



## **Promouvoir des produits Dental Care à utiliser à domicile**

*Par Roger P. Levin, chirurgien-dentiste*

Outre les multiples procédures de prévention et de diagnostic bucco-dentaires, les hygiénistes dentaires jouent un rôle informatif capital. L'observation des dents et gencives des patients leur permet d'évaluer la manière dont ces derniers les entretiennent et d'émettre des recommandations pour améliorer la qualité des soins dentaires à domicile. En tant que professionnels en soins dentaires hautement qualifiés, les hygiénistes sont des conseillers de confiance sur lesquels s'appuient les patients pour avoir une santé bucco-dentaire optimale.

Au-delà de ce service éducatif, il s'agit de s'assurer que les produits dédiés aux soins dentaires utilisés chaque jour par les patients chez eux sont les plus efficaces et appropriés pour répondre aux besoins individuels.

### **Une approche professionnelle de la promotion des produits**

Les consommateurs sont d'aujourd'hui confrontés à un éventail parfois confus de produits dédiés aux soins à domicile, dont les brosses à dents (manuelles ou électriques), les dentifrices, les fils dentaires et autres bains de bouche. Outre les instructions d'usage sur les brosses à dents et le fil dentaire, vos conseils éviteront aux patients de choisir des produits non adaptés à leurs besoins.

Certains fabricants réputés mènent des recherches approfondies sur les performances de leurs produits et rendent compte de leurs résultats aux professionnels dentaires. En d'autres termes, votre hygiéniste peut vérifier l'efficacité des produits d'après leurs effets sur ses patients et les recherches scientifiques. Dans ces conditions, « promouvoir » des produits de prédilection constitue un service professionnel de grande valeur.

De nombreux cabinets dentaires vont encore plus loin. Non seulement leurs hygiénistes recommandent des produits, mais ils les fournissent, à prix coûtant ou réduit, à leurs patients. Ainsi, votre hygiéniste élargit la gamme de soins de santé bucco-dentaire proposés dans votre cabinet et renforce la relation cabinet-patient.

## **Question de temps**

Certains hygiénistes s'inquiètent du temps consacré à parler (voire, faire la démonstration) des produits pendant les rendez-vous. Cependant, ils réalisent finalement que les patients qui utilisent les produits recommandés présentent moins de plaque dentaire. En consacrant un peu de temps à la promotion des produits, les patients améliorent les soins réalisés chez eux et les hygiénistes *gagnent* du temps lors des visites ultérieures.