de formuler les solutions envisageables. Mettez en avant des solutions GAGNANT – GAGNANT.

Face aux solutions apportées, il faut tenir parole et assurer un suivi professionnel. En effet, le patient demande à être traité avec respect et à être compris mais pas à être infantilisé ou mené en bateau.

Sachez maîtriser votre patient

Vous contrôlerez la situation dès lors que vous lui proposerez une série de solutions parmi lesquelles il pourra choisir. La notion de choix est extrêmement importante. Si vous demandez simplement au patient ce qu'il désire, il se peut que vous n'approuviez pas son choix. Cependant, si vous lui énumérez plusieurs possibilités, vous constaterez que le patient ne cherchera plus à faire de vous son ennemi mais au contraire son allié.

Par exemple, imaginez qu'un patient soit mécontent de sa nouvelle esthétique et qu'il revienne vous voir deux ou trois jours plus tard pour vous en parler. Le simple fait d'expliquer au patient que cliniquement parlant, le travail réalisé sur lui est excellent, ne le satisfera pas. La seule façon de contenter un patient mécontent est de lui prouver que vous vous souciez fortement de son insatisfaction.

Dès lors que vous affirmez au patient que vous agirez dans son sens, vous créez un environnement favorable à l'évolution de votre relation avec lui.

OPTION A : Soumettez au patient l'idée qu'il s'habituerait sous quelques jours ou quelques semaines à sa nouvelle apparence et qu'il s'agit d'une question d'habitude. S'il s'avère que cela ne le satisfait pas, vous devrez faire quelques modifications.

OPTION B : Proposez-lui de modifier la (ou les) partie(s) du travail qu'il ne juge pas parfaite(s), et ce jusqu'à ce qu'il soit entièrement satisfait.

OPTION C : Proposez-lui de refaire la totalité du travail à vos frais. Vous assurez ainsi une immense satisfaction, tant pour lui que pour vous (Attention, je vous vois réagir : cette option ne doit être réservée qu'aux rares cas extrêmes).

Proposer au patient de le rembourser n'est généralement pas une bonne solution. Pour quelle raison ?

Parce qu'il est fort possible que le patient mécontent accepte mais cela ne renforcera en aucun cas la relation établie entre vous. Ne perdez pas de vue que le principal enjeu lorsque vous faites face à un patient mécontent est la relation que vous entretenez avec lui. Il est surprenant de constater à quel point une relation Praticien-Patient peut être renforcée lorsque ce dernier réalise que vous vous souciez du traitement et des soins réalisés.

Check-list : L'art de gérer le patient mécontent

1. Laissez le patient vider son sac, sans l'interrompre ni anticiper ce qu'il va dire. Écoutez attentivement son problème et ses attentes et observez ce qu'il exprime par son attitude.
2. Accusez réception de son point de vue et approuvez-le dans la mesure du possible : « Je vous comprends ». Excusez-vous de manière sincère et crédible au nom du cabinet dentaire si besoin en est en cas d'erreur de votre part.
3. Posez des questions.
4. Reformulez la réclamation, le mécontentement du patient.
5. Dites ce que vous allez faire pour résoudre le problème (si vous ne pouvez pas résoudre le problème, expliquez ce que vous allez faire et rassurez le Patient: « *Je vous comprends* », « *Je m'en occupe personnellement* »).
6. Remerciez le patient de sa franchise (car il n'y a rien de pire qu'un patient mécontent qui ne vous le dit pas).
7. Recherchez une solution Gagnant-Gagnant et concluez quand tout a été dit.

Conclusion

Comme tous les professionnels dont le métier comporte une fonction d'accueil importante, les membres de l'équipe dentaire doivent gérer les patients difficiles avec doigté... et fermeté. Qu'ils soient râleurs, agressifs ou simplement mal lunés, c'est toujours à nous de faire l'effort de les rassurer et de les détendre : il ne faut pas oublier que nous exerçons un métier de service, avec toutes ses vicissitudes. Cependant, il convient de distinguer ce qui relève de la simple incartade ponctuelle du manque de respect répété envers le praticien et son personnel. Je préconise de ne pas garder les patients ingérables, sujets à des dérapages répétés, dans la mesure où le souci de qualité de service ne doit pas être confondu avec la servilité...

À vous de délimiter la frontière entre une gestion optimale de la relation avec le patient fondée sur l'empathie et l'écoute, d'une part et la psychothérapie d'autre part. Celle-ci ne relève pas de notre champ d'action.

Notre métier s'il demande certes beaucoup de psychologie ne peut en aucun cas être confondu avec celui de psychothérapeute.

Palmeri Media Group

Votre solution complète pour le monde numérique dentairew



Nous sommes des EXPERTS en CONCEPTION DE SITES WEB DENTAIRES

Laissez-nous vous aider à exprimer votre image de marque et votre message de façon cohérente sur tous les supports.

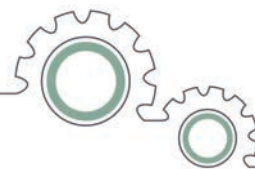
- Création de sites Web adaptatifs
- Entretien de sites Web
- Enregistrement de domaine et hébergement
- Bannières pour pages Web
- Marketing par courriel ciblé *
- Réimpressions numériques et infolettres
- Matériel de marketing personnalisé
- Élaboration de contenu

Nos services comprennent :

1. Création de nouveau site Web
2. Refonte et mise à jour de site existant
3. Conception et création de logo
4. Développement Web
5. Intégration de PayPal, panier d'achat et option de clavardage en direct sur votre site Web

Si vous êtes intéressé par nos services, veuillez nous transmettre vos besoins clairs et précis

* Listes de courriels conformes à la LCAP



EXOCAD PRÉSENTE DE NOMBREUX NOUVEAUX PRODUITS, SERVICES ET FONCTIONNALITÉS AU SALON INTERNATIONAL DENTAIRE DE COLOGNE

Couronnes générées par l'IA, visualisations photoréalistes du sourire et dentisterie mini-invasive à l'honneur

exocad, une société d'Align Technology, Inc. et un fournisseur de premier plan de logiciels CAD/CAM dentaires, a présenté ses derniers développements au Salon International Dentaire (IDS), incluant de nouveaux services activés par l'intelligence artificielle, le prochain cycle de sortie "Chemnitz", ainsi qu'un nouveau concept de dentisterie mini-invasive. L'entreprise a dévoilé sa nouvelle campagne de témoignages mettant en vedette six professionnels dentaires de renom et utilisateurs fidèles d'exocad, et a invité les visiteurs intéressés à tester les dernières fonctionnalités logicielles sur des stations interactives "ArCADE".



La dentisterie mini-invasive en plein essor

Lors de l'IDS 2025, exocad a présenté plus en détail sa nouvelle approche visant à rapprocher les domaines de la dentisterie restauratrice et de l'orthodontie. Les experts MDT Steven Campbell, Dr. Eimear O'Connell et Niloofar Sotouhi (exocad) ont illustré la vision d'exocad pour une dentisterie globale, combinant le déplacement dentaire à des traitements restaurateurs de manière mini-invasive, tout en préservant la masse dentaire des patients.

La collaboration au cœur de l'innovation

Avec sa nouvelle campagne marketing « héros » donnant le ton, exocad a démontré comment la dentisterie numérique et le travail d'équipe peuvent favoriser la transformation, en mettant l'accent sur la collaboration entre les cliniques et les laboratoires. Pour la première fois à l'IDS, les visiteurs ont pu tester les dernières versions logicielles sur les stations interactives de type arcade. L'équipe de spécialistes des applications exocad a répondu aux questions en direct à travers des tutoriels pratiques.

Des informations supplémentaires sont disponibles sur exocad.com/ids

SCANNER INTRAORAL SHINING 3D AORALSCAN ELITE

Unique Dental Supply Inc. est heureuse de présenter les scanners intraoraux Shining 3D Elite, disponibles en version sans fil ou filaire avec photogrammétrie (IPG) — une solution de pointe pour des empreintes numériques précises et ultra-rapides. Grâce à son design léger, son analyse alimentée par l'IA et la technologie Wi-Fi 6, ce scanner améliore l'efficacité diagnostique et simplifie les flux de travail des professionnels dentaires.

- Photogrammétrie intraorale (IPG) pour une grande précision de numérisation
- Léger et ergonomique
- Propulsé par le Wi-Fi 6 pour un transfert de données rapide et stable
- L'analyse par IA améliore l'efficacité diagnostique
- Idéal pour les restaurations All-on-X et les arcades complètes
- Profondeur de numérisation de 22 mm
- Système deux-en-un : Photogrammétrie + Scanner 3D
- Base de recharge sans fil
- Performant pour les cas édentés
- 2 x 2 heures de numérisation continue



Veillez nous contacter au : 1.888.532.0554 **ou par courriel à :** orders@udscanada.com

Visitez notre boutique en ligne : www.udscanada.com

UDS Unique Dental Supply Inc.
Quality • Service • Innovation

Aidite®

Tout le monde avec un beau et sain sourire

Aizir

– il suffit de le glacer –



Aizir *il suffit de le glacer*

Matériau de Zircone CAD / CAM



Toutes les indications | Haute stabilité | Processus simplifié



SWISS NF METALS, INC.



1.800.387.5031 Tel: 905.479.2500 / www.swissnf.com

Imprimez-le. Resentez-le.

Ivotion® Base Print

Grâce à la composition matérielle avancée, toutes les bases de prothèses imprimées se caractérisent par :

- Excellent confort et esthétique remarquable
- Ajustement précis et stabilité à long terme
- Faible affinité pour les taches et la plaque

En savoir
plus

