

Ces dernières années, l'empreinte optique intra-orale « étape fondamentale de la CFAO dentaire », émerge et tente de s'imposer comme « une réponse aux nombreuses imprécisions de la chaîne prothétique », d'après le Professeur **François Duret**. Cette empreinte optique intra-orale, principal vecteur d'information, doit répondre à des impératifs précis, remplir certaines exigences de réalisation et obéir à de nombreux paramètres.

## Les conditions de réussite de l'empreinte optique intra-orale

Arnaud Soenen

### 1. Principe

L'empreinte optique intra-orale réalisée à l'aide d'une caméra intervient lors de l'étape d'acquisition en CFAO directe ou CFAO semi-directe (fig. 1). La prise d'empreinte repose sur trois enregistrements distincts : l'arcade concernée, l'arcade antagoniste et un enregistrement vestibulaire en position d'intercuspidie maximale permettant la corrélation des deux arcades (fig. 2).

La prise d'empreinte peut être arrêtée à tout moment, les données numériques acquises sont conservées.

Le temps nécessaire à la réalisation varie en fonction du nombre de piliers à enregistrer et de l'expérience de l'utilisateur, liée à la courbe d'apprentissage. Les paramètres et exigences de l'empreinte optique intrabuccale sont identiques à ceux d'une empreinte physico-chimique. À la différence des matériaux utilisés lors d'une empreinte traditionnelle, les caméras n'enregistrent que les structures visibles.

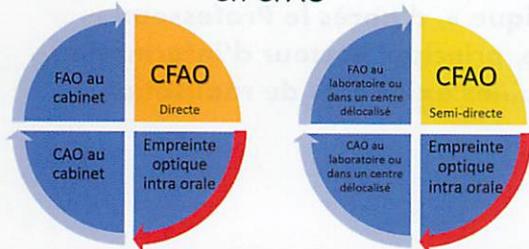
### 2. Réalisation

Les tissus durs (dents préparées, dents non préparées) et les tissus mous (parodonte) doivent être enregistrés de la manière la plus fidèle possible (fig. 3). Les préparations sont réalisées en respectant les impératifs spécifiques aux matériaux de restauration. Des limites de finition nettes et précises (fig. 4), la réalisation de prothèses transitoires en CFAO semi-directe sont le garant et le prérequis à la réalisation d'une empreinte optique intra-orale réussie.

La présence de sang, de salive ou de fluide sulculaire est enregistrée par la caméra et peut compromettre le résultat prothétique.

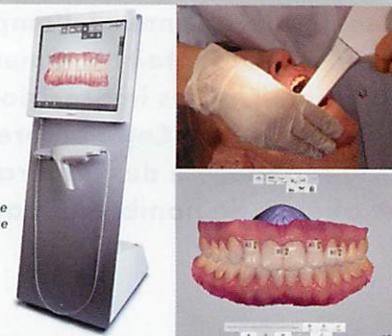
Les techniques d'accès au sulcus par déflexion tissulaire ou les techniques par éviction tissulaire sont choisies en fonction de la situation clinique pour permettre la visibilité la plus parfaite de la limite de finition (fig. 5). La tendance actuelle lors de l'utilisation des procédés céramiques couplée aux procédures d'adhésion dans un

### Place de l’empreinte optique intra orale en CFAO



1. Place de l’empreinte optique intra-orale en CFAO dentaire.

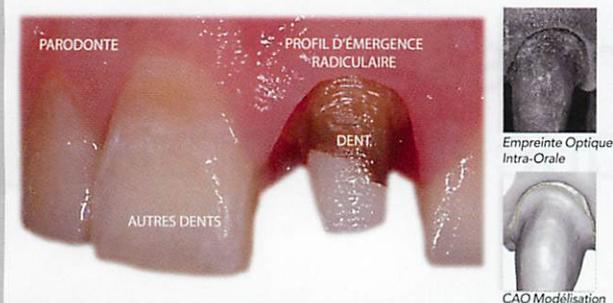
### Gestuelle empreinte optique



- 1 - Empreinte arcade concernée
- 2 - Empreinte arcade antagoniste
- 3 - Empreinte en position d'intercuspidie maximale

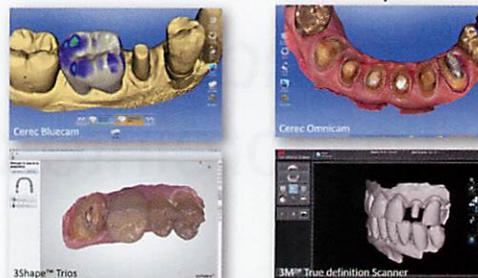
2. Gestuelle de l’empreinte optique, application clinique avec la caméra Trios de chez 3Shape™.

### Les structures à enregistrer



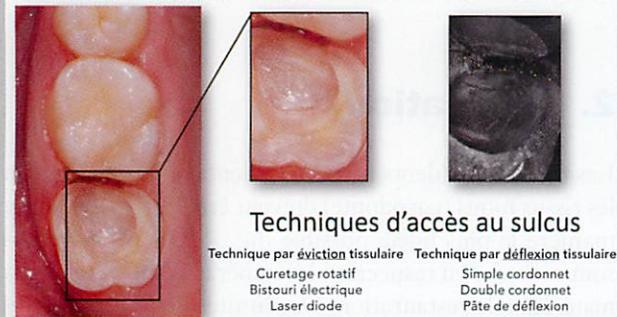
3. Les structures à enregistrer lors de l’empreinte optique intra-orale.

### Limites de finition nettes et précises



4. Nécessité de limites de finition nettes et précises quel que soit le type de caméra utilisé.

### Tous les scanners intra-oraux sont des caméras



5. Parfaite lisibilité de la limite de finition au travers des techniques d'accès au sulcus dans le cadre de limites intra-sulcaires, voire juxta-sulcaires.

### Les conditions de la réussite

Lors de la réalisation d'une empreinte optique intra-orale, le praticien se doit de :

- ⇒ Respecter les principes et règles de préparation liés aux matériaux utilisés
- ⇒ Maîtriser les techniques d'accès aux limites cervicales
- ⇒ Se former à la gestuelle de l'empreinte optique
- ⇒ Se conformer aux exigences de l'empreinte optique
- ⇒ Connaître les biomatériaux et les procédures d'adhésions



6. Les conditions et exigences de la réussite de toute empreinte optique intra-orale.

Le respect du principe d'économie tissulaire n'est plus à l'enfouissement systématique des limites de finition. Dès que nous le pourrons, il faut privilégier des limites de finition supra-gingivale ou juxta-gingivale permettant: un enregistrement facilité de nos limites, la mise en place de protocoles d'adhésion et un contrôle de nos joints prothétique. La maintenance en sera ainsi facilitée.

Le respect de règles et protocoles de réalisation codifiés, le sens et l'observation clinique, doivent guider nos gestes cliniques (fig. 6). L'empreinte optique intra-orale est efficace et séduisante, elle nécessite un apprentissage pour en tirer toute la quintessence et intégrer cet outil au sein de l'écosystème dento-numérique 4.0...

# SIVP dentaire

Quinze ans de succès, un modèle unique en Europe ... Et des ambitions !



**15 ANS**

Créée en 2003, SIVP Dentaire s'est imposée, en 15 ans, dans le cercle fermé des 10 meilleurs laboratoires de prothèses français. Doté de quatre filiales internationales et de deux sites de production high-tech en Turquie, l'entreprise a su marier relation clients et réactivité. Le secret du succès ? Un modèle de production unique, qui donne le ton pour l'avenir. Explications...

« Quinze ans ! Un anniversaire que nous célébrons avec fierté, car il marque un tournant : celui d'une autre dimension pour notre entreprise ! » Dave Brami, co-fondateur du laboratoire SIVP Dentaire avec Joseph Slama, a de quoi sourire : outre cette quinzième bougie à souffler, il s'offre une unité de production de 1000 m<sup>2</sup> flambant neuve à Istanbul (la deuxième, avec celle d'Izmir). « Ce tout nouveau site propose à notre clientèle qualité de fabrication, compétitivité et délais de traitement très courts, poursuit le co-fondateur. Il permettra aussi d'absorber notre croissance future... »

**« Nous sommes passés de 40 à 120 prothésistes en 15 ans. Nous espérons augmenter encore nos effectifs à l'horizon 2019. »**

Car si l'entreprise SIVP Dentaire a su se faire une place au sein des dix plus gros laboratoires de prothèses sur le marché français, elle n'a pas l'intention de s'arrêter là ! « Nous avons donné naissance à un modèle de production inédit : de la sélection des matériaux à la délivrance du produit, nous sommes le seul laboratoire d'importation sans sous-traitant, pointe notamment Dave Brami. Cette maîtrise de tous les maillons de la chaîne est un luxe indispensable : elle nous permet d'être réactifs et compétitifs sans perdre notre lien étroit avec les praticiens. »

## Une multinationale « de proximité » : le luxe !

SIVP Dentaire s'est ainsi implantée à Rome, Barcelone et Tel Aviv. « Notre savoir-faire s'exporte sans jamais renier ses fondamentaux », note encore Dave Brami. Conserver le meilleur de l'artisanat de proximité au sein d'une multinationale, c'est donc possible apparemment ? SIVP Dentaire le pense sincèrement : « Nous sommes le seul laboratoire de ce type au sein duquel il est possible de discuter de vive voix avec un directeur technique. Pour nos clients, ce contact direct est fondamental ! »

**+ 500 000 prothèses réalisées**  
**120 prothésistes**  
**3 laboratoires**  
**4 filiales**

Fort de ce modèle économique, le laboratoire SIVP Dentaire répond à une demande exponentielle : Plus de 500 000 prothèses sont sorties de leurs chaînes de fabrication à ce jour ! « Nous sommes passés de 40 à 120 prothésistes en 15 ans. Nous espérons augmenter encore nos effectifs à l'horizon 2019. » Et développer d'autres filiales étrangères : « 2018 a déjà vu son lot d'évolution avec l'ouverture de ce deuxième site de fabrication high-tech, à Istanbul. Nous envisageons donc une extension du réseau pour 2019, sans doute en Europe du Nord, se projette Joseph Slama. Une évolution qui sera, comme les autres, fondée sur l'enthousiasme et l'esprit d'équipe : Que les prothésistes n'hésitent pas à nous le faire savoir, s'ils sont prêts à tenter l'aventure avec nous... » C'est dit !



Plus d'informations

01 40 54 89 24  
 sivpdentaire.com

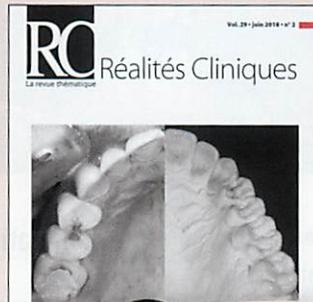
# POUR ÊTRE AU CŒUR DE L'INFORMATION

ACCÈS GRATUIT AUX ARCHIVES



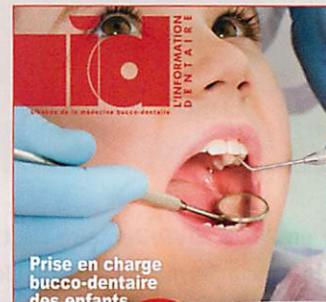
5 N°/AN

+ VERSION NUMÉRIQUE



4 N°/AN

+ VERSION NUMÉRIQUE



44 N°/AN

+ VERSION NUMÉRIQUE



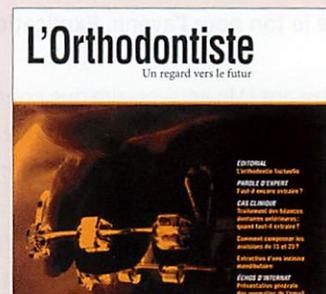
5 N°/AN

+ VERSION NUMÉRIQUE



2 N°/AN

+ VERSION NUMÉRIQUE



5 N°/AN

+ VERSION NUMÉRIQUE



[www.information-dentaire.fr](http://www.information-dentaire.fr)

**Bon de commande à retourner : ID ABONNEMENTS - 44, rue de Prony - CS 80105 - 75017 PARIS - Tél. 01 56 26 50 00 - Fax 01 56 26 50 01**

- Je m'abonne à :  
 Je me réabonne à :

	1 AN	AU LIEU DE*	2 ANS	AU LIEU DE*
<input type="radio"/> L'INFORMATION DENTAIRE PAPIER	199 €	<del>396 €</del>	349 €	<del>792 €</del>
<input type="radio"/> L'INFORMATION DENTAIRE NUMÉRIQUE	198 €			
<input type="radio"/> RÉALITÉS CLINIQUES	170 €	<del>240 €</del>	320 €	<del>480 €</del>
<input type="radio"/> STRATÉGIE PROTHÉTIQUE	120 €	<del>175 €</del>	210 €	<del>350 €</del>
<input type="radio"/> L'ORTHODONTISTE	140 €	<del>200 €</del>	260 €	<del>400 €</del>
<input type="radio"/> PROFESSION ASSISTANTE DENTAIRE	40 €	<del>50 €</del>	70 €	<del>100 €</del>
<input type="radio"/> BIOMATÉRIAUX CLINIQUES	100 €	<del>120 €</del>	180 €	<del>240 €</del>

\* Prix de vente au numéro - France métropolitaine

Nom Prénom  
 Adresse  
 Code postal  
 Ville  
 Tél  
 E-mail

**Ci-joint mon règlement**

- Chèque à l'ordre de **L'INFORMATION DENTAIRE**  
 Je souhaite régler par prélèvement automatique  
 Virement à réception de la facture  
 n°

expire fin cryptogramme

Date et signature

Les informations recueillies à partir de ce formulaire font l'objet d'un traitement informatique destiné exclusivement au service abonnement de la société l'Information dentaire SAS pour la gestion de votre abonnement. Conformément aux dispositions légales et réglementaires applicables, en particulier la loi n°78-17 du 6 janvier 1978 modifiée relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés et du règlement européen n°2016/679/UE du 27 avril 2016, vous disposez d'un droit d'accès, de rectification, de portabilité, d'effacement ou de limitation de vos données liées à votre compte. Vous pouvez accéder aux informations vous concernant en vous adressant à [abon@informationdentaire.fr](mailto:abon@informationdentaire.fr). Vous pouvez également, pour des motifs légitimes, vous opposer au traitement des données vous concernant. À raison d'un document incomplet, nous pourrions user de la possibilité de rejeter votre demande d'abonnement.

En cochant la case ci-contre, je reconnais avoir pris connaissance des conditions visées ci-dessus et j'accepte que mes données puissent être utilisées par la société l'Information dentaire SAS.