



PRÉSENCE

Le journal de l'Ordre des
denturologistes du Québec



**CONGRÈS EXPODENT
DES CONFÉRENCES
POUR TOUS LES GOÛTS!**

AUTOMNE 2018 | VOL9NO3



Votre entrée vers l'univers de la denturologie numérique



À partir de 365\$ par mois

- Solutions de flux de production «Evolve» pour les prothèses complètes
- Gains d'efficacité pour la fabrication de prothèses
- Tenue de dossiers améliorée grâce à la numérisation de votre production de prothèses
- Accès aux solutions de prothèses numériques

*Ouvrez la porte à une multitude de possibilités
avec le scanner Deluxe d'Open Technologies*

1-800-268-4442

CD Central Dental
The laboratory and denturist supply specialist.

DANS CETTE ÉDITION

4 MOT DU PRÉSIDENT DE L'ODQ
DES CHANGEMENTS À L'HORIZON
Robert Cabana, d.d.

6 DENTISTES, DENTUROLOGISTES,
TECHNICIENS DENTAIREs, HYGIÉNISTES,
ASSISTANTES DENTAIREs: MÊME COMBAT!
Dr. Chadi Taouté

8 ALBUM PHOTOS SOUVENIR DU CONGRÈS
EXPODENT 2018

14 DANS MA BULLE
Marie-Hélène Lanthier. d.d

16 GROS PLAN SUR ÉRIC PELLETIER ET
FRANÇOIS LESIEUR, REPRÉSENTANTS CHEZ
BIOHORIZONS
Éric Pelletier et François LeSieur

22 PROTHÈSES NUMÉRIQUES IVORY :
NUMÉRISER. CONCEVOIR. IMPRIMER.
Shlomo E. Sharer M.Sc., DD



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 :

Éttore Palmeri, MBA, AGDM, B.Ed., BA

Rédaction :

Martin Bouchard

Conception et disposition :

Palmeri Media Group/Graphics

Siège social :

395, rue du Parc-Industriel
Longueuil (Québec) J4H 3V7
Tél: 450-646-7922 / Fax: 450-646-2509
Courriel: info@odq.com

Mission de l'ODQ :

- Protéger le public de façon exemplaire, le tout en assurant une qualité soutenue des services dispensés ;
- Positionner le denturologiste comme le professionnel de référence en matière de prothèses dentaires ;
- Mobiliser les membres en suscitant chez eux l'obsession d'une compétence toujours plus grande et la volonté d'y arriver par une formation adéquate et un perfectionnement constant.

Les articles publiés expriment les points de vue de (des) auteur(s) mais ne reflètent pas nécessairement les opinions du rédacteur. 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 :

mars, juin, octobre, décembre

Dépôt légal :

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

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



Robert Cabana, d.d.
Président de l'ODQ

MOT DU PRÉSIDENT DE L'ORDRE DES DENTUROLOGISTES DU QUÉBEC

DES CHANGEMENTS À L'HORIZON

Cet automne est particulièrement occupé. Tout d'abord, il y a eu notre 20e Congrès Expodent, tenu au Mont-Tremblant. Ensuite, les résultats des élections provinciales engageront assurément une nouvelle ronde de rencontres.

Je tiens à remercier tous les participants qui ont fait du Congrès un succès. Les denturologistes ont pu assister à des conférences fort intéressantes et éducatives, avec des sujets traités reflétant l'évolution de notre pratique. Merci à nos conférenciers d'avoir su nous captiver par leur présentation.

Les compagnies gravitant dans le monde dentaire nous ont proposé des produits et des solutions pour nous aider à maintenir notre pratique à l'avant-garde, et ce, afin d'offrir à nos patients des résultats à la hauteur de leurs attentes.

Vous trouverez dans ces pages de merveilleuses photos et souvenirs de moments enrichissants et des plus agréables.

Dans un autre ordre d'idées, les élections ont emmené de nouveaux acteurs politiques, avec lesquels nous espérons pouvoir clore le dossier de la modernisation de la Loi sur la denturologie, qui, on le sait tous, perdure depuis beaucoup trop longtemps.

Nous tenons donc à féliciter ces gens qui ont décidé de consacrer leur énergie à améliorer les conditions de vie des citoyens québécois. La vie politique n'est pas de tout repos et ses acteurs sont souvent soumis à de sévères critiques.

Les attentes envers les élus sont nombreuses dans plusieurs domaines. Pour notre part, nous fondons beaucoup d'espoir dans nos nouveaux représentants gouvernementaux, entre autres Mme Sonia Label, nouvelle ministre de la Justice et dont le dossier des Ordres professionnels relève. Mme Danielle McCann, ministre de la Santé et des Services sociaux, retient également notre attention.

Au moment d'écrire ces lignes, nous sommes dans l'attente d'une rencontre prochaine pour exposer notre position dans le dossier de la modernisation de notre loi, notamment en déposant les documents relatant tous les tenants et aboutissants de nos démarches des 16 dernières années. Durant presque deux décennies, différents comités se sont prononcés, avec comme conclusion que notre loi actuelle est désuète et que notre champ d'exercices doit être élargi, et ce, afin de pouvoir offrir à la population des plans de traitement à la hauteur des évolutions technologiques et de nos compétences.

Notre espoir repose sur ce nouveau gouvernement de changement, pour enfin adopter une loi représentative de nos connaissances et des avancées technologiques, dans le respect de notre mission de protection du public.

Dans notre prochaine parution, nous vous ferons part de l'évolution dans ce dossier.

Bonne lecture!

Solution de prothèse dentaire complète

Le bon choix. Le bon patient.



Élite suprême Genios®

Dents de prothèse

Pour les patients à la recherche d'une apparence esthétique exceptionnelle et d'une forme anatomique parfaite. Le mélange unique de Genios et son excellente texture en surface crée une allure exceptionnellement naturelle. Cette apparence naturelle est atteinte grâce à une conception en cinq zones uniques. Quand il faut choisir une prothèse amovible ou un implant dentaire, les prothèses Genios arrivent en tête de leur catégorie.



Premium Supérieur Portrait® IPN®

Dents de prothèse

Pour les patients à la recherche d'une anatomie parfaite. Le Portrait IPN est la dent la plus naturelle possible en raison du mélange unique de divers matériaux IPN® qui assure des tons supérieurs et une translucidité qui fait très jeune. L'utilisation d'une structure croisée multiple donne une durabilité de qualité supérieure.



Deluxe sur mesure TruExpression®

Dents de prothèse

Pour les patients à la recherche d'un niveau de qualité supérieur pour l'apparence et la durabilité fonctionnelle de la prothèse. TruExpression offre des dents de prothèse dont l'harmonie naturelle est garantie par une palette de tons et un choix de profils anatomiques de luxe qui s'ajoute à la durabilité des matériaux MXL.



Valeur supérieure Classic®

Dents de prothèse

Pour les patients à la recherche d'une prothèse dentaire fiable et de belle apparence. Ces prothèses dentaires classiques sont moulés à l'aide d'un système de résine synthétique qui offre une belle apparence à un prix abordable.



Les dentistes, les denturologistes et les laboratoires dentaires au Canada préfèrent les dents Trubyte de Dentsply Sirona dont la grande variété de choix permet de choisir les dents justes pour chaque patient. Que vous soyez à la recherche de dents hautement résistantes à l'usure, de dents esthétiques pour les implants, de dents de qualité supérieure ou de dents de belle apparence et à un prix abordable, vous pouvez faire confiance aux marques populaires Trubyte de Dentsply Sirona pour trouver la solution pour chacun de vos patients. **Voici Lab Smarter.**

www.DentsplySirona.com

LA COMPAGNIE
DE SOLUTIONS
DENTAIRES^{MC}

 **Dentsply
Sirona**



Dr. Chadi Taoutel

DENTISTES, DENTUROLOGISTES, TECHNICIENS DENTAIRE, HYGIÉNISTES, ASSISTANTES DENTAIRE: MÊME COMBAT!

Chers collègues, j'ai reçu récemment un courriel d'un confrère dentiste qui déplorait le fait que l'article suivant, « L'occlusion : notions oubliées ou négligées? », a été publié dans le volume du mois de juin 2018 du Spectrum Québec.

Dans son courriel, il n'y avait pas de reproche sur le contenu de l'article. Cependant, sa préoccupation était que l'article a été écrit par un denturologiste !!!

Pour vous répondre cher confrère, je vais revenir à la base de ce qu'est la mission et l'orientation de la revue Spectrum Québec.

« SPECTRUM QUÉBEC » s'engage à favoriser une approche multidisciplinaire entre les professionnels de la santé dentaire afin d'optimiser les soins aux patients.

Cette revue est distribuée dans la majorité des cliniques dentaires au Québec ainsi que dans les laboratoires dentaires.

Des dentistes, hygiénistes, assistantes dentaires ainsi que des denturologistes travaillant dans des bureaux dentaires ont accès à cette revue.

Tout est dit dans ces quelques mots. Spectrum Québec met au centre de ses préoccupations le patient. Et lui seul. Pas des chapelles de dentistes, de denturologistes, de techniciens dentaires ou d'hygiénistes. Il s'agit de mettre le patient au coeur des soins prodigués. Même si le dentiste a un doctorat universitaire, le denturologiste, le technicien dentaire et l'hygiéniste un DEC, nous avons tous un même but : optimiser les soins aux patients.

Étant un ancien gradué de l'Institut Dawson et de l'Institut Misch depuis plus de 15 ans, après avoir aidé des centaines de patients avec leur réhabilitation buccodentaire, je peux vous dire, cher confrère, en toute humilité, que l'article en question ne nuit pas à notre profession.

C'est toute à fait le contraire, il s'agit d'une reconnaissance directe de l'auteur qui est « denturologiste » du fait, que les concepts de l'occlusion et de la réhabilitation buccodentaire proviennent des dentistes et non pas des denturologistes. Le contenu de l'article, même les illustrations utilisées, est un résumé de certains concepts en occlusion et en implantologie écrites et enseignées par Dr Peter Dawson et Dr Carl Misch.

J'espère avoir clarifié mon point de vue. Nous sommes ici entre professionnels. Nous avons comme but de favoriser le développement de la profession. L'heure n'est plus aux ghettos ou à l'apprentissage en silo. Nous devons profiter des compétences de chacun, échanger entre nous et créer une atmosphère de camaraderies et une approche multidisciplinaire entre les professionnels de la santé dentaire, pour le bien être de nos patients. Il n'est plus rare de voir dans les cliniques médicales un patient pris en charge par une équipe multidisciplinaire composée de professionnels tels un médecin, une infirmière, un travailleur social, un ergothérapeute, etc...

Alors, avec Spectrum, la parole est donnée à tous ceux et celles qui peuvent et veulent faire avancer la dentisterie.

Bonne fin d'automne.



Communiqué

Nobel Biocare lance au Canada la nouvelle solution révolutionnaire pour l'édentement, Trefoil^{MC}



Dans le cadre de la Pacific Dental Conference 2018, à Vancouver au Canada le 8 mars, Nobel Biocare lance le système Trefoil sur le marché canadien des solutions d'implants dentaires. Il s'agit du plus récent ajout à sa gamme éprouvée de solutions innovantes pour arcade complète pour les patients présentant les plus grands besoins.

Le système Trefoil représente une percée dans l'efficacité du traitement des patients édentés et des patients ayant une dentition défaillante en permettant une restauration de l'arcade complète définitive et fixe de la mandibule en une journée*. Ces gains d'efficacité considérables sont le résultat de composants et d'un protocole optimisés qui raccourcissent le délai de traitement et réduisent le temps au fauteuil comparativement aux traitements traditionnels qui nécessitent des restaurations provisoires.

Le système Trefoil, qui offre un bon rapport coût-efficacité, est constitué d'une barre en titane préfabriquée. L'ajustement passif est possible par un mécanisme de fixation révolutionnaire qui compense les écarts dans la mise en place de l'implant. La barre est fixée sur trois implants à surface TiUnite, éprouvée pour aider à la mise en charge immédiate¹. En combinaison avec le protocole simple de restauration, cela permet de réaliser une restauration de l'arcade complète définitive et fixe le jour de l'intervention chirurgicale*.

Données cliniques d'un an déjà accessibles

Le système Trefoil est déjà appuyé par une année de preuves scientifiques démontrant des résultats cliniques immédiats positifs. Une affiche présentée au congrès annuel de l'EAO en 2017 a mis en évidence les résultats d'un an d'une étude clinique multicentrique de cinq ans évaluant le système Trefoil dans cinq sites répartis sur quatre continents².

Les résultats préliminaires de cette étude démontrent des taux de survie élevés des implants et des prothèses, un remodelage mineur de l'os marginal et un court délai de traitement. Les patients et les cliniciens ont rapporté une excellente satisfaction fonctionnelle et esthétique lors de toutes les évaluations de suivi; les patients ont également connu des améliorations notables de leur qualité de vie après la restauration.

Le système Trefoil est le dernier-né de la vaste gamme de solutions pour le traitement de l'édentement mises au point par Nobel Biocare. Il s'ajoute au concept de traitement All-on-4[®] ainsi qu'au système implantaire NobelZygoma pour le traitement de la résorption grave de l'os maxillaire, et à la gamme étendue d'implants NobelSpeedy.

Hans Geiselhöringer, président de Nobel Biocare, a affirmé : « Nobel Biocare est le précurseur incontesté des restaurations de l'arcade complète, et le lancement du système Trefoil consolide notre position de chef de file dans le traitement des patients qui pourraient bénéficier de la plus grande amélioration de leur qualité de vie. Le système Trefoil est conçu pour fournir une solution fixe de haute qualité chez plus de patients ayant d'importants besoins. Cela illustre notre objectif d'aider nos clients à offrir un meilleur traitement à plus de patients. C'est un excellent ajout à notre gamme déjà inégalée de solutions pour l'édentement. » **SQ**

* Selon la préférence du clinicien et la coopération étroite avec le laboratoire.

Références

1. DEGIDI, M., NARDI, D., PIATTELLI, A. « 10-year follow-up of immediately loaded implants with tiunite porous anodized surface », Clin Implant Dent Relat Res., 2012, 14 (6), p. 828-838.
2. HIGUCHI, K., DAVÓ, R., LIDDELOW, G. et al. « An adaptive prefabricated full-arch framework on three implants in the mandible: preliminary results. » Affiche présentée lors de la 26e réunion scientifique annuelle de l'European Association for Osseointegration, du 5 au 7 octobre 2017 à Madrid, en Espagne. Nobel Biocare est un chef de file mondial en matière de restaurations implantaires innovantes. La gamme de produits de l'entreprise propose des solutions allant de systèmes implantaires pour les édentements complets à ceux pour les édentements unitaires (dont les marques clés NobelActiveMD, NobelParallelMD, Brånemark SystemMD et NobelReplaceMD), une gamme complète de composants

prothétiques personnalisés de haute précision et de systèmes de CFAO (NobelProCeraMD), des solutions de plan de traitement et de chirurgie guidée (NobelClinicianMD et NobelGuideMD) et des biomatériaux (creosMC). Nobel Biocare soutient ses clients pendant toutes les phases de leur perfectionnement professionnel. Elle offre une formation et une éducation de calibre mondial ainsi qu'un soutien pour leur cabinet et des documents d'information pour les patients. Le siège social de l'entreprise est situé à Zurich, en Suisse. La fabrication est effectuée dans cinq établissements situés aux États-Unis, en Suède, au Japon et en Israël. Les produits et les services sont offerts dans plus de 80 pays, et ce, par l'intermédiaire des filiales et des distributeurs.





EXPODENT 2018



DES CONFÉRENCIERS DE QUALITÉ



L'animation du dîner-conférence a été confiée à la psychologue et conférencière Rose-Marie Charest, sur les façons de composer avec les attentes des patients



Le système Trefoil, expliqué par Dr. Dhuysy, DMD et M. Richard Bourgault, d.d.



Dr. Claude Morissette, DMD, lors de sa conférence « La prothèse du haut ».



Le dîner-conférence « Une image vaut mille mots », par M. Yves Trépanier.



L'atelier électro-polissage avec M. Gilbert Riendeau, T.D.



M. Marc-Antoine Archambault a ouvert le bal avec la conférence d'ouverture intitulée « le système visio.lign: la pureté des formes conjuguée à la résistance. »



L'air songeur du Dr. Jean-François Bélanger, DMD, lors de la conférence « All-on-4 à la mandibule »



M. Wayne Szara a invité les gens à sourire en toute confiance avec des solutions de réhabilitation arcade complète lors d'un déjeuner conférence.



Dr. Patrice Dagenais, DMD et son invité, Dr Yvan Tesolin, DMD, lors de la conférence qui porte sur les mythes, rêve et réalité en implantologie.



Le souper-conférence animé par M. Pierre Lavoie a retenu l'attention des convives.



L'expressif Dr. Yvan Poitras, DMD, lors de sa conférence au sujet de l'ultime CFAO en implantologie.



La conférence de M. Martin Caron intitulée « Comment exploiter le potentiel des médias sociaux dans votre pratique » a captivé les participants.



Le Dr. Antony Carbery, DMD, explique qu'il est possible de relever le défi du maxillaire supérieur lors de sa conférence

UNE ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ANNUELLE (AGA) OCCUPÉE!



Lors de l'AGA, l'équipe CAMDEN composée de M. John Dutton, vice-président création, Mme Josiane Cossette, conceptrice rédactrice, Mme Camille Poulin, stratège média et Mme Gabrielle Lusignan, Chargée de projet pour la firme CAMDEN a fait une présentation de la campagne d'information publique 2019.

Ordre des denturologistes

Campagne 2019



On voit ici Mme Gabrielle Lusignan qui en fait la présentation.

DES COLLÈGUES RECONNUS



Le 14 septembre dernier, Mme Gyslaine Desrosiers, présidente du Conseil Interprofessionnel du Québec a remis à notre vice-président, M. Guy Dugré, d.d., un Mérite du CIQ. Ce prix a pour but de reconnaître les réalisations et la contribution d'un professionnel membre. Pour l'occasion, Mme Desrosiers a présenté le prix, en faisant un survol de la carrière de M. Dugré.



Ici posent fièrement le président du Sénat de l'Ordre des denturologistes, M. André Côté, d.d., M. Robert Cabana, d.d., récipiendaire du titre de denturologue de l'année, M. Michel Berthiaume, d.d., nommé sénateur et M. Armand Brochu, d.d., secrétaire du Sénat.



SOUS LES MASQUES, LE GALA DE CLÔTURE EN A MIS PLEIN LA VUE!



CROQUÉS SUR LE VIF







**Marie-Hélène
Lanthier. d.d**

DANS MA BULLE

Le centre de flottaison et de massothérapie Dans ma bulle est fier d'annoncer qu'il parraine désormais la championne de ski nautique Marie-Hélène Lanthier ainsi que ses filles Marilou et Nellie Allard.

Détentrice de plusieurs records Canadiens, dont un en figures obtenu en 2018, et médaillée plus de 60 fois au championnat Canadien, Marie-Hélène profite des bienfaits de la flottaison depuis longtemps. Elle dit : « Ma carrière de denturologiste me tient occupée, alors le temps de pratique se fait souvent rare. Avoir un centre de flottaison à Bedford me permet non seulement de décrocher et de relaxer, mais, en tant qu'athlète, cela me permet de faire de la visualisation de routines et de soigner mes muscles endoloris. La flottaison est un outil d'entraînement unique, car elle permet d'atteindre rapidement un niveau de concentration élevé nécessaire à la pratique de la visualisation, et ce, tout en relaxant le corps et l'esprit. C'est une pratique que je recommande à tous! »

Ses filles ne sont pas en reste non plus côté accomplissements. En effet, que ce soit au niveau sportif ou académique, elles se démarquent à l'instar de leur mère. Marilou, l'aînée, a terminé deuxième au combiné au championnat canadien en 2018. De son côté, Nellie détient le titre de championne du monde de ski nautique de sa catégorie depuis les 4 dernières années.



C'est donc avec énormément d'enthousiasme et d'espoir que nous les appuyons pour les aider à atteindre leur plein potentiel.

Pour rejoindre Dans ma bulle : (450) 248-2516, info@dansmabullespa.ca, facebook.com/dansmabullespa

Pour plus d'informations : www.dansmabullespa.ca



SR Vivodent® S PE | S DCL

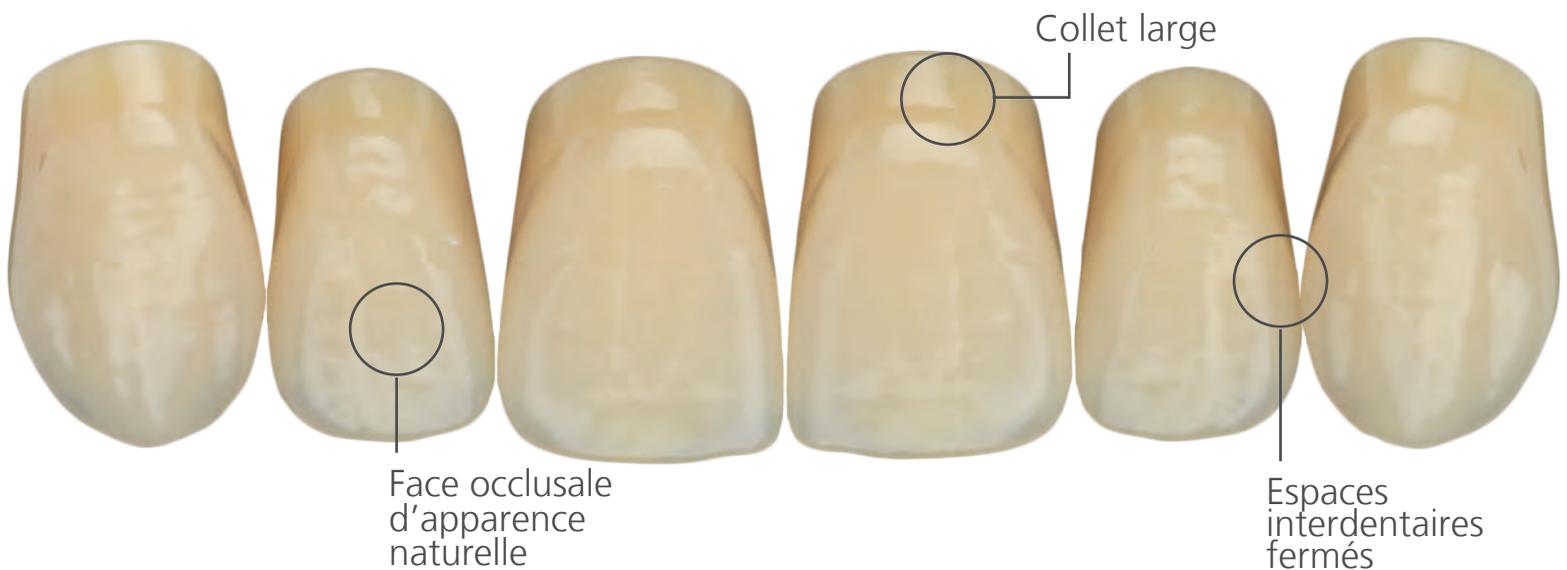
Voici les nouvelles lignes de dents SR Vivodent® S PE et S DCL.



La NOUVELLE génération de dents

- **Forme:** moules familiaires de PE, optimisés
- **Teints:** disponible en 20 PE, 16 A-D, et 4 Bleach
- **Matériel:** Matériau hautement réticulé (DCL)

Voir la différence



Contactez votre représentant local de Ivoclar Vivadent pour plus d'information, ou visitez: www.ivoclarvivadent.com/vivodent-toothlines

ivoclarvivadent.com
EXPLORE SHOP LEARN

Call us toll free at 1-800-533-6825 in the US, 1-800-263-8182 in Canada.
© 2018 Ivoclar Vivadent, Inc. Ivoclar Vivadent, Vivodent S PE, SR Orthotyp S PE et Vivodent S DCL sont des marques déposées d'Ivoclar Vivadent, Inc.
Rév. 1 7/2018

ivoclar
vivadent
passion vision innovation



Eric Pelletier



François LeSieur

GROS PLAN SUR ÉRIC PELLETIER ET FRANÇOIS LESIEUR, REPRÉSENTANTS CHEZ BIOHORIZONS

Dans toute organisation, la représentation commerciale joue un rôle essentiel dans la réussite de l'entreprise et la satisfaction des clients.

Le fonction unique et importante des représentants est de combler le fossé entre les besoins de connaissances des denturologistes et les produits et services que l'entreprise propose pour répondre à leurs besoins. Le monde des implants dentaires n'échappe pas à cette règle. Deux représentants de BioHorizon Canada au Québec ont accepté de répondre à quelques questions afin de se présenter.

DE QUELLE MANIÈRE AVEZ-VOUS DÉBUTÉ VOTRE TRAVAIL DANS LE DOMAINE DENTAIRE?

FL: En 2010, je travaillais pour Canon Canada et j'ai reçu l'appel d'une chasseuse de tête qui disait avoir trouvé mes coordonnées par hasard. J'ai finalement su que c'est un ancien employé qui avait donné des noms de représentants et les villes dans lesquelles ils travaillaient pour aider cette femme à trouver des candidats potentiels pour occuper un poste de représentant pour un manufacturier d'implants dentaires.

EP: Après quelques années passées auprès de Xerox Canada, c'est en 2005 qu'une opportunité s'est présentée à moi lorsqu'un chasseur de têtes m'a présenté un poste de représentant spécialiste en implantologie. Après avoir œuvré plus de 6 ans dans ce domaine, j'ai quitté pour fonder EPC, une entreprise de consultants qui se spécialisait dans le développement des affaires (entreprises et cliniques d'implantologie). En 2010 j'ai finalement vendu l'entreprise et fait un retour dans le milieu de l'implantologie. Depuis janvier 2017, j'occupe le poste de représentant pour Biohorizons Canada.

QUEL POSTE OCCUPEZ-VOUS ACTUELLEMENT CHEZ BIOHORIZONS?

FL & EP: Nous sommes tous les deux directeurs de territoire pour tout l'Est du Québec.

QU'EST-CE QUE VOUS APPRÉCIEZ LE PLUS DANS VOTRE TRAVAIL?

FL: Le dépassement de soi, le travail d'équipe, l'impressionnante quantité d'information et de produits à connaître et à maîtriser et la possibilité d'agir à titre de véritable référence pour nos clients.



EP: J'ai toujours un plaisir fou lorsque je réalise que nos conseils, notre expertise et notre expérience contribuent à développer la pratique dentaire de nos clients. Aucune journée ne se ressemble, ce qui rend notre travail très loin de la monotonie!

QU'AVEZ-VOUS LE PLUS APPRIS EN TANT QUE REPRÉSENTANT?

FL: Qu'une bonne réputation est difficile à obtenir, que la confiance ça se mérite, qu'il est très important de rester intègre et attacher aux valeurs qui nous sont chères. Nous ne devons pas adopter un comportement différent au travail. Nous devons rester fidèle à nous-mêmes.

EP: Que les gens achètent les gens avant le produit. Et que notre niveau d'empathie et le rôle de consultant que l'on joue auprès de notre clientèle peuvent créer un impact important auprès de ceux-ci. Et que finalement, l'intérêt de nos clients devrait toujours passer avant le nôtre. Même si ça semble évident, je rencontre encore après 20 ans dans la vente, des représentants qui n'ont rien saisi!

QUEL EST LE PRINCIPAL DÉFI POUR MAINTENIR LA CROISSANCE, ANNÉE APRÈS ANNÉE?

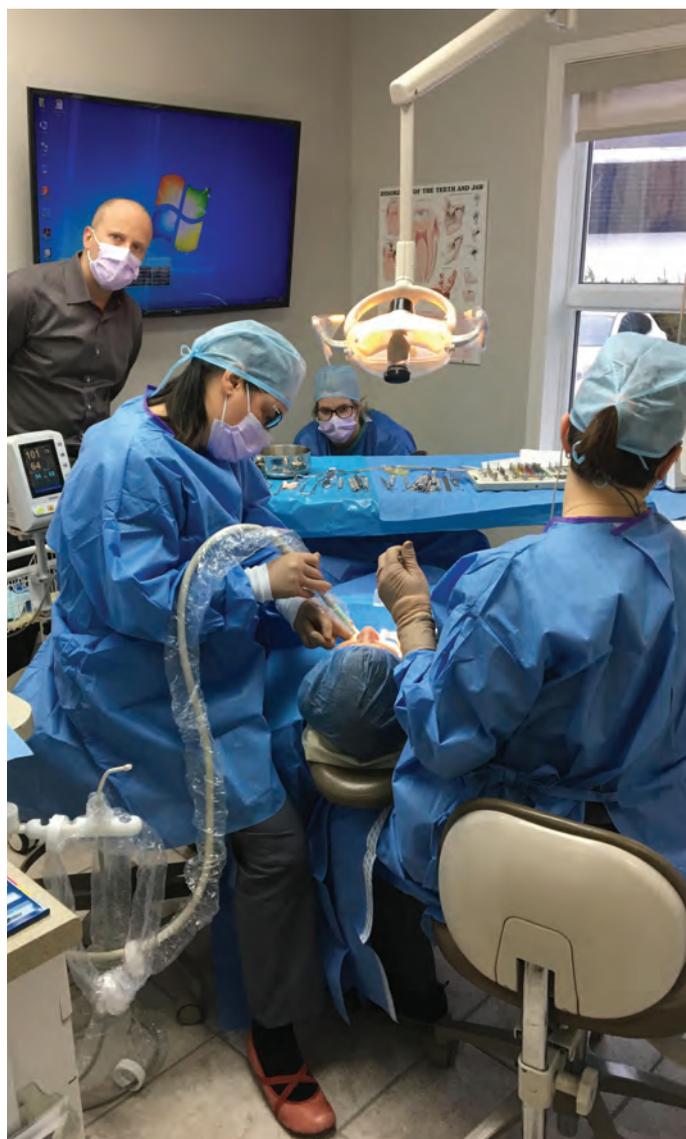
FL: Nous devons constamment prouver notre valeur aux clients. Ils doivent savoir que nous sommes une référence dans le marché et qu'ils peuvent toujours nous faire confiance. Il est important d'apporter une valeur ajoutée à notre travail.

EP: Le défi est principalement de composer avec une multitude de facteurs externes (compétition, retraites de nos clients, ventes de cliniques, etc.) et internes (exigences de la compagnie, normes, etc.) qui nous freinent et sur lesquels nous n'avons pas toujours le contrôle. Malgré tout, nous devons trouver des solutions pour atteindre nos objectifs de ventes, sans aller à l'encontre des besoins de nos clients.

COMMENT UN MANUFACTURIER D'IMPLANTS PEUT-IL SE DÉMARQUER DANS UN MARCHÉ TRÈS COMPÉTITIF?

FL: Il doit commencer par écouter ses clients. Il doit avoir une force de vente solide et crédible. Mais surtout, il doit constamment innover, trouver de nouveaux partenariats et positionner ses produits efficacement auprès de sa clientèle.

EP: Trouver le bon équilibre entre satisfaire le besoin des actionnaires et celles des clients. Un fabricant d'implant devrait constamment anticiper le marché, valider ses perceptions en consultant régulièrement son personnel sur le terrain. Comme le dit si bien Simon Sinek, People don't buy what you do but why you doing it.



QUEL EST LA CLÉ DU SUCCÈS AFIN DE MAINTENIR SA CLIENTÈLE FIDÈLE?

FL: Au risque de me répéter, je dirais que plus on démontre notre valeur ajoutée au client, plus on devient une référence en dentisterie et en implantologie pour lui et son équipe, alors plus vite il nous fera confiance et il demeurera fidèle.

EP: Lorsqu'un client perçoit que son intérêt passe avant celui de son représentant, une toute autre relation de confiance se développe. Aller plus loin que les attentes du client aide à créer de fortes relations. Le client d'aujourd'hui doit percevoir notre rôle de consultant et notre capacité à l'éduquer et à l'informer sur l'implantologie et la dentisterie. Sinon, nous ne devenons qu'une simple commodité pour lui. Et pour conclure, je dirais que le courage d'affronter les problèmes contribue à forger des relations plus solides.

PROFESSIONNELLEMENT, DE QUOI ÊTES-VOUS LE PLUS FIER? QUEL EST VOTRE PLUS GRAND ACCOMPLISSEMENT??

FL: D'avoir beaucoup de clients qui n'hésitent pas une seconde à me recommander à leurs confrères et consœurs. D'avoir eu des clients fidèles qui n'ont pas hésité à me suivre quand j'ai changé de compagnie d'implants en 2017. Je suis aussi très fier d'être considéré comme l'une des bonnes références en implantologie dans le marché. Mes plus grands accomplissements sont les années où j'ai terminé parmi les meilleurs vendeurs au Canada.

EP: Bonne question! Avec l'expérience, nous accordons une tout autre importance aux réalisations importantes dans notre carrière. Aujourd'hui, c'est l'accumulation de petites victoires qui me rend fier. J'ai l'opportunité de partager un territoire avec un collègue avec lequel j'ai une excellente complicité. Nous sommes la seule équipe de ce genre en Amérique du Nord et nous réussissons à dominer nos ventes. En 2017, 14 nouveaux clients nous ont fait confiance! Il y a de quoi à être fiers!

COMMENT DÉVELOPPEZ-VOUS DE BONNES RELATIONS AVEC VOTRE CLIENTÈLE?

FL: Je leur apporte mes connaissances, mon expérience, ma vision de la dentisterie moderne, mes contacts au sein de l'industrie. Mais surtout, je leur présente une bonne personne honnête et intègre qui a à cœur leur succès.

EP: En rendant l'expérience agréable, simple et sans souci à chaque demande de nos clients. En créant de la valeur ajoutée (en offrant plus) à chaque interaction avec notre clientèle. Avec les nombreuses années, j'ai appris que les gens achètent avec émotion et justifient avec la raison. De cette façon, je développe mes relations en démontrant les « bénéfiques » de nos relations versus les « avantages ». Je démontre le plus clairement possible ce que mon client retire de notre relation/service.

QUEL EST L'AVENIR POUR DES EMPLOIS COMME LES VÔTRES?

FL: Je crois que dans les prochaines années, nous devons développer une certaine polyvalence en devenant une référence pour une large gamme de produits et services. Nos connaissances devront être améliorés, nous devons devenir des personnes-ressources complètes, non plus des représentants de certains produits seulement. Les clients ne voudront plus des représentants de style « preneur de commande ». Ils voudront des gens très qualifiés et très compétents dans plusieurs champs d'expertise.

EP: Une entreprise américaine (OMG) a cité que 20 % de la force de vente mondiale va disparaître d'ici 2020 à cause du commerce en ligne. Cette statistique doit nous rappeler le

rôle que l'on doit jouer à titre de « consultant en implantologie ». Je crois néanmoins que nous devons élargir nos champs de compétences en relation avec l'implantologie (asepsie de salle, utilisation des instruments, types de sutures, greffes tissus, etc.) tout en maintenant notre capacité à analyser des dossiers patients avec nos professionnels de la santé dentaire.

COMMENT LE FAIT D'ÊTRE AU COURANT DE TOUT SE QUI SE PASSE DANS L'INDUSTRIE PEUT-IL AFFECTER LE TRAVAIL DES REPRÉSENTANTS?

FL: Il y a tellement de nouveautés! Les compagnies rivalisent de plus en plus féroce. Les nouveaux produits sortis des départements de R&D sont impressionnants. Il ne se passe pas une semaine sans qu'un client nous pose des questions sur un produit que nous ne connaissons pas. Les dentistes sont férés de congrès, de formation et de nouveaux produits. Nous devons constamment nous tenir informer de tout ce qui se passe dans l'industrie.

EP: En obtenant des connaissances du marché, cela nous permet d'utiliser des stratégies mieux adaptées à la réalité de la dentisterie. Le marché de l'implantologie est également l'un des plus agressifs du milieu de la vente. En maintenant nos connaissances sur l'industrie, nous sommes plus acclimatés à anticiper qu'à réagir.

QUEL EST VOTRE PLUS GRAND ÉCHEC ET VOTRE PLUS GRANDE RÉUSSITE À CE JOUR?

FL: Mon plus grand échec n'est pas un événement en particulier. Je dirais que je garde en tête certaines frustrations plus marquantes que d'autres, reliées la plupart du temps à des comportements non-exemplaire (je reste poli) de certains collègues que j'ai eu l'obligation et/ou la malchance de croiser durant mon parcours professionnel. En fin de compte, je devais réparer les pots cassés et tenter de sauver ma réputation en « essayant » aussi de sauver l'image de la compagnie.

Ma plus grande réussite en presque 9 ans de carrière dans le domaine dentaire est de n'avoir perdu que très peu de clients au fil du temps. Et heureusement pour moi, ces derniers ont décidé de quitter l'entreprise et non de quitter le représentant.

EP: Je dirais que mon plus grand échec fut plutôt ma plus grande leçon. En 1997, pour Xerox j'ai perdu 7 importantes transactions et l'équivalent de 48 000 \$ de commissions. Après de nombreuses discussions avec des collègues de l'époque, qui eux obtenaient du succès, je me suis rendu compte que les gens n'achètent pas un produit, mais les bénéfices qu'ils en retirent. Ce fut ma plus importante leçon de vente. Encore aujourd'hui, elle gouverne ma façon de travailler avec ma clientèle.

QUESTIONS EN RAFALE

OÙ HABITEZ-VOUS?

FL: Rive-nord de la ville de Québec

EP: Rive-sud de la ville de Québec

QUEL MARQUE D'AUTOMOBILE CONDUISEZ-VOUS?

FL: Nissan Rogue

EP: Nissan Murano

QU'EST-CE QUI VOUS MOTIVE?

FL: Ma famille et avoir du succès dans ce que j'entreprends

EP: La reconnaissance de ma clientèle et de mes supérieurs, ainsi que les accomplissements des mes enfants et ma conjointe (qui est également représentante dans le domaine médical)

QUEL EST VOTRE PLAT PRÉFÉRÉ?

FL: Un délicieux carré d'agneau

EP: Sushi et les viandes de boeuf marinées

QUEL EST VOTRE FILM PRÉFÉRÉ?

FL: The Matrix Trilogy

EP: Les films de Marvel

QUE FAITES-VOUS DE VOS TEMPS LIBRES?

FL: Je vais en camping, je joue au golf ou je me promène en forêt avec la famille.

EP: Entraînement en salle (gym) et vélo de route. Activités de toute sorte avec la famille

ARRÊTERIEZ-VOUS DE TRAVAILLER SI VOUS DEVENIEZ MILLIONNAIRES À LA LOTERIE?

FL: Si je gagnais plus de 5 M\$... je crois que oui. En bas de ça, je continuerais de travailler mais en prenant plus de vacances et en gâtant ma famille.

EP: « Travailler » pour moi est synonymes d'activités qui me permet d'évoluer comme personne. Gagner à la loterie me dirigerait seulement vers d'autres activités d'affaires.

COMMENT GÉREZ-VOUS LE STRESS?

FL: Une escapade en amoureux en dehors de la ville.

EP: L'entraînement au quotidien me permet de vider mon esprit et de refaire le plein d'énergie.

QU'EST-CE QUI VOUS EMPÊCHE DE DORMIR?

FL: Rien, je dors très bien à toute la nuit!

EP: Lorsque je dois confronter d'importants défis, il m'arrive d'avoir des nuits plus agitées.

ÊTES-VOUS PLUS TWITTER OU FACEBOOK?

FL: Ni un ni l'autre, je me tiens loin des réseaux sociaux.

EP: Oui, les deux

QUEL EST VOTRE DESTINATION PRÉFÉRÉ POUR DES VACANCES?

FL: Mexique, République Dominicaine, Floride.

EP: Les Caraïbes

COMMENT VOUS DÉCRIRIEZ-VOUS EN 3 MOTS?

FL: Calme, passionné, fidèle.

EP: Emphatique, stratégique, discipliné



LOCATOR R-Tx™



à venir

SWISS NF METALS, INC.
La compagnie de solutions dentaires

Pour tous vos Implants
Locator, besoins en
matière d'attachements
& service de soutien!



Pour obtenir plus d'information, veuillez appeler au **1-800-387-5031** / www.swissnf.com

Sales - 119 Rev 02

Renforcements **FIBER FORCE®** & armatures **CST®**



- Solutions durables avec résistance accrue à la fracture et à la fatigue
- Technique simple et très facile à intégrer dans votre routine de travail
- Résultats confortables et légers - très satisfaisants pour les patients



1-800-667-9622
www.fiberforcedental.com







LOCATOR R-Tx™

à venir



SWISS NF METALS, INC.
La compagnie de solutions dentaires

Pour tous vos Implants Locator, besoins en matière d'attachements & service de soutien!













Pour obtenir plus d'information, veuillez appeler au **1-800-387-5031** / www.swissnf.com

Sales - 119 Rev 02

Renforcements **FIBER FORCE®** & armatures **CST®**

1



2



- Solutions durables avec résistance accrue à la fracture et à la fatigue
- Technique simple et très facile à intégrer dans votre routine de travail
- Résultats confortables et légers - très satisfaisants pour les patients



1-800-667-9622
www.fiberforcedental.com





Shlomo E. Sharer
M.Sc., d.d

PROTHÈSES NUMÉRIQUES IVORY : NUMÉRISER. CONCEVEZ. IMPRIMEZ.

Le système de prothèses numériques Ivory représente un flux de travail numérique entièrement intégré offrant une solution complète au denturologiste. Cet article décrit, étape par étape, la simplicité des procédures d'Ivory qui implique les protocoles de fabrication de prothèses standards, mais avec des concepts novateurs et une technologie à la fine pointe.

Le processus clinique suit trois étapes simples : numérisation, conception, impression. Le visage du patient est numérisé virtuellement, ses prothèses sont conçues par le logiciel Ivory Designer Studio, puis les prothèses virtuelles sont reproduites dans le monde physique à l'aide d'une imprimante 3D. Désormais non dissimulée derrière des portes de laboratoire closes, la conception des prothèses a lieu dans le cabinet dentaire, elle est dirigée par le patient et complétée en un seul rendez-vous.

PRÉSENTATION D'UN CAS

Rosemarie est une patiente âgée, complètement édentée, qui porte des prothèses en acrylique fabriquées de façon traditionnelle. La dimension verticale de ses prothèses est appropriée, mais la ligne médiane est contrebalancée de 2-3 mm. Elle est insatisfaite de l'apparence générale de ses prothèses. L'équilibre et la stabilité sont inadéquats, il y a peu de rétention dans la prothèse maxillaire et aucune rétention dans la prothèse mandibulaire.

NUMÉRISATION

Les empreintes sont créées à l'aide des prothèses existantes de la patiente. Ivory Light Body VPS est utilisé comme matériau de choix puisqu'il est spécifiquement formulé pour être numérisable par le numériseur Ivory. Ces empreintes sont prises sous la force de mastication, de la même façon que des empreintes rebasées. Une attention particulière est portée pour s'assurer de conserver le contact entre les mâchoires. L'enregistrement du contact est effectué en plaçant un peu d'Ivory Regular Body VPS sur la dentition inférieure, alors que la patiente ferme sa bouche de façon centrique. La vérification du contact a lieu telle que requise.

Ensuite, la prothèse inférieure est retirée et l'empreinte de la prothèse supérieure est créée, in situ, avec de l'alginat, dans le porte-empreintes Ivory. Ce porte-empreinte est conçu pour travailler conjointement avec le numériseur facial afin d'aligner l'anatomie intraorale avec la numérisation faciale. Cette procédure a été privilégiée puisqu'elle permet à la patiente de participer au processus de conception et de voir la prothèse sous composition dans la numérisation 3D de son visage. Par la suite, une numérisation faciale de la patiente avec un porte-empreinte est effectuée, in situ.

LES NUMÉRISATIONS EXTRAORALES SONT OBTENUES COMME SUIT :

1. La prothèse maxillaire dans le porte-empreintes.
2. Les prothèses maxillaire et mandibulaire jointes de façon centrique par le collage d'une bande de cire périphérique sur l'occlusion.



numérisation / conception / impression



**QUALITÉ CONSTANTE
PROCÉDÉ SIMPLE ET EFFICACE**

Découvrez les avantages du système
www.ivorydigitaldenture.com

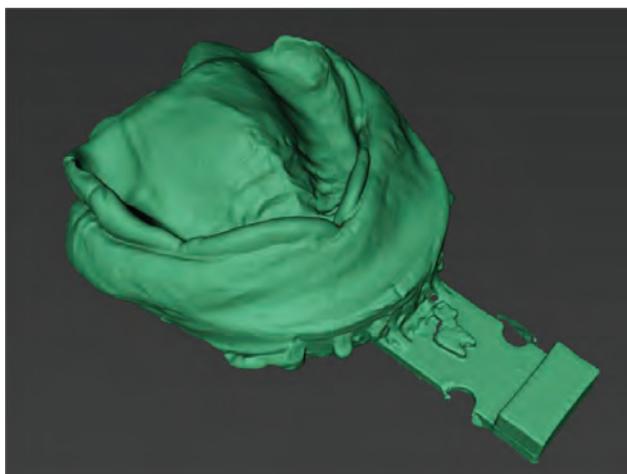


Fig. 1 – L’empreinte maxillaire numérisée dans la prothèse, saisie à l’aide de l’alginate, dans le porte-empreintes.

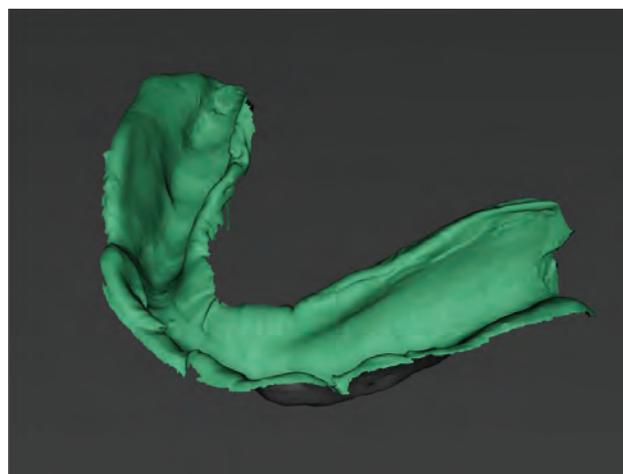


Fig. 2 – L’empreinte mandibulaire numérisée dans la prothèse.

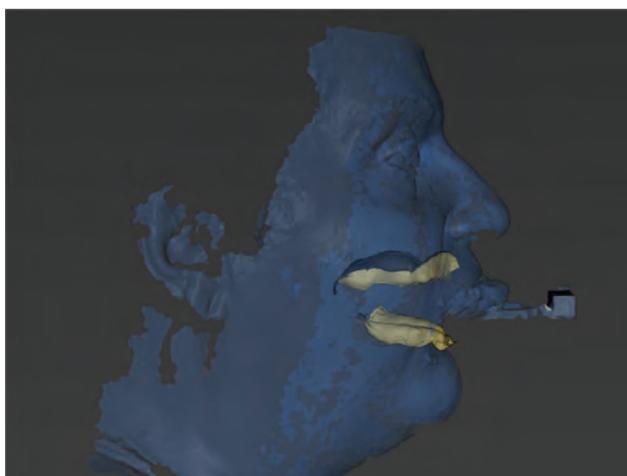


Fig. 3 – Les numérisations des empreintes maxillaire et mandibulaire alignées au numériseur facial (en mode transparent) - vue latérale.

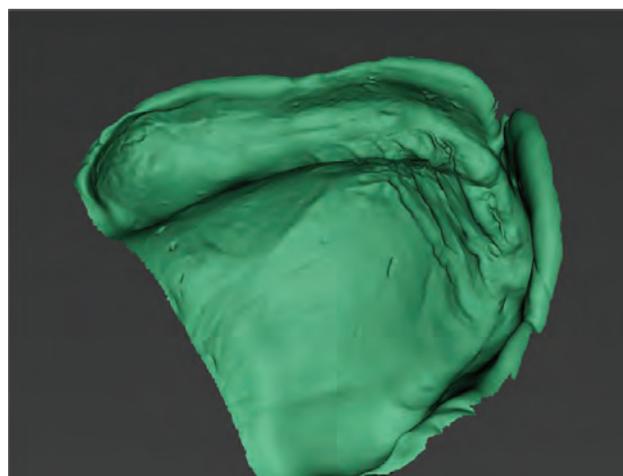


Fig. 4 – La numérisation de l’empreinte maxillaire.

CONCEPTION

Les différentes numérisations sont rognées et nettoyées lors de l’importation dans le logiciel Ivory Design Studio, puis préalablement alignées comme suit :

1. La prothèse maxillaire dans le porte-empreintes Ivory est alignée à la numérisation faciale.
2. Les prothèses maxillaire et mandibulaire sont alignées l’une sur l’autre.

Dans le cas de Rosemarie, il a été difficile de déterminer la ligne médiane adéquate puisque la patiente a un nez asymétrique et que la ligne médiane n’est pas alignée au frein labial ni à la papille incisive. Toutefois, la numérisation faciale et les outils à mesurer offerts dans le logiciel se sont avérés fort utiles pour déterminer une ligne médiane appropriée et esthétique. Il a aussi été avantageux d’avoir accès à des points de repère tels que la ligne cuspidale, la ligne interpupillaire et la ligne ala-tragus pour définir le plan occlusal, jumelé au placement et à la proportion de la dimension des dents. Comparativement aux méthodes traditionnelles, l’utilisation du

logiciel simplifie l’agencement des dents. Les arcades dentaires sont établies en plaçant quatre points sur chaque crête. Ces points correspondent au rebord distal des secondes molaires et à la position des canines. L’arcade dentaire est ensuite générée automatiquement.

De son côté, l’arcade antérieure peut être facilement reformée en tirant ou en déplaçant un manche sur cette crête. Une fois que le clinicien valide la position de l’arcade établie, l’agencement des dents est automatique. La taille des dents est déterminée conformément à la dimension de la crête. Il est possible de manipuler les dents tout en préservant l’occlusion centrique. Nous pouvons manipuler les dents individuellement ou en groupe, en changeant la dimension, l’orientation, la position, la teinte et la forme. La fonction de translucidité s’est avérée utile au moment de placer les dents de façon précise sur les crêtes.

Les contre-dépouilles sont exécutées dans le logiciel à l’aide d’un panneau de détection et de blocage. Ensuite, les bords de la base de la prothèse sont tracés sur le modèle numérique, puis la base est générée. Finalement, les bases sont fixées sur les dents, créant des rebords gingivaux. Après quoi, les fichiers de la base et des dents sont exportés dans le logiciel d’impression,



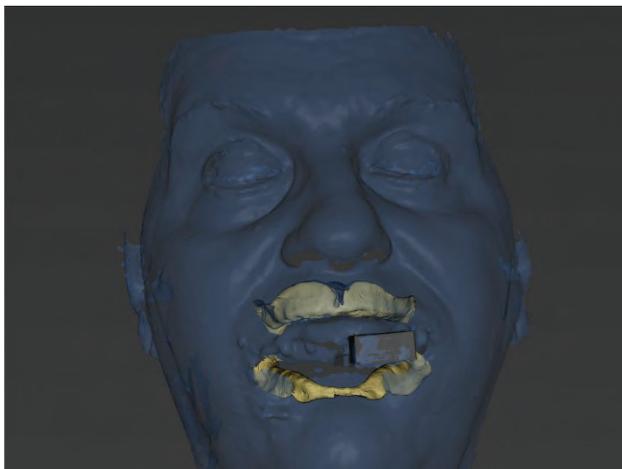


Fig. 5 – Les numérisations des empreintes maxillaire et mandibulaire alignées au numériseur facial (en mode transparent) - vue frontale.



Fig. 6 – La numérisation faciale avec l'agencement des dents.



Fig. 7 – Les prothèses imprimées après le bain d'alcool. Les supports sont retirés de la base. Les dents et les bases sont collées.



Fig. 8 – Les prothèses imprimées après la polymérisation dans une chambre UV et le polissage.



Fig. 9 – Les prothèses finales en occlusion.

complétant ainsi la conception des premières prothèses. Le processus de conception complet a été effectué en deçà de 15 minutes.

Les secondes prothèses sont conçues sans numérisation faciale, comme une prothèse d'essai technique. Celles-ci sont confectionnées selon des étapes comparables à celles des prothèses dont nous avons préalablement discuté. Cependant, les numérisations sont alignées à l'aide de la fonction d'alignement anatomique que renferme le logiciel. La base et les dents sont exportées comme prothèses monolithiques (base et dents ensemble).

IMPRESSION

Les dents des premières prothèses sont imprimées dans une teinte N2.5 séparément de la base de la prothèse. Cette dernière est imprimée dans une résine pour prothèses rose. Les secondes prothèses (monolithiques) sont imprimées dans une teinte N2.5 pour que leur apparence soit assortie à la prothèse dans le logiciel.



APRÈS L'IMPRESSION

Une fois l'impression terminée, les parties sont retirées de la plaque d'impression à base de résine, puis submergées dans un bain d'alcool isopropylique à 99 % pendant trois minutes. Après ce premier bain, toutes les impressions sont transférées dans un second bain pendant deux minutes additionnelles. Les parties sont ensuite rincées avec de l'eau, puis rigoureusement séchées, les dents et les bases sont collées ensemble, les supports sont retirés et les prothèses sont taillées, puis polies. Une polymérisation finale dans une chambre de polymérisation UV Ivory requiert 30 secondes. Cette polymérisation finale crée une surface ultra-polie et résistante aux égratignures.

INSERTION

Une fois insérée, la prothèse a la même apparence physique observée sur le moniteur. De plus, l'apparence était plaisante et bien acceptée par la patiente. Les prothèses maxillaires et mandibulaires offrent une excellente stabilité. La succion sur les deux prothèses est exceptionnelle. Il faut noter que la succion maxillaire a été réalisée sans scellant palatin postérieur.

L'obtention d'une telle stabilité et d'une telle succion s'explique

par la longueur des prothèses, qui peut être contrôlée avec précision dans le flux de travail numérique Ivory. Plus important encore, l'impression 3D crée des résultats prévisibles, sans rétraction ou d'autres distorsions qui se produisent couramment avec les techniques de production traditionnelles. Pour cette raison aussi, le contact entre les mâchoires et l'occlusion sont précis et requièrent peu ou pas de fraisage. Dans le cas de Rosemarie, nous avons effectué deux fraisages occlusaux pour réaliser l'occlusion complète. Le support labial, les phonétiques, la mastication et l'esthétisme ont été bien observés.

CONCLUSION

Les prothèses numériques de Rosemarie ont été fabriquées à l'aide de techniques plus simples et plus rapides, ce qui a permis d'obtenir un meilleur ajustement tout en améliorant l'expérience de la patiente. Le processus entier a nécessité 60 minutes pour la prise d'empreintes, la numérisation et la conception. Le fini post-impression et l'insertion ont nécessité 45 minutes. Le temps d'impression pour les dents et la base a été de 90 minutes. Nous pouvons nous attendre à ce que la plupart des cas soient réalisés en un seul rendez-vous de 3-3,5 heures. En outre, l'expérience patient et les résultats du traitement se comparent très favorablement à ceux des protocoles de traitement existants.

Denta Net / Le pro des PROTHÈSES NETTES

FAIT AU QUÉBEC BIODÉGRADABLE

Aux Belles Dents
73, St-Louis, Lemoyne
www.auxbellesdents.co
450-923-3368

LES MEILLEURES TECHNOLOGIES D'IMPRESSION 3D

Denta Net

Avec un ensemble de mise-en-bouche au nom et aux coordonnées de votre cabinet, transformez vos clients en ambassadeurs.

✓ Uniquement chez les professionnels dentaires

✓ Non dommageable et ne délave pas les tissus

450-923-3368 | 1-877-781-8854
dentanet2000@hotmail.com | www.dentanet2000.com

SYSTÈME LOGICIEL
ArubaEZ :

- Préparez vos commandes de dents
- Téléchargez-les au comptoir de dents Zahn Canada
 - Livraison le jour suivant



Formulaires disponibles pour chaque marque de dent offerte par Zahn Canada sur le marché.
Commander, c'est très facile!

ATTEIGNEZ
L'EFFICACITÉ
OPTIMALE

« Je détestais passer des commandes de dents!!! Je détestais encore plus les retourner!!! J'utilise ArubaEZ depuis plusieurs années, et j'ADORE le système!!! La facilité de numériser les codes à barres à notre consignment sauve beaucoup de temps. Je ne passe désormais plus de temps à retourner les dents commandées par erreur. Le logiciel est très facile à utiliser et très convivial. Si j'ai des questions, le soutien n'est qu'à un appel téléphonique. Si vous redoutez cette tâche à chaque semaine ou si vous y passez PLUS de 5 minutes, vous devez obtenir ce service immédiatement. »



Bonne numérisation!

Carol Long

Coordonnatrice des soins aux patients
Waterdown Denture Clinic

 **ZAHN CANADA**[®]
UNE DIVISION DE  HENRY SCHEIN[®] 

1 800 496-9500  www.zahncanada.ca



VITAPAN EXCELL®

Vitalité brillante dans la forme, la couleur et le jeu de lumière!



#PRÉCISIONDEL'OMBRE

#FORMEPARFAITE

#DYNAMIQUEDELALUMIÈRE

800-263-4778

vitanorthamerica.com/vitapanexcell

VITA – perfect match.

VITA

