

Échecs et relations avec nos patients : peut-on tout dire ?

Sarah Attal, Jean-Hugues Catherine

Responsable scientifique : Michel Bartala (23 novembre)

Sarah Attal pratiquant l'endodontie exclusivement a su démystifier les échecs dans notre pratique. L'échec principal en endodontie est l'apparition d'une lésion infectieuse ou une fracture. Cependant **il faut savoir placer son curseur**. La pulpite n'est-elle pas déjà l'échec de la carie ? L'échec de notre prévention ?

Une lésion apicale chez un patient sans symptôme c'est un échec pour le praticien oui sûrement mais pour le patient non si sa dent est fonctionnelle.

Pour arriver à cette conclusion il faut comprendre déjà qu'en tant que praticien nous ne pouvons faire deux choses à la fois ! Une étude hospitalière américaine a constaté que si un patient se faisait opérer le jour de l'anniversaire du chirurgien, le taux de mortalité chez les plus de 65 ans augmentait de 23 %. En effet lorsque l'on n'est pas uniquement concentré sur un seul acte, notre geste passe d'un acte concentré à un acte automatisé.

Ne pas se laisser entraîner dans l'automatisation (sujet très bien expliqué par ailleurs par Franck

Renouard), celle-ci nous mènera à des erreurs qui peuvent rapidement nous entraîner dans la spirale de l'échec. Il faut savoir prendre son temps.

Pour rester sur un acte concentré il faut d'abord suivre une ligne directrice en trois étapes complémentaires : **diagnostic, pronostic, traitement**. C'est-à-dire ne pas seulement penser au traitement. Faire la dévitalisation c'est bien, mais si la couronne n'est pas réalisable c'est inutile. Il faut donc penser au plateau technique nécessaire, au

temps nécessaire, à la rémunération de l'acte, c'est aussi ça connaître ses limites. En endodontie ça n'est pas un échec que d'adresser son patient avant d'avoir cassé sa lime. Se former régulièrement permet d'une part un travail de meilleure qualité, et de l'autre, augmenter son niveau.

On rappellera que le taux de succès sur une dent vitale est de 96 % mais qu'une dent déjà traitée est de 42 %, ce qui fait diminuer drastiquement le pronostic.

Pour la conférencière les dix premières minutes de la consultation sont primordiales. En effet le climat installé par le praticien va permettre de créer un tandem praticien-patient capable d'affronter toutes les épreuves.

Peut-on parler d'échec si l'on finit par extraire une dent parce qu'il n'y a pas d'endodontie dans notre désert médical ? Pour Sarah Attal **l'échec c'est l'erreur de pronostic ou de diagnostic, la technicité, elle, est un point accessoire**.

Jean-Hugues Catherine a souligné, par la suite, que **l'annonce d'un dommage associé aux soins est aujourd'hui une obligation**. Celle-ci à des points positifs : l'apaisement de la relation, la réputation du professionnel de santé est améliorée, il y a un gain de temps et d'argent.

Il nous a présenté un modèle très intéressant proposé par James Reason, le *swiss cheese model*. Reason constate que l'incident, l'évènement indésirable provient toujours d'une succession de défaillances d'un système, pour nous en pré, per et post opératoire. La mise en place de barrières permet de réduire ces événements indésirables.

On utilise donc des protocoles et des check listes, qui permettent de diminuer le stress car les modalités de travail sont connues, et la gestion de l'imprévu est anticipée puisque l'on dispose des ressources nécessaires. Enfin il faut savoir prévenir le patient des complications potentielles sans l'affoler, une fois de plus la consultation initiale est fondamentale. ■

Julien Biton



NEW

TORNADO

NEW PROTECTIVE SHIELD

Le bouclier dont vous avez besoin

SWISS + MADE

Les nouvelles Tornado s'arment d'un véritable bouclier de protection. Ce nouveau revêtement **Protective Shield** dernière génération inrayable résiste à l'épreuve de l'utilisation quotidienne intensive. Ce bouclier appliqué grâce à un traitement PVD (Physical Vapor Deposition) dernière génération est unique sur le marché. Il leur confère une protection extrême contre les agressions externes.

Les Tornado ne sont pas uniquement les plus puissantes turbines Bien-air mais désormais aussi les plus robustes.

En savoir plus

Bien-Air France Sàrl 19-21 rue du 8 Mai 1945 94110 Arcueil France Tél. +33 (0)1 49 08 02 60 ba-f@bienair.com www.bienair.com