

Tourisme dentaire : **une menace** pour le praticien français ?



« Quand vous réalisez que vous payez la moitié du prix pour vos soins dentaires avec un service professionnel et haut de gamme dans la belle ville de Budapest, un voyage à l'étranger pour votre traitement prend tout son sens. »
Il y a quelques semaines, le magazine Le Point affichait cette publicité pour la clinique Kreativ Dental dès ses premières pages... Enquête.

Par Raphaëlle de Tappie

En 2014, près de 24 500 dossiers pour des soins dentaires au sein de l'UE ont été pris en charge par le Centre national des soins à l'étranger (CNSE), organisme en charge des demandes de remboursements de soins prodigués hors de nos frontières. Soit +15,1 % par rapport à l'année précédente. Depuis l'apparition de la pandémie, on peut s'imaginer que cela a encore un peu plus augmenté. « Avant, personne ne se voyait jamais à part en se préparant dans sa salle de bains, maintenant, avec les visioconférences, on se voit toute la journée en train de parler, de sourire... Cela a rendu les gens beaucoup plus conscients de leurs imperfections dentaires si bien que l'orthodontie et l'omnipraticque ont connu un véritable boom ces derniers mois, explique Mathieu Delbos, vice-président de la FSDL (Fédération des syndicats dentaires libéraux). Le port du masque a convaincu les adultes réticents à des traitements, et la flexibilité du télétravail a permis de prendre le temps de s'occuper des choses qu'on remettait avant au lendemain. »

Mais à l'heure actuelle, les données sur le tourisme dentaire des Français restent

relativement floues. En effet, non seulement les chiffres concernent également les soins des expatriés, mais les seules statistiques valables à notre disposition viennent de la Sécurité sociale. Or, les implants n'étant pas remboursés, aucune demande n'est effectuée pour ces derniers, rappelle le Dr Maxime Lousteau dans une thèse rédigée sur le sujet en 2018. « Mais d'après Mohamed Azgag, directeur du CNSE, les instituts qui proposent une offre structurée de soins prothétiques connaissent parfaitement les tarifs français et leurs bases de remboursement. Ils intègrent donc ces éléments dans leur approche commerciale. Azgag considère que seulement quelques soins réalisés dans ces pays ne font pas l'objet d'une création de dossiers de remboursement. En effet, la pose d'implants sera presque systématiquement suivie de couronnes donnant lieu à un dossier de remboursement. Il est possible de le voir aussi dans le sens inverse : beaucoup de dossiers de remboursement pour des couronnes auront été précédés par la pose d'implants », est-il indiqué. Ainsi, il serait possible d'extrapoler les statistiques du CNSE sur la prothèse à la pratique implantaire.

Pourquoi le Français va-t-il se faire soigner à l'étranger ?

Bien qu'une très grande majorité des Français (92 %) s'accordent à dire que les soins bucco-dentaires sont très importants, le non-remboursement de certaines interventions peut constituer un véritable frein. D'après l'IRDES (Institut de recherche et documentation en économie de la santé), le coût est la première raison de renoncement aux soins dentaires en France. C'est également ce qu'a remarqué Caroline Freuchet, CEO de Smile Partner, agence spécialisée dans le tourisme médical.

« Les personnes qui nous contactent ont des soins dentaires importants à réaliser. Elles sont édentées partiellement ou totalement. Elles ont besoin d'une prise en charge globale et viennent vers nous le plus souvent car les tarifs des praticiens français leur sont inaccessibles. Pour refaire toute une bouche avec des implants, huit en haut, huit en bas, avec des bridges en céramique dessus, en France, la fourchette va de 30 000 à 60 000 euros en fonction de la région. Il faut une solution alternative à la classe moyenne », explique-t-elle. Mais d'autres « nous appellent car ils n'ont pas de dentiste en France ». « Malheureusement, les dentistes sont surchargés et trop peu acceptent de nouveaux patients qui se tournent donc vers l'étranger », estime-t-elle.

Ainsi, le Français se rend à l'étranger pour des soins peu ou pas remboursés par la Sécurité sociale, tels que la pose d'implants, de couronnes dentaires, de bridge ou de facettes dentaires. D'autant plus que le tourisme dentaire est également l'occasion pour ces patients, comme son nom l'indique, de faire de tourisme. Mais les Français ne traversent pas la planète non plus : dans l'Hexagone, 95 % du tourisme dentaire concerne des destinations faisant partie de l'Union européenne. Outre la question du remboursement, cela est plus pratique en termes de proximité culturelle

La Hongrie, l'Espagne, le Portugal, l'Italie et l'Allemagne représentent 74,3 % des dossiers bucco-dentaires à l'étranger.

et géographique. C'est également plus rassurant : les normes d'hygiène sont plus proches de celles de chez nous, les standards également.

Sur le vieux continent, la Hongrie, l'Espagne, le Portugal, l'Italie et l'Allemagne représentent 74,3 % des dossiers bucco-dentaires à l'étranger. En Hongrie, il s'agit surtout de traitements « lourds » avec un coût moyen pour l'assuré de 1 774 euros ; en Espagne, les soins conservateurs et prothétiques (680 euros en moyenne par dossier). Au Portugal, il s'agit plutôt de soins conservateurs d'un coût moyen modeste (203 euros en moyenne).

La Hongrie en tête

Cela fait déjà quelques années que la Hongrie est le leader incontesté en la matière en Europe et surfe sur cette mode pour développer son tourisme. Si l'on s'en tient aux demandes de remboursements, les traitements réalisés en Hongrie concernent la chirurgie dentaire et les implants mais aussi les prothèses dentaires et les couronnes : 87,1 % des montants dépensés concernent des soins prothétiques et seulement 6,5 % des soins conservateurs. La plupart d'entre eux réalisent leurs soins à Budapest.

« Pour un Hongrois, un implant en Hongrie correspond à presque deux Smic. Ce qui nous permet d'y aller, c'est que le niveau de vie est différent », résume le Dr Delbos. Dans le pays, le tourisme dentaire a pris une telle ampleur que certaines cliniques ont même un bureau d'accueil ouvert « 24/24 » à l'aéroport. C'est le cas de Kreativ Dental

Clinic, dont la publicité avait attiré notre attention. « Nous mettons à votre disposition une clinique moderne dotée de quatorze dentistes expérimentés et hautement qualifiés, une technologie de pointe avec des soins irréprochables, sous garantie, remboursés par la sécu française », assure la société qui assure traiter chaque mois « une centaine de patients francophones ».

Les pays frontaliers

Après la Hongrie, les Français se rendent principalement dans les pays frontaliers. Il s'agit surtout de personnes habitant près de la frontière espagnole, italienne, allemande ou belge (dans une moindre mesure) qui profitent de la proximité de celle-ci pour faire réaliser leurs prothèses à moindre prix. Mais là encore, le fait de pouvoir bénéficier de délais moins longs pour l'obtention d'un rendez-vous joue aussi.

En Espagne (deuxième du classement après la Hongrie), 79,8 % des montants dépensés correspondent à des soins prothétiques contre 12,2 % pour des soins conservateurs. À titre d'exemple, une pose d'implant dentaire coûte 1 200 € en Espagne alors qu'elle tourne plutôt autour de 2 000 € chez nous. Les dentistes espagnols payent leurs implants dentaires entre 100 et 300 euros. Ils les refacturent ensuite autour de 600 euros soit deux fois moins qu'en France. Si le patient paye en espèces, il arrive même que les cliniques lui offrent une réduction de 3 % en plus. En Italie, là aussi, les prix sont en moyenne 30 % plus bas qu'en France. Quant au Portugal, où beaucoup de Français prennent leur retraite et accueillent leur famille en vacances, on y va surtout pour de petites réhabilitations prothétiques ou des soins conservateurs. En effet, d'après le CNSE, 58,1 % des montants dépensés là-bas correspondent à des soins prothétiques et 26 % à des soins conservateurs,

pour une dépense moyenne par dossier de 224 euros. En 2016, le CNSE a d'ailleurs reçu plus de quatre fois plus de dossiers de patients soignés au Portugal qu'en Hongrie, mais pour des montants presque deux fois moins importants.

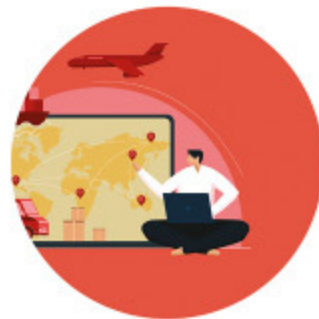
Les outsiders : Roumanie et Bulgarie

Si la Roumanie ne représente à l'heure actuelle que 5 % des montants de soins dentaires en Europe, elle accueille chaque année de plus en plus de personnes à la recherche du meilleur prix dans le secteur dentaire. Là encore, *Le Point* publie sur son site Web en « contenu partenaire » l'histoire d'une société proposant des « soins dentaires correspondant à ce qui se fait de plus haut de gamme dans le monde » dont les cliniques sont situées en Roumanie (et en Moldavie) : Newdentaire, spécialisée en prothèses fixes sur implant pour la bouche complète. « Grâce à ces soins dentaires effectués à l'étranger, les patients réalisent alors jusqu'à 50 % d'économies. Newdentaire met ensuite à leur disposition un dentiste spécialisé en Belgique, qui réalise l'ensemble du suivi postopératoire. D'ici peu, la société souhaite également mettre en place un suivi postopératoire en France, à Paris », est-il indiqué.

La Roumanie accueille chaque année de plus en plus de personnes à la recherche du meilleur prix.

Hors UE

Une fois franchies les frontières de l'Europe, les soins dentaires n'étant pas remboursés, le CNSE manque de données fiables. Il semblerait toutefois que la Turquie, la Moldavie ou le Maroc accueillent quelques Français. La Turquie semble d'ailleurs de plus en plus active



Quid des remboursements

Un Français peut se faire soigner dans toute l'Union européenne. « Les assurés sociaux français ont la possibilité, pour tout type de soins ambulatoires réalisés dans un État de l'UE, même s'ils ne sont pas réalisés en urgence, de se faire rembourser par l'Assurance maladie française. Les soins sont alors remboursés sur la base des tarifs français de la Sécurité sociale. Cette règle fait suite à la directive 2011/24/UE », explique l'Assurance maladie. Ainsi, cette dernière rembourse les soins dentaires quand

ils sont effectués au sein de l'UE comme s'ils étaient réalisés dans un cabinet français. Quant à la prise en charge par la complémentaire santé, elle dépend du contrat souscrit. À titre d'exemple, les mutuelles MGEN et Almerys se basent sur la Sécurité sociale et remboursent de même façon que pour les soins reçus en France. Les patients soignés à l'étranger doivent donc avancer les frais. De retour en France, ils rempliront le formulaire S3125 Annexe 1 qu'ils enverront à leur CPAM avec la facture de la clinique dentaire et la radio panoramique pré et post-intervention.

Les soins dentaires réalisés en Turquie sont très critiqués par la profession.

dans le domaine du tourisme dentaire. Sur Internet, si vous cherchez « tourisme dentaire en Turquie », les résultats s'afficheront par dizaines. Dentfixturkey propose par exemple de se refaire faire les dents dans le « respect des normes dentaires internationales ». Le site, qui propose en offre spéciale 30 % de réduction sur tous les traitements promet « sécurité optimale » et « confort ». Clinicexpert vendrait quant à elle « la plus haute qualité d'implants, cinq fois moins chers que dans toute l'Europe » et va jusqu'à offrir transports et hébergement.

Mais si les diplômés des chirurgiens-dentistes sont équivalents dans l'ensemble de l'Union européenne, les soins dentaires réalisés en Turquie sont très critiqués par la profession. Ces derniers temps, le pays a notamment accueilli beaucoup d'influenceurs et leurs abonnés. Sur son compte Tiktok, suivi par plus de 400 000 personnes, le Dr Kevin a alerté sur cette tendance en novembre. « Je vois de plus en

plus de jeunes sur les réseaux sociaux montrer qu'ils se sont fait tailler les dents, souvent en Turquie, pour se faire poser des "facettes", sauf que ce ne sont pas des facettes », insistait-il dans une vidéo. Les influenceurs que l'on voit avec des « dents de requins » se sont en réalité fait poser des couronnes dentaires, explique-t-il sur le réseau social.

« Pour mes confrères français et moi, c'est impensable de faire des couronnes sur des dents saines car il faut tailler profondément toutes les dents et être de plus en plus proche du nerf, ce qui cause des sensibilités et des problèmes par la suite, témoigne-t-il auprès de Solutions Cabinet dentaire. Les praticiens ont beau être bons en Turquie, ils ne se prennent pas la tête, ils font des couronnes et pas des facettes. Et certes, ça tient mieux, mais c'est très délétère pour les dents des patients puisqu'ils taillent sur des dents saines et donc vivantes. Et dans la plupart des cas, il y aura sans doute des problèmes et il faudra dévitaliser par la suite sauf qu'eux le font en Turquie et n'y retourneront pas après. » Et de s'indigner: « C'est nous le service après-vente ! »

Preuve en est avec un patient âgé de 30 ans dont toutes les dents avaient été taillées en Turquie. « Sur la radio, tout était carié jusqu'à la racine et même la dévitalisation

Soutenez votre librairie professionnelle. Commandez vos ouvrages en dentaire sur : www.librairie-garanciere.com



Parresia



Le consentement éclairé et le secret médical sont loin d'être garantis quand un interprète est présent.

n'était pas possible, il fallait tout arracher. Il y était allé pour des facettes et il y avait sans doute eu méprise. Il avait beaucoup de tartre, des lésions parodontales au niveau de la gencive et de l'os et il se brossait très peu les dents. On ne l'avait même pas prévenu qu'avec des couronnes il fallait une hygiène dentaire irréprochable. »
Résultat ? « Il va devoir porter un dentier, à 30 ans », regrette le praticien, admettant toutefois que c'est la seule fois où il a été confronté à un tel cas.

Le consentement éclairé

Cette anecdote illustre typiquement un éventuel problème de consentement éclairé du patient. En France, selon l'article L1111-2 du Code de la santé publique, l'information donnée par le praticien doit permettre au patient d'accepter ou de refuser un traitement et de choisir entre différentes techniques, en connaissance de cause. Avant d'obtenir un consentement

quelconque, le chirurgien-dentiste doit donc s'assurer que le patient a tout bien compris. Dans le cadre du tourisme dentaire, il paraît donc légitime de s'interroger sur le consentement éclairé de ce dernier. Est-il parfaitement informé des soins réalisés ? Avant son départ, il doit signer un devis estimatif à partir d'une radio panoramique envoyée par un praticien qui ne l'a encore jamais examiné. Sans compter que le patient se déplacera ensuite dans un pays où la langue n'est généralement pas la sienne, ce qui peut entraver la compréhension. À son arrivée à la clinique, il rencontrera pour la première fois le praticien qui réalisera les soins. À l'issue de cette consultation, le dentiste pourra modifier le plan de traitement initialement prévu et donnera son devis définitif. « Une unique thérapeutique est proposée au patient, aucun délai de réflexion ne lui est donné après l'explication du plan de traitement », dénonce Maxime Lousteau dans sa thèse « Le tourisme implantaire des ressortissants français en Europe ».

« Après avoir engagé des frais importants et s'être déplacé loin de chez lui, il est difficile d'imaginer que le patient refuse le plan de traitement et reparte sans s'être fait soigner. Nous pouvons alors nous interroger sur la véritable valeur du consentement libre et éclairé obtenu dans ces circonstances », renchérit le Dr Gauthier Raullet dans sa thèse « Le tourisme dentaire des Français dans l'Union européenne », rappelant que le secret médical est loin d'être garanti quand un interprète est présent.

« Nous communiquons dès le départ sur le fait que le devis est juste à hauteur de 90 %. Il évolue de 10 % à la marge. Nous avons un devis à 10 000 euros, il peut passer à 11 000 ou à 9 000 euros, assure quant à elle Caroline Freuchet de Smile Partner. Nous demandons au patient de nous transmettre tous les éléments de son dossier médical, ses anciennes radios, quels soins ont été faits, quand... Nous lui demandons également de réaliser une radio

Les agences

De plus en plus de cliniques dentaires à l'étranger ont recours à des agences « organisatrices de séjours médico-touristiques ». Elles servent d'intermédiaires entre les patients et les cliniques étrangères. Dans le cas de Smile Partner, « nous ne sommes pas une agence de tourisme. Nous offrons une assistance et un accompagnement tout au long du parcours de soins », détaille Caroline Freuchet. Les patients les contactent par internet ou par téléphone. On leur demande de s'enregistrer par formulaire sur le site pour avoir l'autorisation de connecter leurs données personnelles. Après quoi, un conseiller les appelle et leur donne toutes les informations sur le

déroulement des soins, en Hongrie ou en Espagne. Ils répondent aux questions des patients et les aiguillent ensuite dans l'ensemble de leurs démarches. « Ils auront besoin d'assistance dans la recherche du vol au meilleur prix, dans la réservation de leur hébergement, dans le transfert de taxi à l'aéroport... Nous avons sélectionné des hébergements à proximité de toutes nos cliniques partenaires et les patients choisissent en fonction de leur budget... Pour le taxi nous avons un contrat avec des compagnies de taxi, pour l'avion nous soumettons un comparatif au patient qui choisira son vol ou nous nous occupons de l'intégralité de sa réservation. »

panoramique dentaire de moins de trois mois qu'il nous transmettra en format photo. Ces éléments sont transmis aux cliniques. Les praticiens se réunissent ensuite de manière collégiale pour les examiner et établir devis et plans de soins. Évidemment, l'examen en bouche permettra ensuite de compléter, ainsi que les scanners dentaires. Mais sur les radios, vous voyez 90 % des éléments. Cela fait quinze ans que nous existons et les modifications de devis sont relativement à la marge. » Chez Smile Partner, les devis sont transmis en français et toutes les informations y sont transmises sur les matériaux utilisés et les provenances des greffes, assure-t-elle. « Tout est détaillé étape par étape, prix par prix. C'est transparent. » Au-delà du devis, de nombreux praticiens français s'inquiètent de la rapidité d'exécution des traitements quand ils ont lieu à l'étranger. La clinique peut parfois demander au patient de rester sept heures de suite sur un fauteuil la bouche ouverte. Si chez Smile Partner, « la plupart de nos patients partent pour trois, quatre ou cinq séjours de soins étalés sur 18 mois », toutes les agences ne le proposent pas et, surtout, tous les patients ne passent pas par l'intermédiaire d'une agence.

« Ces plans de traitement réalisés à l'étranger sur plus ou moins une semaine demanderaient plusieurs semaines à plusieurs mois de travail dans un cabinet français. Ce rythme de travail imposé par les cliniques étrangères est parfois en contradiction avec le rythme biologique des patients, notamment concernant la cicatrisation. Il est légitime de s'interroger sur la pérennité des soins dans certaines situations », s'inquiète Gauthier Raullet dans sa thèse. Et de donner l'exemple d'un patient présentant une infection périapicale sur une dent à couronner, avec une image de lésion inflammatoire périradiculaire d'origine endodontique (LIPOE) visible radiologiquement. « Dans une clinique étrangère, le praticien devra réaliser le traitement endodontique initial ou le retraitement de cette dent puis la pose de la couronne définitive dans la même semaine sans même pouvoir attendre que la lésion ne cicatrise, ni même être sûr qu'elle est en phase de guérison. En France, le chirurgien-dentiste contrôlerait la cicatrisation de la lésion qui peut prendre plusieurs mois avant de poser la couronne définitive, en temporisant avec une couronne provisoire et si besoin des séances à l'hydroxyde de calcium », dénonce-t-il.

LE MARCHÉ MONDIAL DU TOURISME DENTAIRE

Si les soins dentaires peuvent être un frein à certains Français en raison de leur coût, la situation est souvent encore bien plus compliquée ailleurs dans le monde. La grande disparité du coût de traitements a alimenté la croissance du tourisme dentaire aux quatre coins du globe et de plus en plus de patients combinent vacances au soleil et soins dentaires, ainsi ils n'ont pas à poser de jours de vacances en plus. Des pays comme le Brésil, l'Inde, la Malaisie ou la Thaïlande, ont beaucoup investi dans le secteur ces dernières années et attirent de plus en plus de patients en quête du meilleur des deux mondes. En 2020, le marché du tourisme dentaire mondial était évalué à 3 122,7 milliards de dollars US.

La qualité des soins

Ainsi, c'est surtout la durée du traitement qui interpelle les praticiens français, plus que la qualité du matériel. Il n'est aucunement fondé de penser que l'implant posé en Hongrie est de mauvaise qualité. Les prix du fournisseur varient d'un pays à un autre en fonction des charges des praticiens. Selon le rapport 2015 de Eurostat, la France aurait un taux de taxes et de contributions sociales équivalent à 45 % du PIB quand il est de 38 % en Hongrie, de 32 % en Espagne ou de 27 % en Roumanie.

Pour le CSNE, rien ne laisse indiquer que les soins dispensés au sein de l'UE sont de moins bonne qualité qu'en France. Toutefois, certains chirurgiens-dentistes français en doutent. « D'un point de vue intellectuel, il n'y a pas de raison qu'un dentiste hongrois soit moins performant qu'un Français ou qu'il ait du matériel de moins bonne qualité », concède Mathieu Delbos. Cependant, on a aujourd'hui des exemples « de praticiens français qui ont suivi des cursus à l'étranger et rentrent sans avoir eu de pratique dans leur formation. Par définition, si vous n'avez pas une pratique au départ, la formation est différente de celle que l'on peut recevoir en France ». C'est notamment le cas en Roumanie et en Bulgarie.

En cas de problème...

« De la même manière que si le patient s'était fait soigner par un dentiste français, s'il y a une complication, il nous explique quelle est sa problématique et, si besoin, les docteurs de nos cliniques lui demanderont une radio. Dans tous les cas, il sera repris en charge par la clinique. C'est dans nos garanties », assure Caroline Freuchet. Il faudra certes qu'il retourne en Hongrie ou en Espagne à ses frais, « mais quand le devis est à 30 000 euros en France et à 15 000 dans nos cliniques, un billet d'avion de 150 euros reste rentable ». D'autant plus que « sur plus de 1 500 patients pris en charge à l'année, moins d'une dizaine doit repartir pour une telle problématique ». Et d'insister sur la responsabilisation du patient, informé dès le départ « que la dentisterie est une science inexacte et que les problèmes peuvent arriver. Il décide de prendre le risque ou non ». Après le traitement à l'étranger, Smile Partner encourage vivement les patients à se rendre au moins une fois par an dans une de leurs cliniques pour un suivi. « Si c'est impossible, il faut qu'il ait un relais en France pour un contrôle en bouche et séance de détartrage complète puisque c'est le tartre qui crée des dommages considérables. »

Mais s'il n'est pas passé par un intermédiaire mettant en place un suivi, le patient n'en aura pas. Si les choses tournent mal, qu'il développe une infection, un rejet de l'obstruction... il ne pourra pas se plaindre auprès du praticien concerné ou de la loi. Il est sorti de la législation française et aura affaire aux instances du pays qu'il a choisi. La plupart du temps, la couverture de responsabilité civile du dentiste en question est mal explicitée, et le poursuivre en justice n'aboutira à rien. Sans compter les difficultés annexes : barrière de la langue, distance de lieu de la procédure judiciaire ou encore responsabilités légales du praticien, variables selon le pays. Ainsi, en cas de complications après un soin à l'étranger, le patient devra le plus souvent se tourner vers un praticien français.

En cas de complications après un soin à l'étranger, le patient devra le plus souvent se tourner vers un praticien français.

Si ce dernier est dans l'obligation de traiter l'urgence et de soulager la douleur, pour ce qui est du plan de traitement, à chacun sa philosophie. « Le plus souvent, il s'agit d'implants et de deux problèmes techniques peuvent survenir, explique Mathieu Delbos. Soit on n'a pas la référence des implants posés à l'étranger et on ne peut donc pas retravailler dessus, ce qui va entraîner des déposes, soit, il y a eu des problèmes d'axes et autres par rapport aux implants et, là encore, il faudra les reprendre de A à Z. Malheureusement le compromis ne marche pas très bien dans ces cas-là. » Ce qui veut dire pour le patient redéboursier de l'argent. Le Dr Kevin, lui, s'y refusera : « Il faut que les patients sachent que si l'implant a été fait ailleurs, s'il y a un problème par la suite, en tant que praticiens nous ne pouvons pas intervenir car on mettrait notre responsabilité en jeu. Si une patiente me sollicite après avoir été en Hongrie, alors que je pose moi-même des implants, ce n'est pas à moi de le lui extraire. C'est une vraie chirurgie, c'est global. »

Un phénomène qui reste « marginal »

Pour toutes ces raisons, les praticiens français n'ont pas à se sentir menacés par le tourisme dentaire, assure Mathieu Delbos. Pour lui, en France à l'heure actuelle, le phénomène demeure « marginal » et les patients ayant recours à ce genre de pratiques sont souvent « en errance au préalable, sans dentiste attiré ». Étienne Calon, médecin-conseil au CNSE, valide ce constat « au regard des données globales

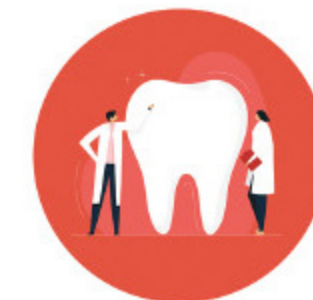
des dépenses de soins dentaires en France ». En 2015, la part des remboursements de l'Assurance maladie pour des soins réalisés à l'étranger ne représentait que 0,1 % de la prise en charge globale des soins bucco-dentaires en France.

« Chez nous, les patients sont éduqués à avoir un suivi. Ils nous font confiance. Ils ne nous prennent pas pour des prestataires de services. Ils ont bien compris que ce n'était pas comme acheter un bien de consommation courante jetable. C'est un investissement pour leur santé. La relation de dentistes à patients se fait en confiance », se réjouit Mathieu Delbos.

Le Dr Sonia Assili, auteur d'une thèse intitulée « Une dentisterie à bas prix : le tourisme dentaire et la tendance low cost », semble partager cet avis. « En France, une majorité de patients ont confiance en leur chirurgien-dentiste français », écrit-elle ainsi. D'autant plus que, selon elle, même les patients n'ayant pas le budget pour réaliser des implants dentaires et des couronnes en France doutent souvent des praticiens à l'étranger. Ils appréhendent la qualité des soins et du suivi, la barrière de la langue et l'idée d'entreprendre un long voyage pour un traitement.

D'après le Dr Assili, les fondateurs de centre de soins dentaires low cost « ont vu cette faille et ont perçu les facteurs dissuasifs des offres de soins à l'étranger. Ils voient au travers d'une offre locale, une alternative au tourisme dentaire, une réponse aux craintes du public de se rendre hors de leurs frontières ». Cette thèse a toutefois été rédigée en 2014, soit avant que les nombreux scandales retentissants liés aux centres dentaires n'éclatent dans notre pays.

Pour Caroline Freuchet au contraire, les soins dentaires à l'étranger, du moins dans l'UE, sont une bien meilleure alternative aux centres low cost. « Aujourd'hui, le système français ne permet pas de réaliser des soins de qualité à tarif accessible pour tous. Le coût de la main-d'œuvre et les taxes sont trop élevés », argue-t-elle.



La gestion du temps au cabinet dentaire

Parresia

Tome 2 de la collection de la Binhas Global Dental School

Edmond Binhas - janvier 2022

NOUVEAUTÉ

Optimiser son temps de travail pour gagner en temps personnel

Ce livre pratique s'adresse aux praticiens ainsi qu'aux équipes des cabinets dentaires et répond à 2 préoccupations fondamentales :

- La gestion du temps personnel, qui influe directement sur la gestion du temps professionnel. Quels comportements et quelle hygiène de vie adopter pour réduire le stress chronique? Comment s'aménager du temps libre?
- La gestion du temps professionnel. Quelles méthodes de travail et quelles astuces efficaces pour optimiser la gestion de l'agenda et rendre vos journées de travail plus fluides? Comment gérer l'impact des rendez-vous manqués? Quels créneaux réserver pour quels traitements? Comment planifier une semaine idéale?

Découvrez un ensemble de scripts pour améliorer votre communication avec les patients lors de la prise de rendez-vous.



Retrouvez la Librairie Garancière sur les réseaux sociaux Facebook, Twitter et Instagram

Commandez et retrouvez toutes nos collections sur www.librairie-garanciere.com

Bon de commande

« La gestion du temps au cabinet dentaire »

Nom :
Prénom :
Adresse :
Code postal : | | | | |
Ville :
Tél. : | | | | | | | | | | | | | | | |
Email * :

Je retourne le bulletin avec mon règlement par chèque à l'ordre de :

Parresia

Bâtiment Regus
17, rue de la Vanne
92120 Montrouge

@ : contact-librairie.garanciere@parresia.fr

« La gestion du temps au cabinet dentaire » au prix de 29.90 € TTC, Frais de livraison (obligatoires) France métropolitaine : 4.50 € soit **34,40 € TTC** au total

- Je règle par chèque à l'ordre de Parresia
- Je souhaite recevoir une facture
- Je souhaite recevoir la newsletter Librairie Garancière

* Champs obligatoire

Librairie Garancière

[En couverture]

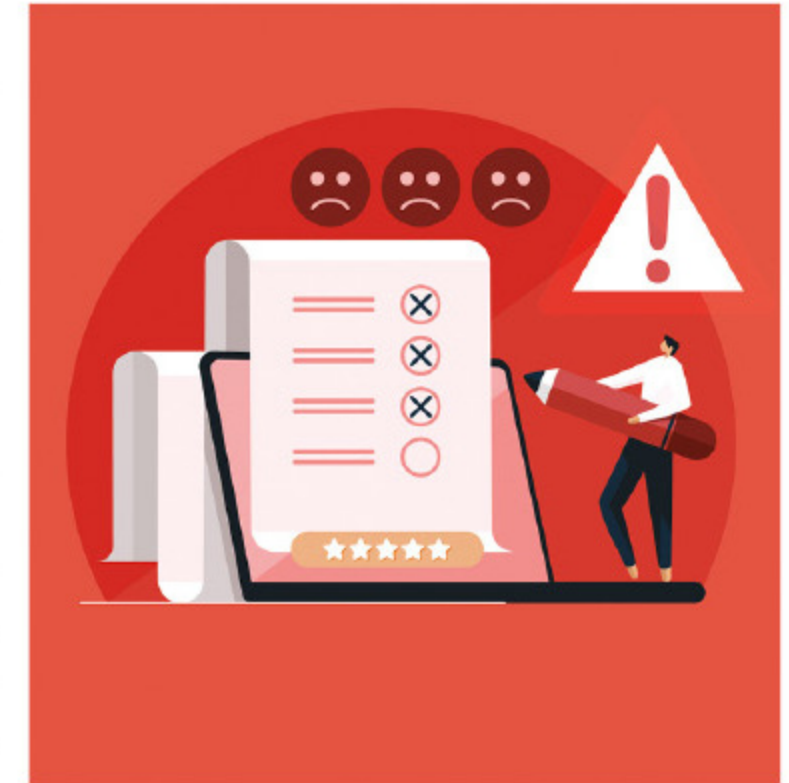
« Il n'y a que la prévention qui puisse changer ça »

Mais pour Mathieu Delbos, le vrai sujet, est la question du remboursement à l'étranger. « En Europe, il est permis, au nom de la libre circulation des biens et des personnes, de se faire soigner à l'étranger et rembourser par la Sécurité sociale française. Or si cela semble tout à fait normal en cas d'urgence, de traumatisme, de pulpite, de nécrose... Pour des traitements de soins ou d'implants proposés en France, cela me paraît aberrant... » Pour autant, il n'est pas inquiet pour l'avenir. Pour le praticien, si la pandémie a renforcé l'intérêt de l'esthétique dentaire chez les Français elle a également « rappelé qu'on pouvait se retrouver avec des difficultés de circulation ». « Si vous avez suivi un traitement en Hongrie, devez y retourner et que d'un coup une frontière est posée, c'est compliqué. Au contraire, télétravail oblige, je vois plutôt des patients qui essayent de trouver un réseau de praticiens plus proche de leur lieu de vie. »

Le Dr Kevin lui, a peur que la tendance du tourisme dentaire n'augmente, notamment par le biais des influenceurs et des réseaux sociaux. C'est pourquoi, il entend lui aussi s'en servir pour tenter de contrer le phénomène.

En novembre, interpellé par la popularité de sa vidéo Tiktok, *Le Parisien* l'a interrogé sur la mode des dents de requins. « Depuis que les influenceurs font cette promotion, on me demande souvent des facettes alors que ce sont des couronnes. Les patients ne réalisent pas le danger potentiel de cette opération, témoignait-il alors auprès du média grand public, rappelant que rien ne vaut les dents naturelles. »

Après quoi, le média vidéo *Brut*, très suivi par les jeunes, premières cibles des influenceurs, s'est emparé du sujet à son tour. « Cela leur a fait beaucoup de bien. J'ai ensuite reçu beaucoup de messages de jeunes me remerciant car ils s'appréhendaient à se rendre en Turquie. Chacun fait ce qu'il veut de son corps mais je suis sur les réseaux et en tant que



Le Dr Kevin a peur que la tendance du tourisme dentaire n'augmente par le biais des influenceurs et des réseaux sociaux.

dentiste, c'est mon devoir de devoir alerter sur les risques possibles. Il n'y a que la prévention qui peut changer ça », nous explique le Dr Kevin aujourd'hui.

Communication et prévention pourront-elles vraiment faire basculer la tendance? Pas tant que les déserts médicaux persisteront, selon Caroline Freuchet de l'agence Smile Partner. « Tant qu'on n'aura pas formé plus de chirurgiens-dentistes pour répondre aux besoins des Français, il n'y aura pas de danger pour les praticiens. S'ils étaient suffisamment nombreux pour traiter tout le monde, ils pourraient craindre une fuite de la clientèle. Mais aujourd'hui ce n'est pas le cas et je pense qu'ils n'ont pas à avoir peur de l'étranger. » ●