



## **Promouvoir des soins dentaires complets**

*Par Roger P. Levin, chirurgien-dentiste*

Le fait que les dentistes doivent en faire plus avec ce qu'ils ont déjà est un point sur lequel j'insiste à chacun de mes séminaires. Presque tous les médecins effectuent un examen complet des nouveaux patients, mais plusieurs ne proposent pas ce service essentiel à leurs patients réguliers. Si l'examen dentaire annuel complet ne fait pas partie intégrante de votre régime de traitement, vous perdez une occasion formidable de fournir des soins d'excellence et d'augmenter le rendement de vos activités.

Nous apprenons à nos clients à réaliser un examen annuel complet de chacun de leurs patients en tenant compte de cinq domaines clés :

### **1. Parodontal**

La maladie des gencives est celle qui est la moins souvent diagnostiquée en médecine dentaire. Mesurer la profondeur des poches du patient est un examen qui devrait être réalisé une fois par an. Cet examen très simple permet de sensibiliser les patients sur la maladie des gencives, son évolution et ses conséquences. Augmenter le degré de sensibilisation des patients à ce sujet est un premier pas vers une augmentation de l'acceptation des soins des gingivites et des parodontites.

### **2. Une dent à la fois**

Dans ce domaine, les dentistes excellent. En identifiant et traitant les caries, le rendement de la plupart des cabinets dentaires augmente. Les dentistes doivent évaluer l'état des soins dentaires effectués par le passé et en informer les patients. Par exemple, de nombreux baby-boomers ont des amalgames dentaires qui datent de l'époque où ils étaient adolescents ou jeunes adultes. Ceux-ci devront probablement être remplacés dans les prochaines années. Informer les patients de l'état des soins dentaires qu'ils ont reçus par le passé est une manière de les préparer à recevoir vos prochaines recommandations de traitement.

### **3. Esthétisme**

Beaucoup de dentistes n'abordent pas le sujet de la dentisterie esthétique à moins que leurs patients ne viennent à en parler. C'est une erreur. Comme le montre la popularité croissante du blanchiment des dents, beaucoup de gens souhaitent avoir un sourire plus beau et plus lumineux. Certains de ces individus sont vos patients. Informez-les des options qui existent pour améliorer leur sourire. Utilisez un nuancier pour leur montrer quels sont les résultats auxquels ils peuvent s'attendre. Si vous n'avez jamais fait cela auparavant, vous serez surpris de voir le nombre de réponses positives que vous recevrez de la part des patients.

### **4. Implant**

Vous devriez considérer tous les patients à qui il manque des dents comme potentiellement intéressés par un implant. Toutefois, beaucoup de cabinets dentaires utilisent des critères arbitraires afin de présélectionner les patients qui auraient davantage de chances d'accepter le traitement. Par exemple, « M. Jones ne peut sans doute pas s'offrir des implants parce qu'il conduit une voiture bas de gamme. » Au lieu d'écarter automatiquement le cas de M. Jones, donnez-lui l'occasion de dire « oui ».

### **5. Occlusion**

Cela montre aux patients comment leurs dents s'engrènent par rapport aux autres. Même lorsque l'occlusion n'implique pas une intervention, les patients seront heureux d'en savoir plus à ce sujet. Cet examen est une excellente occasion de faire en sorte que votre cabinet dentaire se démarque et d'ajouter de la valeur à vos services.

### **Conclusion**

L'examen annuel complet est nécessaire aussi bien pour les patients que pour les cabinets dentaires. Alors même que les cabinets dentaires rencontrent des difficultés pour attirer de nouveaux patients ces temps-ci, vous pouvez en faire plus avec ce que vous avez déjà en effectuant un examen annuel complet de chaque patient.