BULLETIN D'INSCRIPTION

Le Docteur : .....
Adresse : .....
.....
Code postal : .....
Ville : .....
Téléphone fixe : .....
Portable : .....
E-mail* : .....

* Obligatoire pour confirmation d'inscription

Cotisation SFPIO Côte d'Azur 2021

☐ Praticien ..... 50 €

La cotisation donne droit au tarif préférentiel pour l'ensemble des conférences de la SFPIO pour l'année 2021. Vous devenez membre de l'EFP. Vous recevrez les 3 numéros de l'année de notre magazine "Objectif Paro".

Vendredi 25 juin 2021

Formation pratique en Chirurgie Muco-gingivale
Déjeuner compris
☐ Membres SFPIO ..... 450 €

Soirée avec Perrine BALLAND
☐ Membres SFPIO ..... 90 €

Mardi 20 juillet 2021

After Work avec Pierre-Michel LE PRADO
☐ Membres SFPIO ..... 150 €

RÈGLEMENT

par carte bancaire en ligne sur la plateforme https://www.helloasso.com/associations/sfpio-cote-d-azur

par chèque à l'ordre de la SFPIO Côte d'Azur

SFPIO Côte d'Azur

1 avenue Georges Clemenceau
06000 Nice

contact@sfpio-ca.fr

BUREAU SFPIO CÔTE D'AZUR

Dr Sébastien MELLOUL	Président
Dr Mikael HAYAT	Vice président
Dr Séverine VINCENT-BUGNAS	Secrétaire générale
Dr Michaël TUIL	Trésorier
Dr Benjamin RATHELOT	Responsable scientifique
Dr Laurie TIMSIT	Responsable partenaires
Dr Maher KHOCHMAN	Responsable réseaux sociaux & Faculté

LES PARTENAIRES 2021 DE LA SFPIO

Platinium

Colgate

Gold

EMS MAKE ME SMILE. · PHILIPS sonicare · Oral-B

Classique

ACTEON · THOMMEN Medical · Geistlich Biomaterials · ZIMMER BIOMET Your progress. Our promise. · gsk GlaxoSmithKline · straumann simply doing more · Pierre Fabre ORAL CARE · TePe · Unilever · HuFriedyGroup

Junior

bredent group · mectron medical technology · CDentaire

SOCIÉTÉ FRANÇAISE DE PARODONTOLOGIE ET D'IMPLANTOLOGIE ORALE

LE PROGRAMME DE LA SFPIO CÔTE D'AZUR

2021

VENDREDI 25 JUIN 2021

HOTEL WESTMINSTER
27 Promenade des Anglais
06000 NICE

FORMATION PRATIQUE EN CHIRURGIE MUCO-GINGIVALE
Par l'équipe de la SFPIO Côte d'Azur

LA CHIRURGIE MUCO-GINGIVALE : ET LE PATIENT DANS TOUT ÇA ?
Perrine BALLAND

MARDI 20 JUILLET 2021

COMMENT SE FAIRE CONNAITRE POUR SA SPÉCIALITÉ ?
Pierre-Michel LE PRADO

SFPIO
www.sfpio.com

SFPIO SOCIÉTÉ FRANÇAISE DE PARODONTOLOGIE ET IMPLANTOLOGIE ORALE CÔTE D'AZUR
sfpio-ca.fr

PAR L'ÉQUIPE
DE LA SFPIO CÔTE D'AZUR

DR PERRINE BALLAND
Metz - FRANCE

Docteur en chirurgie dentaire;
Attestation Universitaire d'implantologie
Post graduate en parodontologie, New York University
Enseignante au sein d'ADdvision
Pratique exclusive en parodontologie et implantologie à Metz et au luxembourg

VENDREDI 25 JUIN 2021
DE 8H30 A 18H00

Formation pratique en Chirurgie muco-gingivale

PROGRAMME :
• 8h30 - 12h30
Rappel et généralité sur incision et suture
Les prélèvements conjonctifs :
- Les indications
- Rappels anatomiques
- Les zones et les techniques de prélèvements

Travaux pratiques « Incision, suture et prélèvement conjonctif »
• 14h00 - 18h00
Les LPC par rotation papillaire « Zucchelli » ou par technique Tunnel :
- Les indications
- Critères de choix
- Step by step pour les deux techniques

Travaux pratiques « Techniques de Zucchelli et Tunnel »

Le matériel de chirurgie sera fourni par le laboratoire B-Braun et MJK

VENDREDI 25 JUIN 2021
DE 19H30 A 21H00

La chirurgie muco-gingivale : et le patient dans tout ça ?

La chirurgie muco-gingivale est aujourd'hui indispensable dans l'approche pluridisciplinaire de traitement de nos patients. Nos objectifs sont d'obtenir un rendu esthétique naturel et une cicatrisation de qualité qui permettra des suites post opératoires minimes. Nous avons à notre disposition un large panel de techniques décrites et validées par la littérature scientifique. Des décisions sont parfois difficiles à prendre face à différentes situations, avec une tendance à s'appuyer sur notre expérience clinique, mais qu'en est-il de la demande réelle des patients et de leur perception de nos résultats ?

Le préjudice esthétique qui découle de la modification du contour gingival est un motif de consultation très fréquent. Pour exemple, une récession gingivale s'associe souvent à la peur de perdre la dent pour le patient. Bien que la pérennité des dents sur l'arcade n'est le plus souvent pas remise en cause, nous savons aussi que l'exposition cémentaire qui en découle peut être à l'origine de sensibilités dentinaires handicapantes, d'apparition de lésions carieuses ou de lésions cervicales d'usure. Dans le cas inverse d'un excès gingival, certains patients développent un complexe et une gêne difficile à masquer au quotidien, étant donné l'impact sociétal du sourire, largement relayé par les médias et réseaux sociaux.

Le prélèvement palatin des greffons gingivaux est encore aujourd'hui une grande source de stress pour les patients. Pouvons-nous changer ce paradigme grâce à nos techniques actuelles mini-invasives? Devons-nous leur proposer des techniques alternatives et qu'en penseraient-ils ?

Notre évaluation clinique est certes importante, mais la perception du patient vis-à-vis du traitement doit elle aussi être considérée comme une évaluation de nos résultats.

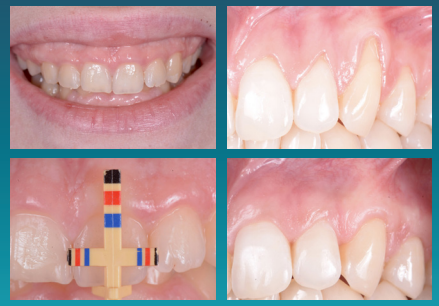
Je vais vous présenter à travers différents cas cliniques et des témoignages de patients, les motivations qui les poussent réellement à recourir à la chirurgie, leur vécu des différentes étapes du traitement selon la technique utilisée, et l'impact du résultat obtenu sur leur qualité de vie.

MARDI 20 JUILLET 2021
DE 17H30 A 20H30

LE SAVOIR FAIRE & LE FAIRE SAVOIR : Comment se faire connaitre pour sa spécialité ?

En parodontologie ou en implantologie, SI vous êtes spécialiste, exclusif ou en possession d'une « hyper compétence » il est primordial de le faire savoir à vos patients. Vous devez être reconnu pour votre compétence. Vous vous êtes formé pour cette spécialité, vous lisez la bibliographie récente, vous avez une passion profonde pour cette spécialité, comment vous faire connaître ? Comment prendre soin de votre renommée ?

A l'issue de la soirée vous serez en possession d'outils et de concepts qui vous permettront d'améliorer votre image de « spécialiste ou de compétence forte ». Il est clair que nous avons une législation qui limite nos possibilités de communication. Il est à noter que les centres dentaires n'ont pas les mêmes contraintes. Pourtant le Dr Pierre-Michel Le Prado vous montrera toute l'étendue de vos possibilités absolument légales. En faisant preuve de méthodes, il existe des réflexions qui aboutissent à de très bons résultats. Il ne sera pas question de sortir de l'éthique qui vous rend heureux dans votre pratique. Il existe des stratégies qui fonctionnent et qui vous ressemblent, avec de nombreux outils possibles qui font grandir les cabinets qui les mettent avec rigueur en place. Ces outils sont fantastiques car ils permettent à vos patients de vous trouver dans ce monde de la spécialité dentaire « mal signalée ».



DR PIERRE-MICHEL LE PRADO
Lorient - FRANCE

Docteur en chirurgie dentaire
Pratique privée en Implantologie et dentisterie numérique sur Lorient
Formateur expert en gestion et organisation de cabinet dentaire
Créateur de « C2S Dental Formation »

www.c2sformation.fr

À NE PAS MANQUER EN 2021

LE SAMEDI 5 JUIN 2021
Journée de congrès annuel de la SFPIO
« Soft tissue management around teeth and implant » - Martina Stefanini
Lieu : Cité Internationale Universitaire de Paris

Renseignements et inscriptions sur le site : **www.sfpio.com**