

Comment les technologies mobiles peuvent changer la façon dont nous interagissons avec nos patients

Transcription de la vidéo

Merci beaucoup pour la présentation. Je reconnais que les noms sont difficiles à prononcer. Je vais les répéter pour qu'on les comprenne bien. La ville s'appelle Caldas da Rainha. Rainha veut dire « reine ». C'était à peu près ça. Votre portugais sera impeccable d'ici un an. Maximum. Cette ville se situe à une heure de Lisbonne. C'est très calme en ce moment, avec tout ce qu'on vit partout dans le monde. Je vais en parler dans un moment. Bonjour et bon après-midi. Je pense qu'on peut commencer comme ça. Le nom était très bien.

Elle l'a prononcé à la perfection. C'est Mario. Facile! Rui est le deuxième nom. Araujo est difficile pour un non-Portugais. En tout cas, vous constaterez durant cette discussion que j'ai parfois quelques difficultés avec des mots en anglais. Nous sommes donc tous dans le même bateau. Je suis vraiment ravi et très heureux d'être ici. C'est un réel plaisir. C'est la deuxième fois que je fais un webinaire. Je ne sais pas très bien comment ça marche. Voyons voir. On est proche d'animer un balado ou une émission de radio. J'aimerais bien en faire un jour. C'est un de mes rêves.

J'aimerais ça, je pense. J'espère que vous comprenez mon anglais. S'il y a quelqu'un, du moins, pour la personne de l'autre côté à qui je parle, bonjour. J'espère que nous allons passer d'excellents moments, une très bonne heure, à parler de ces choses. Nous verrons comment les technologies mobiles peuvent changer notre façon d'interagir avec nos patients. Je suis hygiéniste dentaire depuis 27 ans, depuis pas mal de temps, donc. Depuis 2001, je travaille

avec de très bons psychologues. Ils m'ont aidé à voir autrement la santé bucco-dentaire.

En fait, ils ont changé ma façon de voir les choses. Aujourd'hui, je crois vraiment que c'est notre façon d'interagir avec nos patients qui fait toute la différence. Avons-nous aidé le patient? Portons-nous vraiment attention au patient? Avons-nous été efficaces et utiles pour le patient? Ils réalisent ça. Ils comprennent ça. Ils s'adaptent à nous. C'est ça, l'idée. C'est vraiment ce que je pense aujourd'hui. C'est ma mission à titre d'hygiéniste dentaire. Je ne veux pas dire notre mission parce que chacun a son opinion sur la question. Mais laissez-moi partager cela au début de cette causerie. Laissez-moi partager ces idées avec vous. Tout est dans la façon d'interagir, de créer des ponts avec le patient.

Comment ces ponts l'aident à comprendre sa situation, à prendre des décisions. Ces décisions seront bénéfiques pour sa santé et sa vie. C'est une partie importante de ma mission d'hygiéniste dentaire. C'est ce que j'essaie d'enseigner à mes étudiants. Avant d'aller plus loin, je ne peux m'empêcher de dire quelques mots sur la situation dans le monde. Sur ce que nous vivons.

Au Portugal, nous sommes confinés à la maison depuis un mois. Une éternité, on dirait, du moins aux yeux de mes enfants. J'ai deux adolescents. La plus jeune, elle aime ça. Je vais bien. Je travaille beaucoup. C'est drôle parce que nous allons aborder l'information, les technologies, les communications et la

connexion dans ce contexte. Cette connexion dont nous avons besoin. Elle compte plus que jamais. Il est important d'être connecté. On connaît maintenant l'importance d'avoir quelqu'un à l'autre bout de la ligne lorsqu'on ne peut pas sortir de la maison. Je ne peux pas ne pas me servir de ces images.

J'adore la photographie. J'aime vraiment la photographie. Les photos de vieux cinémas aux États-Unis avec ce message. Ce message de motivation à l'intention des passants qui marchent et qui regardent. Je trouve ça formidable. Comme je suis fan de Star Wars, j'ai choisi cette photo. Je crois qu'il est essentiel d'être heureux, d'avoir de l'espoir et d'être prêt à redémarrer. D'un autre côté, c'est bien de sentir qu'il y a de l'énergie. C'est bien de sentir l'énergie de ces photos. C'est bien de sentir qu'il y a tant d'énergie à l'extérieur.

On va passer à travers ça, Portland, et le monde aussi. J'aime beaucoup celle-ci. Je cite Star Wars de nouveau : « Que la force soit avec nous. » Prenez soin de vous et tout finira par s'arranger. Depuis quelques années, la technologie mobile est devenue de plus en plus importante dans nos vies. Aujourd'hui, plus que jamais, elle a changé notre façon de nous relier les uns aux autres et changé l'espace où nous vivons. C'est une révolution qui a ses bons et ses mauvais côtés. Comme le ying et le yang, comme tout ce qui existe, en fait.

Une des bonnes choses, c'est que la technologie mobile fournit des façons nouvelles d'offrir des soins de santé et d'améliorer l'hygiène dentaire. On a plusieurs données à ce sujet. Mais nous sommes humains. Ce qui veut dire que nous ne sommes pas parfaits. Ce sont des outils incroyables. Ils sont présents, parfois trop présents, dans notre vie. Je vais dire quelque chose que je dis souvent à mes enfants : « Bouge, bouge un peu. »

En fait, les gens gardent leurs cellulaires à la portée de la main en moyenne 58 % du temps et passent plus de temps avec leur téléphone qu'avec leurs pairs, même dans leur milieu de travail. C'est fou, c'est fou. Oui, c'est vraiment génial, car on a besoin de communiquer. Mais c'est fou. Vraiment fou. Mais c'est notre réalité.

La réalité d'aujourd'hui. N'oublions pas qu'on est humains et qu'on change. Nous changeons tous. Chaque génération a son combat. Journaux, bandes dessinées. Je lis la biographie de Stan Lee, un livre que j'apprécie beaucoup.

Je suis étonné d'apprendre qu'au début du siècle dernier, au 20e siècle, les gens s'opposaient aux bandes dessinées. Ils les qualifiaient de diaboliques, les voyaient comme le mal incarné. Ils croyaient qu'elles détruiraient les esprits des jeunes : « Ah, ces choses bizarres que tu lis dans ces bandes dessinées. » Il y a alors eu un vaste mouvement contre les bandes dessinées. Aujourd'hui, quand on regarde ces livres sans malice et toutes ces publications, tous ces films qui s'en inspirent, on se demande : « En quoi est-ce une arme qui détruit la jeunesse? »

Puis il y a eu le cinéma, puis les ordinateurs portatifs, puis la télévision, et maintenant il y a les téléphones mobiles. Chaque génération a son combat. Il y a des métamorphoses. À nous de nous adapter. Nous devons nous adapter. N'oublions pas Charles Darwin. Qu'arrive-t-il sinon? La question du jour sera de savoir pourquoi nous avons besoin de la technologie dans nos maisons. En a-t-on besoin? Pourquoi en a-t-on besoin? Le but n'est pas de vous vendre du vide. L'objectif de cette discussion n'est pas de dire : « C'est de la magie » ou quelque chose du genre. On ne fait que discuter.

Je pose la question. En a-t-on besoin? Voici quelques arguments. On peut y croire. On peut ne pas y croire. On peut être d'accord ou non. Et c'est très bien. C'est la vie. Ce serait fantastique si on pouvait réunir tous ces arguments. Examinons quelques preuves scientifiques, des chiffres et des faits pour lancer notre discussion. Nous avons combattu la maladie, la maladie bucco-dentaire, la parodontopathie à plusieurs occasions. Depuis longtemps, je veux dire. On fait ce combat depuis longtemps. La plupart du temps, on utilisait constamment les mêmes armes et les mêmes stratégies.

Ce qu'on connaît. Quelque chose ne fonctionne pas. Quand on regarde ces données, recueillies

il y a trois ans. Huit personnes sur 10 âgées de 35 ans ou plus se plaignent de problèmes de gencives. Les données européennes et américaines nous apprennent que plus de 50 % des gens ont des problèmes de gencives, souffrent de gingivite, autrement dit, de parodontopathie. D'autre part, si on examine notre profession, on peut dire qu'on a la connaissance et probablement les réponses. Elles se trouvent dans les revues et dans les choses qu'on apprend à l'école.

On essaie de trouver les données de 2020, des données actualisées, pas des données professionnelles. Mais lisons cette phrase : « Un enseignement répété et personnalisé de l'hygiène buccale est l'élément clé d'une bonne santé bucco-dentaire ». Vous diriez : « Bien sûr, on sait ça. » Vous vous rappelez ce que j'ai dit sur le niveau de maladie? Ce n'est pas nouveau. L'article a été publié dans les années 40, soit au début, avant la première moitié du siècle dernier. Il y a presque 100 ans. Certains articles répètent toujours ce type de directives en 2015 et en 2020.

Ça semble facile. Il faut formuler des directives répétées et personnalisées sur l'hygiène bucco-dentaire. Super. Si des articles en parlaient déjà dans les années 40, pourquoi ça ne fonctionne pas? Quel est le problème? Pourquoi est-ce si dur d'avoir des directives sur l'hygiène buccale? Parce qu'on a parfois tendance à oublier un mot. On a tendance à oublier le mot « personnalisé ». Oui. On a tendance à oublier « personnalisé ». Quand je me mets à réfléchir à ce sujet, un poème d'un poète que j'aime beaucoup me revient à l'esprit. Le poète est Robert Frost.

Il a écrit : « Deux routes divergeaient dans une forêt dorée, désolé, il m'a fallu en prendre une seule. » Deux routes divergeaient. J'ai pris la moins empruntée. C'est ce qui a fait toute la différence. Quand on parle de présenter des directives répétées et personnalisées sur l'hygiène bucco-dentaire, on a besoin de croire à différentes stratégies. On a besoin de croire qu'il n'y a pas de chemin facile. Ce n'est pas une route dégagée. La route est parfois très étrange, comme la poésie. C'est la moins utilisée, en fait.

On se doit d'emprunter cette route. On a besoin de croire que cette route va nous mener quelque part, peu importe où, elle va nous mener quelque part. On a besoin de croire à différentes stratégies pour aider les patients à changer leur comportement. On a aussi besoin de croire qu'il n'y a pas une seule stratégie qui convient à tout le monde. L'approche doit être personnalisée. Elle doit être adaptée au patient. Ne choisissez pas la même route encore et encore. Si vous choisissez toujours la même route, imaginez tout ce que vous allez manquer. Qu'est-ce qui s'est passé? Désolé. En fait, il arrive qu'on commence de la mauvaise façon.

Parce qu'en réalité, ce n'est pas ce qu'on fait qui va changer l'avenir du patient. C'est ce que le patient fait. Il ne s'agit pas de nous. Il s'agit du patient. De la façon dont il veut changer, et de la façon dont il décide de nous accorder son attention. Il s'agit toujours du patient. On est comme des chefs d'orchestre. Bien sûr, pour amorcer le processus, nous devons actionner quelque chose dans son cerveau, dans son esprit. Pour amorcer le processus et améliorer l'attention du patient, on a peut-être besoin de produire de la dopamine dans son cerveau. La dopamine est un neurotransmetteur.

Une substance chimique qui aide notre cerveau à réguler les émotions, le comportement, la vitesse d'esprit, l'impulsivité, à activer la curiosité. « Oh! Ça m'intéresse. » « Ouah! C'est excitant. » Il faut parfois produire cette réaction chez le patient. Si on active des choses auxquelles le patient s'attend, il ne sera pas attentif. Il pense savoir ce qu'on va lui dire et vient à son rendez-vous avec une attitude passive. Il vient pour un nettoyage. « Veuillez nettoyer mes dents. Je veux m'en aller. Oui, oui, oui, je sais. Vous allez me dire que j'ai besoin de soie dentaire.

Oui, bien sûr, la brosse interproximale. Oui, oui. Je sais, je sais. Vous avez raison, bien. Je vais m'en acheter une. » Il prévoit ce qu'on va lui dire. Ce n'est pas ce qu'on veut quand on dit de répéter les choses. Procéder au nettoyage n'est pas vraiment notre mission. Notre mission est bien davantage. Elle consiste à faire la différence chez le patient. À l'aider à

être en santé. À l'aider à comprendre que la santé bucco-dentaire c'est est à sa portée. La santé bucco-dentaire, c'est plus que la santé bucco-dentaire. C'est la santé, à laquelle elle contribue de plusieurs façons. C'est ce qu'on devrait faire. C'est ce qu'on doit faire.

Comment peut-on changer notre état d'esprit? Comment peut-on changer notre façon de faire? Notre façon de penser? Plusieurs professionnels ont écrit à ce sujet. J'aime cette citation. Tellement vraie. Elle est d'une formidable hygiéniste, Rebecca Wilder. C'est une magnifique pensée. « Peut-être », vous voyez, est un mot difficile : « Il faudrait un village de professionnels et de stratégies interdisciplinaires pour comprendre comment encourager un changement de comportement pour améliorer la santé buccale de nos patients. « Leur dire d'utiliser la brosse et la soie ne fonctionne pas. »

Rebecca Wilder a écrit ça en 2013. Je m'en sers dans mes conférences et avec mes étudiants. Parce que dire aux gens quoi faire ne fonctionne pas. Il faut plus que ça. Donner des informations ne fonctionne pas non plus. Se contenter de donner des informations ne fonctionne pas. Les informations, c'est bien, mais ça ne suffit pas. Des fois, on a tendance à croire que c'est suffisant, mais dire que c'est suffisant ne veut pas nécessairement dire grand-chose. Une question d'équilibre. C'est comme le sel dans la cuisine. Il faut savoir bien doser la quantité.

Le problème, c'est que se limiter à donner de l'information au patient demeure la technique la plus souvent utilisée par les professionnels de la santé, en matière d'éducation sur la santé. Donner de l'information, des ordres, des conseils. Fais ceci. Fais cela. Utilise ça. Prends ça. On oublie que tout doit viser une communication efficace. Elle implique les deux parties. Qui doivent se faire confiance. Qui doivent s'entendre. Donner un ordre peut produire une réaction.

Ces réactifs psychologiques amènent parfois le patient à répondre : « Oui, oui, oui. Vous jouez trop au patron. Faites ce que vous avez à faire. Je veux m'en aller. » C'est mieux que

rien, mais la plupart du temps, ça n'aide pas le patient à changer sa conception de l'hygiène buccale. C'est pourtant ce qu'on veut. En fait, on a besoin de stratégies. Pour les patients peu sensibles à nos conseils sur l'hygiène buccale, on a besoin de stratégies et d'outils différents. Avec certains patients, ce sera vraiment facile.

Il y en a parmi nous qui ont un taux de réussite de 100 % et qui n'ont pas besoin d'aide. Leurs stratégies sont super. Moi, j'ai encore des doutes. Je veux encore apprendre de nouvelles choses. Car il y a encore des gens que je n'atteins pas comme je veux. Pourquoi se contenter de dire des choses qui ne marchent pas? Je le répète, on a besoin d'une communication efficace. Parce que les patients ne sont pas des êtres passifs. Regardez-moi.

Plusieurs sont en train de se dire : « Oui, oui, oui. Bon. Le même charabia sur la psychologie et les mêmes que personne ne comprend. Je veux me faire rembourser. » Il arrive que le patient ait cette attitude. « Oh. Bien. Oui. Je sais. » Je l'ai déjà dit. Notre mode de comportement demeure un mystère. Un très grand secret enfoui depuis des millénaires. Pas facile de le décoder. On sait que fumer est nocif pour la santé. On fume. Beaucoup de gens fument encore aujourd'hui. On sait qu'on devrait s'entraîner, mais on ne s'entraîne pas.

On sait qu'on devrait protéger la planète, mais on l'oublie parce qu'on pense à d'autres choses importantes. Savoir des choses ne suffit pas. Lire toutes les règles ne suffit pas. Aujourd'hui, on dit aux gens dans le monde : « Restez à la maison. Restez en sécurité. » Mais des gens préfèrent sortir et faire la fête et ils en meurent. Étranges, nos comportements. Les modèles de comportement comme celui-ci sont appuyés par plusieurs études scientifiques. Je sais que ces études sont parfois bizarres, mais je les aime beaucoup, elles sont comme des cartes.

Des cartes pour comprendre le comportement des gens, comment changer le comportement. Si on s'en sert, si on creuse davantage, sur les modèles, la théorie, cela nous aide à comprendre comment modifier notre stratégie. Différentes stratégies. En matière d'hygiène

buccale, la plus utilisée est la première. Oui, le modèle transthéorique de changement comportemental. Je ne parlerai pas de ça. Je vais parler d'autre chose. Je vais parler de l'approche du processus d'action en santé. Je m'en suis servi pour mon doctorat. J'aime beaucoup ce modèle. Je vais vous lire la définition de ce modèle et on va voir comment on peut l'adapter à la santé buccale.

Selon ce modèle, le comportement lié à la santé est le résultat d'une phase de motivation où les individus manifestent une intention d'agir. C'est le résultat d'une phase de motivation où les individus manifestent une intention d'agir. Suivie par une phase post-intentionnelle évolutionnelle, ce qui veut dire une phase d'action, où, après l'intention, les individus prévoient de traduire leurs intentions en actions et planifient la manière d'assurer la pérennité du changement de leur comportement.

Leurs intentions comportementales sont bien définies. C'est un peu compliqué. Par des décisions explicites d'agir et de se concentrer sur la motivation d'une personne envers un certain objectif. Bien que considérées comme un bon prédicteur de changements, les intentions ne suffisent pas ou ne suffisent pas en elles-mêmes, d'autres processus étant requis pour installer un comportement. En fait, ce que ça dit, c'est que nous avons des patients qui sont pré-intentionnés. Ils viennent à leurs rendez-vous. Et ils ne font rien d'autre. Ils ne veulent rien changer. On doit les motiver.

Si on peut les motiver, ils deviennent intentionnés. Ensuite, quand ils ont l'intention de faire quelque chose, on doit commencer à les aider à devenir les vrais acteurs de leurs soins de santé buccale. Trois phases. Qu'est-ce que ça signifie? Ça signifie que parfois on pense que motiver l'autre est suffisant parce que l'intention qu'il nous présente est suffisante pour instaurer un véritable comportement. La science nous apprend que l'intention ne suffit pas pour que le patient commence à adopter le comportement que nous voulons qu'il adopte.

On a besoin de stratégies pour motiver le patient. Une fois que le patient a développé son intention, on a besoin de stratégies pour

passer de l'intention à l'action. Quand le patient adopte le comportement, on a besoin d'autres stratégies pour préserver ce comportement. Vous comprenez? C'est comme un match de football. Il faut une stratégie pour la défensive. Il faut une stratégie pour les milieux de terrain. Il faut une autre stratégie pour réussir un toucher. Vous voyez. Je ne parle pas de football européen. J'aime le football américain. Et c'est un bon exemple. C'est comme une partie.

Comme le football, vous avez des équipes différentes. Il faut donc différentes approches, différentes stratégies. Prenons un professionnel. Il utilise la même stratégie tout au long du processus. Eh bien il a de bonnes chances de manquer son coup. On doit comprendre que parfois, on doit changer de stratégie. On a des outils pour la motivation. On a d'importants outils pour établir l'intention, quand le patient commence à penser à faire quelque chose, et on a ensuite d'autres outils pour l'aider à faire la chose et à continuer de la faire de manière permanente. Ce sera une autre conférence.

On n'a pas assez de temps. Je vais parler un peu de ces outils. Par exemple, lorsque le patient développe l'intention, on doit vraiment l'aider à planifier l'avenir. Une chose est de dire d'utiliser la soie dentaire. Une autre chose est de dire : « Bon, essayons d'utiliser la soie dentaire entre les incisives pendant une semaine. » L'exemple est bizarre. L'idée, c'est la planification. Vous devez amener le patient de l'intention à l'action. Le patient essaie de comprendre. Il lui faut du temps pour réaliser qu'il peut faire les choses. L'intention. Voilà. Très bien.

On sait que, la plupart du temps, l'interaction avec les patients repose sur le bon sens. C'est parce que je le sais. C'est comme ça que je parle. D'un autre côté, on a de sérieuses études scientifiques disant que l'intervention sur le comportement est plus susceptible d'obtenir l'assentiment du patient et peut donc favoriser, par exemple, le succès d'un traitement périodontique.

Les maladies chroniques sont vraiment problématiques. On doit maintenir ce

traitement pendant toute une vie. Notre stratégie ne devrait pas être celle du bon sens. Elle devrait emprunter davantage à la science. La science nous dit quoi? Quels indices? Quels conseils puis-je dégager de la science et que je pourrais utiliser régulièrement à ma clinique? Il est absolument essentiel que les professionnels en arrivent à comprendre et à gérer leurs interventions cliniques à partir d'une perspective davantage communicationnelle, psychologique et relationnelle.

On est très bon avec les techniques cliniques. Excellons dans les relations psychologiques et les techniques de communication. En plus d'améliorer les normes en santé, on doit comprendre. On devrait mieux comprendre comment les relations comportementales nous aident à trouver les solutions pouvant concerner directement l'individu. La compréhension du comportement des patients fait partie intégrante du processus. On doit insister là-dessus si on veut contrôler les maladies parodontales avec plus d'efficacité. Ce type de relation d'aide qu'on doit créer avec le patient, en lui fournissant non seulement des stratégies de motivation, mais également des stratégies d'autorégulation. La sensibilisation aux risques.

« Vous devez faire ça parce que sinon vous souffrirez de parodontopathie » constitue un bon exemple de sensibilisation aux risques. C'est très motivant. Pas la meilleure motivation, mais elle est dans cette catégorie. Aidez le patient à planifier. Aidez-le à prendre conscience de la qualité de son travail. Un processus d'auto-régulation. Ces processus diffèrent d'un moment à l'autre. On les utilise une fois au début, d'autres fois en amont. Si on utilise tous ces outils, il se peut que les patients deviennent les agents de leur propre processus de changement. Être actif dans son processus de changement : voilà le principal objectif. Vous devez être l'acteur de votre propre changement. Nous, à titre de professionnels, nous devons aider le patient. Une fois le changement réalisé, on doit aider à préserver le désir de reproduire les mêmes résultats. C'est très important. Ce n'est pas pour plus tard. C'est le temps, maintenant. Ce n'est pas

pour une semaine ni pour un mois. Il faut du temps pour traiter un cas de parodontopathie. Je dois être à l'écoute du patient sur une longue période de temps. On doit changer quelque peu. On doit changer quelque peu sur ces questions.

Nous, à titre de professionnels, nous devons aider le patient. Une fois le changement réalisé, on doit aider à préserver le désir de reproduire les mêmes résultats. C'est très important. Ce n'est pas pour plus tard. C'est le temps, maintenant. Ce n'est pas pour une semaine ni pour un mois. Il faut du temps pour traiter un cas de parodontopathie. Je dois être à l'écoute du patient sur une longue période de temps. On doit changer quelque peu. On doit changer quelque peu sur ces questions.

Commençons. Je parle trop de psychologie. J'adore ça. On doit modifier nos interactions avec nos patients si on veut modifier leur comportement de manière efficace. On doit cibler la solution, pas seulement le problème. Il faut y croire. En tant que professionnels, on se doit d'y croire. Dans certains pays, par exemple, comme dans le mien, le Portugal, on met l'accent sur le problème. On va dire : « C'est toujours la faute des patients. Oui. Ils ne font jamais rien. » C'est se focaliser sur le problème. Oui, oui. Je leur dis des choses.

On commence en discutant du problème. Peut-être devrait-on commencer avec les causes. Pourquoi n'agissent-ils pas? Comme puis-je les aider? Si on comprend leurs raisons, on pourra mieux les aider. C'est un point de départ. Il y a des moyens d'aborder le défi du changement de comportement en matière de santé qui le rendent moins stressant pour nous. Avec de meilleures chances d'obtenir de bons résultats. Il nous arrive d'utiliser cette technique, parfois, même si on n'a pas le temps lors de nos rendez-vous. On peut s'en servir.

On peut aider de plusieurs façons. C'est aux patients de réaliser comment et pourquoi ils devraient et pourquoi ils devraient ou doivent changer. Le rôle du clinicien est d'extraire les idées du patient au sujet du changement et de lui venir en aide. Une façon de le faire, par exemple, c'est la façon dont je vais parler

aujourd'hui et demain. Une façon de le faire est de modifier la structure de nos rendez-vous et d'utiliser des outils différents pour modifier notre interaction avec le patient. À ce moment, on peut créer des rendez-vous différents.

Le patient dit : « Tiens, c'est nouveau. Je ne suis pas habitué à ça. Voyons ce qui va se passer. » La magie s'installe. C'est le lien avec le thème d'aujourd'hui. On a besoin de stratégies différentes. Il y en a plusieurs. Parlons de la santé mobile. Des technologies mobiles, de santé mobile. La santé mobile se définit comme l'utilisation d'appareils mobiles et sans fil pour améliorer la santé, les soins et la recherche dans le domaine de la santé. Depuis son introduction, cette technologie, depuis son entrée sur le marché mondial, au 20e siècle, les appareils mobiles visent à améliorer la connectivité.

L'un des principaux avantages reconnus de la santé mobile est la capacité de nous garder connectés en tout temps et quelle que soit la distance. On a plus de temps ensemble. Malgré les choses négatives que je vous ai dites, les défis des générations, il faut reconnaître que les technologies offrent de nombreux avantages. C'est une énorme industrie. Nous vivons dans un monde où les progrès sont si nombreux, dans le secteur des technologies mobiles et des applications, des applis comme vous dites. Les ordinateurs.

L'intégration de la santé mobile dans les services de santé en ligne existants et la croissance continue de la couverture des réseaux cellulaires et des technologies mobiles sont une réalité de nos jours. Des milliards d'applis sont téléchargés de Google Play. Tout le monde a son téléphone. C'est clair. La valeur de la technologie saute aux yeux. Elle joue déjà un grand rôle dans l'éducation des patients, la prise en charge des patients externes, le respect des traitements, les prescriptions, les compétences en matière d'hygiène dentaire, les habitudes, la nutrition, etc. Pas juste en santé buccale.

Partout. Le suivi d'une diète, les programmes d'entraînement. Il y a tellement d'applis. Des études ont été faites pour évaluer l'efficacité

de ces applis de même que les informations que nous partageons avec nos patients. Les résultats obtenus suggèrent que certaines applis sont des outils assez innovants pour encourager le brossage des dents. Voici le résultat d'un examen systématique. L'examen conclut que la santé mobile peut aider au développement du biofilm et au contrôle de la gingivite. Voici une appli amusante enseignant aux enfants le brossage des dents Vous n'en êtes pas convaincu? Ce ne sont pas mes cheveux.

C'est quand je me brosse. Non, je blague. Comme il arrive d'interagir avec les enfants. Des fois avec les adultes. Ça peut nous servir à améliorer plusieurs domaines de notre santé. On a des données qui le prouvent : ce n'est pas un simple gadget. C'est plus que ça. On obtient des résultats. Ce n'est pas de la magie, mais des outils très utiles. Malgré tout cela, le fait demeure que peu de recherches ont été publiées sur les avantages des applis et leur efficacité pour modifier les comportements.

Ce qu'on sait pour l'instant, outre qu'elles sont efficaces, c'est qu'elles peuvent être une solution d'avenir pour changer le comportement en matière d'hygiène bucco-dentaire. Elles peuvent aider à encourager une certaine démarche, à consolider les comportements, à amener les patients à s'évaluer et à leur donner une rétroaction, tout en les amusant. Il y a des problèmes. Cependant, peu d'applis se sont montrées efficaces, souvent en raison d'un manque d'engagement. 38 % des patients... Ils téléchargent l'appli. 38 % vont l'effacer, la supprimer la première journée. 50 % après une semaine.

Après 6 mois, 90 % vont retirer l'appli de leur téléphone. Notre marge de manœuvre avec les applis est restreinte. Une journée, une semaine, on doit vraiment bien travailler. Si on n'a pas de stratégie pour encourager l'engagement, c'est comme perdre son temps, des pleurs sous la pluie, comme dans Bladerunner. Que faire? Tout est dans la façon de nous servir de l'appli. Ce n'est pas la technologie en soi qui fera la différence. Technologie ou pas, c'est la façon dont on

travaille, dont on livre le message, qui fera la différence. C'est le messenger.

C'est vous. C'est le contenu. C'est la préparation. C'est l'intensité. C'est la personnalisation. C'est le style de notre approche. C'est plus qu'utiliser une appli. Par exemple, si vous pensez à l'hygiéniste que vous êtes, un élément clé pour encourager le changement de comportement est le style de vos prestations, de vos soins professionnels. Les technologies peuvent dispenser de nombreux services en santé. Il n'y a pas de limites aux services qui peuvent être fournis par ces plateformes. Certaines installations peuvent être mieux adaptées que d'autres à ce genre de dispositif.

La parodontologie, l'implantologie, la dentisterie pédiatrique et l'enseignement de l'hygiène dentaire, l'hygiène dentaire au sens large, pourraient vraiment bénéficier de ce type d'appareil. Mais comment fonctionnent-ils? L'idée, c'est que tout ce que nous proposons à nos patients doit être ressenti ou perçu par eux comme un avantage. Sinon, ils ne les utiliseront que très peu de temps. Ils les supprimeront après un certain temps. Ils ne l'utilisent jamais, comme la brosse proximale ou la soie. Sinon, la proposition ne sera pas retenue et ne fonctionnera pas.

Le geste doit être en mesure de produire le résultat désiré. Ça doit être pratique et réalisable. Ça contribue à donner un sens au traitement. Ça devrait faciliter le traitement. Le défi, c'est de rendre l'idée proposée bénéfique pour le patient. Certains échéanciers rendent les objectifs réalisables et accroissent la perception des avantages pour le patient. Laissez-moi vous montrer quelques applis, logiciels et dispositifs. Il y en a tellement. Certaines des applis que je donne en exemple sont le produit de recherches. Certaines me plaisent et sont très intéressantes.

Je vais vous en montrer. Brush DJ. Elle est très bien documentée et a fait l'objet de quelques articles. On vous donne les références. Vous pourrez donc les lire. On sait que la durée du brossage est très importante. Brush DJ propose de se brosser les dents pendant deux minutes

en écoutant sa musique préférée. Cette appli transforme votre musique préférée en une version de deux minutes, que vous écouterez en vous brossant les dents pendant deux minutes.

Cette appli contient 25 % des catégories d'intervention comportementale de Nietzsche, un spécialiste du comportement. 25 des catégories d'intervention comportementales sont utilisées, dont la création d'objectifs, le renforcement et la rétroaction. C'est fort utile. C'est utile, mais ce n'est pas amusant. C'est un outil. Je peux la proposer au patient et lui dire : « Bon, on n'atteint pas nos cibles de brossage de dents. Puis-je vous suggérer d'utiliser cette appli? » On va utiliser la musique.

Vous vous brossez les dents en écoutant votre musique préférée. Bien sûr, on n'a pas besoin de l'appli pour faire ça. Mais l'appli va nous y aider. Laissez-moi vous montrer une autre appli que j'aime bien. Elle s'appelle Chompers. Techniquement, ce n'est pas une appli. C'est un balado. On peut le trouver sur Spotify. C'est vraiment cool. Imaginez cette idée. Je peux écrire une histoire. On peut écrire une histoire de la famille, du grand-père, de la grand-mère, de la mère, du père, etc. Les enfants peuvent le faire. On subdivise l'histoire en segments de deux minutes.

On a un nouveau segment par jour. On se brosse les dents en écoutant l'histoire. Ça peut continuer encore et encore. C'est un bon exercice. À plusieurs niveaux. Vous pouvez écrire l'histoire puis la raconter oralement. Vous développez des aptitudes, en français, en écriture. de tisser des liens familiaux. Vous vous exercez à la lecture d'histoires. Et bien sûr, on travaille sur les habitudes en santé bucco-dentaire. Chompers est un excellent outil dans l'univers des technologies de santé mobile. Brush Up. C'est une autre appli géniale.

Pas besoin d'utiliser l'appli longtemps avec le patient. Si je veux créer une habitude, je peux la proposer au patient pour qu'il passe d'heureux moments. Si je relie ces heureux moments à moi, l'hygiéniste dentaire... Imaginons un enfant qui vient à notre clinique et avec qui on travaille pour développer des

habitudes. On peut compter sur la technologie Brush Up. C'est un film, vous pouvez peut-être le voir. C'est très amusant. C'est très interactif. C'est vraiment fou. Bien sûr, si on pense être capable, être en mesure de le visionner des mois et des mois, ce n'est pas possible.

On va devenir fou. Certains enfants aiment revoir les choses encore et encore. Ça les aide à établir un lien avec quelque chose d'amusant. Ce qui est important pour le développement de souvenirs. Si le brossage est un bon souvenir, il devient une bonne habitude. Les bonnes habitudes étant parfois liées à de bons souvenirs. Je me rappelle la fois que mon aîné m'a dit : « Je ne veux pas me brosser les dents parce que c'est la fin du plaisir. » On dit toujours : brosser ses dents, faire ses besoins, aller au lit. Je me suis dit : « Ouah! Formidable. » Il a associé le brossage des dents.

Peut-être avec les besoins, mais ça, c'est physiologique, ça ne compte pas. Il a associé le brossage des dents à un mauvais moment de la journée. Aller au lit. Fin de la récréation. Si on apprend à faire des liens, et si on travaille avec les parents, si on peut établir ce lien avec les parents, qui s'appuierait, par exemple, sur ces technologies. Imaginez, à la visite suivante, on peut parler de son expérience. Tu t'en sers depuis longtemps. C'était agréable. Ont-ils fait un film? Vous pouvez vérifier. Vous pouvez aussi créer un lien avec le patient et la famille Cariogram. C'est une vidéo amusante.

C'est un outil amusant. Je pense que ça va démarrer automatiquement. En fait, Cariogram est un programme d'évaluation des risques. Et on a une appli sur le sujet. Elle peut être utilisée pour communiquer avec les patients. Je ne sais pas si vous connaissez cette appli. Cariogram vous aide à développer une prise de conscience de ce que vous faites. Milton et ses collaborateurs ont écrit une revue systématique sur les stratégies comportementales, ou de modification du comportement, et ont conclu que la conscience de soi et l'autosurveillance étaient très importantes. Pourquoi donc? Je ne sais pas. Je pensais qu'on pourrait voir.

La vidéo se termine et on peut commencer au premier écran. Vous pouvez voir, à gauche, sur

l'écran, il y a un diagramme. Il y a une zone en vert, Cette zone en vert, on va la voir à nouveau sur la vidéo, elle évalue les changements réels pour éviter les nouvelles caries. Si on change cette chose, ici, si on change ce facteur, là, ça donne des chiffres différents, les facteurs seront différents. Ça va changer la dimension.

On a un visuel dont on peut discuter avec le patient : « Regardez. Si vous ajoutez plus de fluorure, regardez les changements réels qui éviteront de nouvelles caries. Si vous évitez de passer la soie dentaire. Si vous ne changez rien, voyez comment ça se détériore et augmente les risques de nouvelles caries. » Pour nous aider à parler au patient, on a un outil avec des couleurs. Ça crée de nouvelles sensations chez le patient. C'est quelque chose de différent. Ça ne fonctionne pas avec tous. Bien sûr que non. Ce ne sont que des idées qu'on peut utiliser.

À la fin, si on veut, on peut imprimer un tableau. Vous pouvez écrire des commentaires. C'est très bien. C'est très intéressant. Il existe plusieurs recherches sur Cariogram en tant qu'outil d'évaluation des risques, mais peu de recherches sur Cariogram en tant qu'outil pour modifier les comportements. J'aimerais maintenant vous parler des brosses intelligentes. Les brosses intelligentes sont notre nouvelle réalité. Une nouvelle tendance, pour le dire comme ça, un très bon outil pour améliorer le brossage des dents. Plusieurs de ces brosses intelligentes ont des applis qui ajoutent une vaste gamme d'outils d'éducation sur l'hygiène dentaire.

Ce sont aussi d'excellents outils pour nous, professionnels. Parce qu'elles nous offrent différents moyens d'évaluer la façon dont notre patient se brosse les dents et nous fournissent une rétroaction sur les habitudes de brossage du patient. Pour moi, les brosses intelligentes relèvent de la science-fiction. Je suis de la génération Star Trek, Je suis de la génération de Star Wars, de ses débuts, du premier film. Plusieurs de ces choses nous paraissaient impossibles. Elles sont devenues une réalité. Incroyable comment la fiction est devenue la réalité.

Avoir une brosse à dents capable de détecter les endroits brossés est quelque chose que je

n'aurais jamais imaginé quand j'ai commencé, dans les années 80. Ça devait se trouver dans les films. On rêverait d'une brosse à dents automatique qui irait partout. Un jour, on va en avoir une. On a aujourd'hui ces excellents outils qui nous donnent une rétroaction, qui sont bons pour les patients. Ils sont également utiles lors de nos rendez-vous.

Je vais vous montrer une vidéo sur un projet que nous avons entrepris et on va essayer de comprendre comment utiliser ces dispositifs pour qu'ils puissent fournir une rétroaction au patient. Voyons voir si on peut avoir la vidéo. C'est de la musique portugaise. J'aime ce chanteur. On utilise plusieurs caméras internes. C'était ma thèse de doctorat. Pourquoi? Parce qu'on veut donner une rétroaction au patient sur les bonnes choses et sur les mauvaises choses. Allons-y avec la brosse. Pas parfait, mais on prend des photos et on montre les bonnes choses. On garde ces photos pour se rappeler. Planifions.

Voyons ce qu'on devrait essayer d'améliorer. Les zones interproximales. Il s'agit d'un écran tactile beaucoup moins dispendieux. Je mets quelque chose sur l'écran et je peux y écrire. La caméra peut faire ça. On peut voir la plaque avec la caméra. On discute avec le patient. On essaie de l'aider à établir un programme. À déterminer où mettre l'accent, comment on peut soigner les zones où il y a de l'inflammation. On se concentre presque toujours sur l'inflammation, plus que sur l'hygiène dentaire. C'est un langage différent pour le patient. Ce n'est pas toujours le même discours, encore et encore.

Plus que l'appli, il y a de qui est derrière l'appli. Les technologies mobiles ont révolutionné le paysage de la communication. Leur potentiel pour aider le secteur de la santé est énorme.

C'est beaucoup plus que ces choses que je disais sur la façon dont on peut connecter avec le patient, et je vais y revenir dans un instant. On peut faire le suivi des habitudes du patient. On peut poser des questions, recueillir de l'information. On peut communiquer de n'importe où. On peut planifier des rendez-vous, faire des rappels au moyen des nouvelles technologies. Ce type de technologie, quand on

y pense, est un véritable cadeau avec toutes les possibilités qu'elle offre au cabinet du dentiste. Je le redis, ce n'est pas seulement de la technologie. Ce sont les souvenirs qu'elle offre au patient. Qu'il ramène à la maison. « Tu n'as pas idée de ce qui s'est passé chez l'hygiéniste dentaire. On a pris un cellulaire pour savoir comment je brosse mes dents. Il m'a montré cette appli. Tellement cool. Tu veux voir? » Il poursuit ensuite la conversation. Le patient n'oublie pas son rendez-vous.

Vous faites toujours la même chose, ça devient de la routine. C'est toujours la même chose. Soudainement, du changement. On va dire : « Du nouveau. » On innove et innover est essentiel pour l'avenir. On crée de l'empathie. C'est très souvent amusant. On doit s'en servir. Si ce n'est pas agréable, on ne s'en sert pas. Si le patient ne l'aime pas, la technologie perd de son sens. On ne s'en sert pas dans ce cas. Ça peut capter l'attention. On sait à quel point ça peut capter l'attention. Il y a plusieurs autres avantages. Ça peut nous servir à interagir avec nos patients.

C'est aussi une bonne pratique, pour nous, c'est différent. La technologie apporte une dimension émotionnelle. Soudainement, on fait quelque chose de nouveau. Vous travaillez avec le patient. Vous offrez des suggestions. Vous tentez vraiment de résoudre le problème. Quand le patient est curieux de ce qu'on dit à ce sujet, c'est plus que de la curiosité. La curiosité a tué le chat. Les chats sont extraordinaires. Parce qu'on n'est pas des chats, mais des êtres humains, on sait que la curiosité est un état de motivation qui incite les gens à explorer, à apprendre et à s'impliquer.

Si j'utilise une appli amusante pour enseigner aux jeunes patients pour enseigner aux jeunes patients comment brosser leurs dents, avec de drôles de serpents sur leur tête ou une musique amusante. Je veux susciter de la curiosité. Je peux dire, la prochaine fois, on verra une autre vidéo, une autre couche. Les jeunes vont dire : « J'ai hâte à mon prochain rendez-vous avec l'hygiéniste dentaire. » Ça arrive souvent. On sait que pour la plupart de nos patients, leur relation au cabinet du dentiste est bien meilleure, que, par exemple,

celle que j'avais à l'époque où j'étais un enfant. Il ne faut pas l'oublier. J'ai presque terminé.

Merci beaucoup d'être encore là. Il ne faut pas oublier que ces applis ou ces technologies ne relèvent pas de la magie. Utilisons-les pour améliorer nos méthodes, non pour les changer. Si vous croyez qu'améliorer vos méthodes a du sens, améliorez-les. Je ne dis pas qu'on doit tout changer. Peut-être qu'il serait utile de nous améliorer. Qu'est-ce qu'une bonne idée si elle reste seulement une idée? Elle pourrait être bonne, mais on ne l'a jamais essayée. Allons, essayons. Vous devriez essayer. On doit expérimenter. On doit répéter. Oui, on peut ne pas réussir. Peut-être que ce n'est pas grave.

Que serait le monde aujourd'hui si on n'avait pas échoué souvent? Peut-être sommes-nous ce qu'on est en matière de santé ou de technologie parce qu'on a échoué et qu'on n'a pas abandonné. On continue d'essayer. Si les résultats ne changent pas avec les maladies parodontales, si on se plaint des mêmes choses, à ce sujet, ils ne le font pas. Ils ne font pas ce que vous dites. Ne vous plaignez pas. Voyons. Il ne s'agit pas de se plaindre. Il s'agit de faire des choses. D'essayer de nouvelles choses. Grace Hopper fut une pionnière des sciences informatiques.

Sur le mur de son bureau, elle avait une horloge qui tournait en sens contraire pour rappeler aux autres que parce qu'on faisait

quelque chose d'une certaine façon dans le passé ne veut pas dire qu'on ne peut pas le faire mieux dans le futur. Elle disait souvent : « La chose la plus dure dans le monde est de changer la mentalité de ceux qui répètent : On a toujours fait cela de cette façon. » Nous sommes à une époque où tout change rapidement. Si on ne change pas avec son époque, ça peut faire mal. On peut perdre et le monde peut nous oublier complètement. C'est une sorte d'invitation. Explorer. Apprendre. S'impliquer.

Essayer d'obtenir des résultats. La technologie des applis, c'est une façon pour moi de vous communiquer la façon dont je fais les choses. Une façon de faire les choses, parce que tous, chacun de nous essayons différentes stratégies. C'était un plaisir. Voici mon adresse courriel. Voici mon domaine de recherche. J'ai publié quelques articles au sujet de... Pas sur les applis, mais sur les messages textes et l'utilisation des caméras internes. On crée en ce moment des stratégies multidimensionnelles et on examine leur mode de fonctionnement. Il me ferait très plaisir de vous parler de ces sujets. Désolé pour mon anglais.

Je suis parfois maladroit. Je me perds si je ne suis pas concentré. Je m'égare. Ma grand-mère vient de mourir. Merci de votre compréhension. Merci mille fois! Si vous avez des questions, je serai ici pour y répondre. Merci.