



Getty Images/Stockphoto - Antonio_Diaz

Orthodontiste : prestataire de soins ou vendeur de traitements ?

UN NOMBRE CROISSANT D'ENTREPRISES, SUR INTERNET ET LES RÉSEAUX SOCIAUX, PROPOSENT DES TRAITEMENTS D'ORTHODONTIE À DISTANCE, SANS CONTRÔLE NI SUIVI MÉDICAL. CETTE TENDANCE PEUT-ELLE REMETTRE EN CAUSE L'EXPERTISE DE L'ORTHODONTISTE ET SA LÉGITIMITÉ AUPRÈS DE SES PATIENTS ?

La demande de soins orthodontiques n'a cessé d'augmenter ces dernières années, de plus en plus de personnes recherchant un traitement pour des raisons à la fois fonctionnelles et esthétiques. Dans

le même temps, les progrès technologiques ont continué de faire évoluer les dispositifs orthodontiques, les rendant plus confortables, plus efficaces et plus abordables. En réponse à cette demande croissante de sourires « parfaits », de

nouvelles techniques de réalignement des dents, à distance et sans contrôle médical, se multiplient, en particulier sur les réseaux sociaux. Si certains professionnels se réjouissent que cet essor dirige de nouveaux patients vers l'orthodontie, d'autres pointent le risque que ce marketing direct auprès des consommateurs ne remette en question le rôle de l'orthodontiste et sa légitimité auprès des patients.

Le boom des aligneurs

De plus en plus de produits et de services du secteur de la santé, plus ou moins recommandables, ont fait leur apparition sur le Web depuis quelques années. L'orthodontie, jusqu'à présent relativement épargnée, ne fait plus exception à la règle. Un marketing accru sur les réseaux sociaux incite désormais les personnes intéressées à se procurer directement des traitements d'alignement dentaire, contre la promesse d'un sourire parfait. Malheureusement, les pratiques sont aussi diverses que les dispositifs proposés, et peuvent s'avérer dangereuses pour les patients : appareils non personnalisés à mettre en place soi-même, protocoles par correspondance sans intervention d'un professionnel de santé, ou avec une intervention médicale, pour réaliser un scanner de la dentition par exemple, mais sans suivi effectif.

« À cause de ces discours publicitaires souvent trompeurs, l'un des autres risques est que les patients finissent par perdre confiance dans la capacité de leur orthodontiste à prendre des décisions basées uniquement sur leurs besoins médicaux, plutôt que sur des considérations financières, déplore Rodolphe Cochet, fondateur de Dental RC, expert du coaching intra-entreprise des dentistes et orthodontistes. Cela peut gravement nuire à la relation patient-orthodontiste et à la réputation des professionnels de soins dentaires en général. Les associations professionnelles doivent donc jouer un rôle clé dans la lutte contre ces dérives commerciales, ainsi que dans la protection de la santé bucco-dentaire des patients. »

Le rôle de l'orthodontiste

Face à ces traitements pouvant nuire à la réputation de la profession et des praticiens, ainsi qu'au bien-être des patients, le Syndicat français des spécialistes en orthodontie (SFSO) se mobilise justement. Soulignant que les spécialistes en orthodontie, professionnels de santé qualifiés, sont encadrés par une réglementation qui protège les patients et garantit un standard de soins de qualité, l'instance a lancé plusieurs actions juridiques contre les agissements « des opérateurs illégaux et des plateformes du Web →

Focus

Traitement à distance des malocclusions : la position des organisations professionnelles

En novembre 2021, les organisations professionnelles européennes en orthodontie – dont le Syndicat français des spécialistes en orthodontie – se sont réunies pour aborder la question des autotraitements ou traitements à distance. Ensemble, elles ont adopté la déclaration suivante :

- 1- Tout traitement d'une malocclusion constitue un acte médical dans l'appareil stomatognathique et, en conséquence, ne doit être exécuté que par un praticien qualifié.
- 2- Tout traitement d'une malocclusion doit être précédé d'un examen clinique détaillé du patient. D'autre part les résultats de l'imagerie médicale doivent être évalués en vue d'une prise en charge adéquate pour identifier les contre-indications ou les situations à risques particuliers.

3- Tout traitement d'une malocclusion exige un suivi clinique régulier. Il est essentiel de contrôler le déroulement du traitement, mais aussi de pouvoir déceler d'éventuelles complications telles que les mobilisations indésirables des dents ou d'autres pathologies intra-orales, et de les détecter le plus tôt possible.

4- L'autotraitement par un patient lui-même et un traitement complet à distance doivent donc être proscrits catégoriquement puisqu'ils constituent un danger potentiel pour la santé des patients. On ne peut en aucun cas justifier un autotraitement couplé à un télétraitement dans le cadre de soins bucco-dentaires professionnels. Le traitement réalisé par le patient lui-même ainsi que le traitement à distance constituent donc une violation flagrante du code de déontologie médical et dentaire professionnel.



Getty Images/Stockphoto - Juan_Algar

complices ». Objectif affiché : mettre un terme à une crise de santé publique qui prend chaque jour de l'ampleur, tout en rappelant le cadre déontologique qui s'applique aussi à ces nouvelles pratiques.

Malgré l'inquiétude que suscite dans la profession la recrudescence des ventes d'aligneurs en ligne, le Dr Gérard Motto, orthodontiste et président du SFSO, reste serein : « Il est certain qu'il s'agit d'un marché porteur, avec des patients de plus en plus demandeurs parce qu'ils se sont

Le rôle de conseil de l'orthodontiste restera indispensable.

rendu compte que les techniques évoluent et que l'orthodontie fait partie du bien-être social, sans oublier le bénéfice médical et esthétique obtenu ! Mais cela n'en reste pas moins un piège s'il n'y a pas d'indication, pas de suivi de traitement. C'est pourquoi le rôle de l'orthodontiste restera toujours important, et même indispensable. » Indispensable également, son rôle de conseil. Avec ses équipes, le praticien doit informer et éduquer ses patients afin qu'ils soient

en mesure de prendre une décision éclairée au moment d'entreprendre un traitement d'alignement dentaire.

L'impact des nouvelles technologies

Mais dans un contexte où les technologies se développent continuellement, n'est-il pas à craindre que les compétences des orthodontistes ne soient remises en question, puisque potentiellement « remplaçables » ? Récemment, la robotique et l'intelligence artificielle (IA) ont ainsi permis à l'orthodontie d'atteindre un nouveau niveau de précision. L'IA peut notamment être utilisée pour anticiper les mouvements des dents, ou encore automatiser les objectifs et la surveillance des traitements.

Là encore, le président du SFSO reste confiant. À ses yeux, les changements induits par ces progrès technologiques représentent une évolution positive pour la profession : « Le métier d'orthodontiste a toujours évolué et a toujours été remis en question. La technique des aligneurs est nouvelle et va changer les pratiques, c'est évident. Mais les compétences acquises au moment de la formation de la spécialité, ajoutées à l'expérience de la pratique, le sont pour toujours. Il faut simplement les réactualiser régulièrement, ce qui devient d'ailleurs obligatoire à compter de cette année avec la certification périodique validant le DPC

(Développement professionnel continu).
Le métier d'orthodontiste évolue en permanence, comme tous les métiers, mais les vraies compétences ne disparaissent pas ! »

Trouver le juste équilibre

Un point de vue que partage Rodolphe Cochet : « *Les orthodontistes ne doivent en aucun cas s'inquiéter du développement de ces pratiques commerciales de vente de traitements d'alignement dentaire à distance, mais ils doivent continuer de faire front commun contre ces dérives mercantiles. Par contre, les évolutions technologiques permettant au praticien et à son équipe d'assurer un suivi du traitement à distance (notamment dans l'évaluation et la gestion des urgences), en plus des rendez-vous de contrôle sur site, sont bienvenues.* » D'autant plus que la télé-orthodontie signifie aussi que de nombreux patients, jusqu'à présent exclus de ce type de traitement pour des raisons financières ou géographiques, y ont désormais accès. Le rôle du praticien est alors de leur fournir suffisamment d'informations sur les risques et bénéfices pour qu'ils puissent se décider en connaissance de cause.

Mais comment trouver le juste équilibre entre éthique et réalité économique quand la demande croissante de traitement par aligneurs offre la possibilité d'augmenter facilement et significativement les revenus du cabinet ? « *Les deux ne sont pas inconciliables*, confirme le Dr Gérard Motto. *L'éthique d'un professionnel est de faire son travail selon les connaissances avérées de la science, d'être le plus sérieux, efficace et efficient possible. La réalité économique est quant à elle inhérente à tout traitement médical. Concilier les deux est essentiel pour fournir des soins de qualité, tout en maintenant une pratique médicale sérieuse et viable.* » ■

La Minute Gestion

PAR LE DR LIONEL ORTÈS,

EXPERT EN CESSIONS ET ACQUISITIONS DE CABINETS DENTAIRES



Rentabilité aligneurs vs multi-attaches

L'objet de cette chronique est de permettre aux orthodontistes d'appréhender l'aspect comptable, et plus précisément l'approche analytique, des traitements par aligneurs par rapport aux traitements multi-attaches. Premier facteur à considérer dans cette analyse : les honoraires perçus par le praticien pour chaque type de traitement.

Les dépenses associées

Les frais de fournitures sont les plus faciles à identifier. N'oubliez pas d'inclure les frais de contentions dans votre calcul.

Que ce soit pour les aligneurs ou pour les multi-attaches, prévoyez également les surcoûts de fournitures.

Le temps : facteur clé

Temps du praticien

Il est crucial de prévoir le temps que vous allez consacrer à la totalité du traitement.

Temps du personnel

N'oubliez pas d'inclure le temps de votre assistante, coordinatrice, et même secrétaire, alloué à ce traitement.

Calcul des frais de structure

Ce temps sera « facturé » au « centre de profit » que représente le traitement orthodontique. Vous devez également y ajouter les frais de structure de votre cabinet, en leur appliquant une clé d'imputation rationnelle, c'est-à-dire un pourcentage fonction de l'utilisation desdits frais.

Exemple de calcul : charges locatives

Prenons par exemple les frais afférents aux locaux. Quelle superficie de votre local allez-vous utiliser pour tel type de traitement, mais également combien de fois ? Pour un aligneur, il est vraisemblable que la stérilisation sera moins utilisée que pour un traitement multi-attaches.

Calcul de la rentabilité

Le calcul se fait ainsi : charges locatives (loyers et annexes) annuelles, divisées par la superficie du local et multipliées par les mètres carrés utilisés pour la durée totale du traitement. Le calcul est le même pour tous les frais, hormis les frais directs. Ensuite, retirez des honoraires l'ensemble des frais. Divisez le résultat obtenu par le temps que vous avez passé, ce qui vous donnera votre taux horaire net pour ce traitement. Comparez ensuite les taux horaires nets pour chaque type de traitement.

L'analyse de la rentabilité est un exercice ardu mais indispensable pour tout chef d'entreprise qui se respecte. Vous pourriez être surpris par les résultats.