

SOLUTIONS DE BLANCHIMENT :

POURQUOI LES DENTISTES DEVRAIENT CHOISIR DES PRODUITS DE BLANCHIMENT PROFESSIONNELS POUR LEURS PATIENTS

Les produits de blanchiment dentaire en vente libre ont connu une évolution fascinante, reflétant à la fois les progrès de la science dentaire et les exigences en constante évolution des consommateurs à la recherche d'un sourire plus éclatant. Cette évolution a également été fortement impactée par les médias sociaux et les influenceurs qui présentent et promeuvent ces produits destinés à refléter les préférences des consommateurs : plus rapides, moins chers, plus efficaces et avec un minimum d'effets indésirables sur la santé bucco-dentaire. Cependant, il n'est pas possible de maintenir un équilibre idéal entre ces quatre piliers, même si les produits en vente libre disponibles aujourd'hui en donnent l'illusion. Un traitement esthétique idéal doit être (1) efficace (2) sûr (3) et personnalisé.

EFFICACITÉ :

Il existe de nombreux types de produits en vente libre pour le blanchiment dentaire sur le marché, comme les dentifrices, les bandes, les gels, les bains de bouche, les systèmes à base de gouttières. Ces produits auront une action mécanique ou chimique. Les traitements de blanchiment dentaire professionnels agissent par voie chimique en agissant directement sur les pigments responsables de la coloration des dents. L'utilisation de peroxyde d'hydrogène ou de peroxyde de carbamide permet un blanchiment profond, efficace et durable des dents. Le résultat est directement lié à la concentration connue de la solution active et au temps d'application. Les fabricants ont établi des lignes directrices pour maintenir l'équilibre entre une expérience agréable et un résultat

efficace pour le patient. Les produits en vente libre peuvent ne pas offrir le même niveau de blanchiment en raison des concentrations plus faibles d'agents de blanchiment. Les résultats peuvent être moins visibles ou plus lents, en particulier pour les taches plus tenaces (**Figure 1**). Par conséquent, cela pourrait conduire à un usage excessif ou abusif afin de compenser le manque de résultat, ce qui augmenterait la sensibilité des dents.

SÉCURITÉ :

Dans le cas d'un traitement professionnel, que ce soit en cabinet ou à domicile, de nombreuses précautions sont prises pour s'assurer que la gencive est correctement protégée (**Figures 2 et 3**). Ce n'est pas le cas des produits en vente libre qui peuvent entraîner une irritation des gencives, voire des brûlures chimiques, lorsque les agents de blanchiment entrent en contact avec les gencives pendant une période prolongée. D'autres produits en vente libre utilisent une approche mécanique pour rendre les dents plus blanches. Ils contiennent des abrasifs doux ou des produits chimiques pour aider à éliminer les taches en surface. L'émail est un tissu protecteur important, et l'utilisation régulière de ces produits abrasifs l'endommagera, ce qui affaiblira la dent et augmentera sa sensibilité au fil du temps.

PERSONNALISATION :

L'une des spécificités du blanchiment dentaire professionnel est la personnalisation. Chaque patient bénéficiera d'une procédure propre à ses besoins, qui tiendra compte de la variabilité individuelle et garantira que toutes les dents sont correctement traitées (**Figure 4**).



DR ALI SALEHI
DOCTEUR EN CHIRURGIE
DENTAIRE - FRANCE/É.-U.

À PROPOS DE L'AUTEUR

Le Dr Ali Salehi a obtenu en 2008 une licence en chirurgie dentaire à la Faculté de médecine dentaire de l'Université de Strasbourg (France). Au cours de son master, il a également été formé à la clinique dentaire de l'Université Johannes Gutenberg à Mayence (Allemagne). En 2007, il a obtenu un master en sciences biologiques et médicales à la faculté de médecine de l'Université de Strasbourg. De 2008 à 2015, il a travaillé comme enseignant clinicien au Département de prosthodontie de l'Université de Strasbourg. De décembre 2015 à décembre 2019, il est devenu professeur assistant à temps partiel dans le même département, tout en travaillant dans son propre cabinet privé de 2011 à 2021.

Le Dr Salehi a écrit de nombreux articles dans des revues françaises et internationales à comité de lecture et a contribué à un livre portant sur différents sujets tels que la photographie dentaire, l'analyse du sourire, la céramique dentaire et les procédures de cimentation (*Restaurations esthétiques en céramique collée - O. Etienne, L. Anckenmann - 2016*). Il a également enseigné pour le master d'esthétique du sourire de l'Université de Strasbourg jusqu'en 2021 et a été impliqué avec de nombreuses entreprises, notamment Ivoclar, GC, DMG, 3M, SDI sur différents projets éducatifs. En outre, il a donné des cours sur les restaurations directes et indirectes, les procédures de cimentation, le blanchiment dentaire, la photographie dentaire et l'analyse de la conception du sourire dans différents pays tels que l'Allemagne, la Suisse, la Belgique, l'Afrique du Nord, le Vietnam, etc.

Depuis 2023, le Dr Salehi est un étudiant avancé à la faculté de dentisterie de l'université de New York. Il est en train d'obtenir son diplôme de dentiste afin d'être autorisé à exercer aux États-Unis et de pouvoir accomplir ce qu'il faisait en Europe, mais cette fois-ci de l'autre côté de l'océan.

SOLUTIONS DE BLANCHIMENT :

Les produits en vente libre peuvent ne pas être adaptés aux conditions de santé bucco-dentaire individuelles ou aux différents types de taches, d'où les résultats variables d'un utilisateur à l'autre. En outre, le blanchiment peut ne pas être correctement appliqué, ce qui engendre des résultats moins visibles, plus lents et/ou inégaux. Les produits en vente libre sont généralement conçus pour un usage de masse, sans la personnalisation qu'offrent les traitements professionnels pour répondre aux besoins dentaires spécifiques.

Même si l'utilisation de produits en vente libre peut être attrayante pour toutes sortes de raisons, notamment financières, comparée au blanchiment dentaire professionnel, elle n'est pas aussi efficace et sûre et, sans les conseils d'un professionnel, il y a un risque d'utilisation incorrecte, ce qui peut entraîner des problèmes. Le blanchiment dentaire professionnel peut être considéré comme une méthode complète de blanchiment des dents, car il prend en considération tous les aspects de l'état de santé bucco-dentaire du patient. C'est pourquoi on parle parfois de blanchiment dentaire médicalisé.

L'approche esthétique idéale devrait toujours être aussi inoffensive que possible; pour garantir cela à nos patients, notre responsabilité en tant que professionnels de la santé bucco-dentaire exige que nous soyons attentifs aux différences entre le blanchiment dentaire professionnel et les produits en vente libre afin d'aider les individus à prendre des décisions éclairées en fonction de leurs besoins spécifiques en matière de santé bucco-dentaire.



1

Figure 1 :

Exemple d'une décoloration plus tenace qu'il serait difficile de traiter avec de simples produits en vente libre.



2



2

Figure 2 :

Pour éviter l'irritation gingivale due au peroxyde d'hydrogène, la gouttière doit être taillée de manière appropriée avec une ligne de coupe qui dépendra de la présence ou non de réservoirs.

Photos reproduites avec l'aimable autorisation du Dr François Reitzer



3

Figure 3 :

Dans le cas d'une procédure en cabinet, une combinaison de dam liquide, de gaze et de rouleaux de coton est placée pour protéger la gencive avant d'appliquer le produit de blanchiment.



4



4

Figure 4 :

Avant et après le résultat obtenu avec Pola Night 10 % de peroxyde de carbamide 2-3 h par nuit pendant 3 semaines avec une gouttière personnalisée spécialement conçue pour ce patient.

SOLUTIONS DE BLANCHIMENT PROFESSIONNELLES DE SDI

Pola Day et Pola Night
Troussets de 10 seringues
de 1,3 g



7700170 (9,5 % HP)
7700212 (10 % CP)
7700174 (16 % CP)
7700177 (22 % CP)

Pola Day et Pola Night
Mini-troussets de 4
seringues de 1,3 g



7700172 (9,5 % HP)
7700213 (10 % CP)
7700176 (16 % CP)
7700179 (22 % CP)
7700173 (35 % CP)

Pola Day et Pola Night
Trousse distributrice de
50 seringues de 3 g



7700171 (9,5 % HP)
7700214 (10 % CP)
7700175 (16 % CP)
7700178 (22 % CP)

Pola Light
4 seringues de 3 g



7700986 (9,5 % HP)
7700987 (22 % CP)

SDI | YOUR SMILE. OUR VISION.

SDI (Amérique du Nord) Inc.
1279 Hamilton Parkway
Itasca, IL 60143

Téléphone sans frais : 1 800 228 5166
Télécopie : 630-361-9222
usa.canada@sdi.com.au
www.sdi.com.au