

Lettre Ouverte à Mon Patient (celle que votre dentiste n'a jamais le temps de vous écrire)

Vous sortez de chez le dentiste. Un devis à la main, la tête pleine de questions. "Pourquoi est-ce si cher ?", "Est-ce que ça va vraiment tenir ?", "Composite ou céramique, quelle est la vraie différence ?". C'est normal. Et si aujourd'hui, pour une fois, on prenait le temps de répondre ?

J'ai passé des heures à discuter avec des dentistes, à lire leurs frustrations et leurs espoirs. Voici ce qu'ils aimeraient vous dire, à cœur ouvert, traduit par quelqu'un qui est, comme vous, de l'autre côté du fauteuil.

Cher Patient,

Si j'avais une heure avec vous au lieu de vingt minutes, voici ce que j'aimerais que vous compreniez.

Je ne suis pas un "réparateur de dents", je suis un architecte du vivant

Vous pensez peut-être que soigner une dent, c'est comme changer un pneu. Retirer l'abîmé, mettre du neuf, et roulez jeunesse.

Mais votre dent n'est pas un pneu.

C'est un organe vivant. Avec des vaisseaux sanguins, des nerfs, des cellules qui respirent.

Quand j'interviens sur votre dent, je pratique de la micro-chirurgie sur du vivant. À l'échelle du dixième de millimètre.

Je suis simultanément :

- **Un micro-chirurgien** (précision au centième près)
- **Un ingénieur en biomatériaux** (compatibilité avec votre organisme)
- **Un biologiste** (compréhension de votre écosystème buccal)
- **Un artiste** (esthétique et fonction harmonieuses)

Quand je pose un "simple" composite, je dois :

- Éliminer tous les tissus malades sans toucher au sain

- Mordancer votre émail avec un acide précis
- Appliquer un adhésif qui va créer des liens chimiques
- Sculpter couche par couche un matériau qui imite votre émail
- Ajuster l'occlusion au micron près pour ne pas déséquilibrer votre mâchoire

Tout cela en maintenant un champ opératoire parfaitement sec (impossible avec la salive) **et en gérant votre stress, vos questions, et parfois votre mouvement involontaire.**

Ce "simple plombage" mobilise 15 ans d'études et 20 ans d'expérience.

Votre bouche n'est pas un garage, c'est un écosystème

Voici ce que j'aimerais vous dire quand vous me demandez "Docteur, pourquoi moi ?" :

Votre carie n'est pas un "trou" qui est apparu par malchance. C'est le symptôme visible d'un déséquilibre invisible.

Votre bouche est un écosystème complexe où vivent des milliards de bactéries. Certaines vous protègent, d'autres vous attaquent. **L'équilibre entre les deux dépend de vous :**

- **Ce que vous mangez :** Chaque soda, chaque bonbon nourrit les bactéries agressives
- **Quand vous mangez :** Grignoter toute la journée maintient votre bouche en acidité permanente
- **Comment vous gérez votre stress :** Le stress assèche votre salive, votre meilleur défenseur naturel
- **La qualité de votre sommeil :** Une bouche qui respire la nuit se dessèche et s'infecte
- **Vos médicaments :** Beaucoup réduisent la production de salive

Quand je soigne votre carie, je traite la conséquence, pas la cause.

C'est comme réparer une fuite de toit en laissant la gouttière bouchée. Si l'environnement ne change pas, le problème reviendra.

Voilà pourquoi je vous pose des questions sur votre alimentation, votre stress, vos habitudes. Ce n'est pas de la curiosité. **C'est du diagnostic.**

Et voilà pourquoi certains patients ont des récives malgré mes soins parfaits, et d'autres gardent leurs plombages 20 ans sans problème.

La différence ? L'écosystème.

Le paradoxe du temps et de la valeur : Parlons d'argent, honnêtement

Vous regardez votre devis et vous pensez : "300€ pour un plombage, c'est du vol !"

Je comprends. Laissez-moi vous expliquer.

Vous n'achetez pas un "plombage". Vous achetez un "service de micro-chirurgie dans un bloc opératoire miniature".

Pensez-y : si vous alliez dans une clinique pour une micro-intervention sur votre main, trouveriez-vous normal de ne payer que le prix du fil de suture ? Non. Vous payez pour le chirurgien, l'anesthésiste, l'infirmière, la stérilisation, le bloc... **C'est exactement la même chose, mais dans votre bouche.**

Ce que vous voyez :

- 5€ de composite
- 20 minutes de travail
- = 300€

Ce que vous ne voyez pas (l'iceberg) :

Avant votre arrivée :

- **Stérilisation du matériel** : 30 minutes à 134°C, tracabilité obligatoire
- **Préparation du plateau** : 15 minutes de setup pour votre soin uniquement
- **Analyse de votre dossier** : 10 minutes pour revoir votre historique
- **Formation continue** : 50 heures par an pour maîtriser les nouveautés

Pendant votre soin :

- **Assistante dédiée** : Elle ne fait que s'occuper de vous pendant 45 minutes
- **Matériel stérilisé à usage unique** : Gants, masques, champs opératoires
- **Technologie de pointe** : Microscope, laser, radio numérique amortis sur 5 ans

Après votre départ :

- **Nettoyage désinfection** : 15 minutes de protocole strict
- **Mise à jour de votre dossier** : Traçabilité légale obligatoire
- **Commande des matériaux** : Gestion des stocks en temps réel

En arrière-plan :

- **Charges de structure** : Loyer, électricité, assurances, maintenance
- **Équipe administrative** : Secrétaire, comptable, femme de ménage
- **Conformité réglementaire** : Inspections, normes, formations obligatoires

Résultat : Ces 300€ se répartissent ainsi :

- **30%** charges et équipe
- **25%** amortissement matériel et local
- **20%** formation et mise aux normes
- **15%** matériaux et consommables
- **10%** rémunération nette du praticien

Le paradoxe du temps

La Sécurité Sociale m'alloue 20 minutes pour votre composite. Pour bien faire, il m'en faudrait 45.

Quand je vous propose un "dépassement", je ne vous vole pas. J'achète le temps nécessaire pour faire du travail de qualité.

Vous avez le choix :

- **Soin rapide** : Je respecte les 20 minutes, je fais "correct"
- **Soin optimal** : Je prends le temps, je fais "excellent"

Les deux sont honnêtes. Mais les résultats ne sont pas les mêmes.

Un plombage bâclé en 15 minutes durera 3 ans. Un plombage parfait en 45 minutes durera 15 ans.

Faites le calcul.

Ce que je ne vous montrerai jamais : le doute

Parfois, le soir, je repense à votre cas.

Est-ce que j'aurais pu faire un dixième de millimètre de mieux ? Est-ce que l'adhésif a parfaitement pris ? Est-ce que cette petite bulle d'air invisible va créer une infiltration dans 5 ans ?

Je ne suis pas une machine. Je suis un artisan qui doute, qui cherche la perfection en sachant qu'elle est un idéal.

Cette quête, ce poids de la responsabilité, vous ne le voyez pas. **Mais il est là, à chaque soin.**

Quand vous repartez avec votre nouvelle restauration, je ne pense pas à la facture que vous venez de payer. **Je pense aux 15 prochaines années que cette dent va passer dans votre bouche.**

Est-ce qu'elle tiendra ? Est-ce qu'elle vous fera mal ? Est-ce que vous reviendrez me voir dans deux ans en me disant "Docteur, ça s'est cassé" ?

Cette responsabilité me suit chez moi, le weekend, en vacances.

Chaque échec technique est un échec personnel. Chaque patient satisfait est un soulagement profond.

Vous ne voyez que le geste technique. Moi, je porte le résultat.

Mon plus grand succès, c'est de ne plus vous voir

Voici un secret que peu de patients comprennent :

Le but ultime d'un bon dentiste n'est pas de vous faire revenir. C'est de vous amener à un état de santé tel que vous n'ayez besoin que de contrôles préventifs.

Mon rêve ? Que vous veniez me voir dans 20 ans en me disant : "Docteur, mes dents vont très bien. Merci."

Pas : "Docteur, j'ai encore mal quelque part."

C'est pourquoi je vous "embête" avec la prévention. Quand je vous explique l'importance du brossage, de l'alimentation, des contrôles réguliers, **je ne vous fais pas la morale. Je vous donne les clés de votre autonomie.**

Chaque conseil que je vous donne éloigne une future intervention.

Économiquement, c'est stupide de ma part. Un patient qui suit mes conseils de prévention me rapporte 10 fois moins qu'un patient qui néglige sa santé.

Mais éthiquement, c'est ma mission.

Je ne gagne pas ma vie en vous gardant malade. Je la gagne en vous gardant en bonne santé.

Les dentistes que vous devez fuir sont ceux qui ne parlent jamais de prévention. Ceux qui ne s'intéressent qu'à vos problèmes existants, jamais à ceux que vous pourriez éviter.

Un bon dentiste vous explique comment ne plus avoir besoin de lui.

Alors, comment pouvons-nous former la meilleure équipe ?

Voici le contrat moral que j'aimerais passer avec vous :

Votre part (Patient) :

L'honnêteté sur vos habitudes

- Ne me dites pas que vous vous brossez les dents 3 fois par jour si c'est faux

- Parlez-moi de votre consommation de sucre réelle
- Expliquez-moi vos difficultés, vos contraintes, vos peurs

La transparence sur vos craintes

- Si vous avez peur, dites-le moi
- Si vous ne comprenez pas, posez la question
- Si le budget est un problème, parlons-en

L'engagement à suivre les conseils

- Si je vous conseille un brossage spécifique, essayez-le vraiment
- Si je vous donne un rendez-vous de contrôle, respectez-le
- Si je vous explique un risque, prenez-le au sérieux

Ma part (Dentiste) :

L'écoute

- Je prends le temps de comprendre votre situation
- Je n'impose pas mes solutions, je vous propose des options
- Je respecte vos contraintes financières et temporelles

L'explication la plus claire possible

- Je traduis le jargon médical en français compréhensible
- Je vous montre sur des schémas, des photos, des modèles
- Je répète autant de fois que nécessaire

La recherche de la meilleure solution pour vous

- Pas la plus chère, la meilleure pour VOTRE situation
- Je vous explique les compromis et les alternatives
- Je vous donne les éléments pour décider en connaissance de cause

Notre but commun :

Transformer la relation "prestataire-client" en une relation "coach-partenaire".

Vous devenez acteur de votre santé dentaire, pas subissant. Je deviens votre conseiller de confiance, pas votre "réparateur".

Ensemble, nous visons votre autonomie dentaire maximale.

Ce qui me frustre le plus

Vous savez ce qui me fait le plus mal dans mon métier ?

Ce n'est pas la complexité technique. Ce n'est pas la pression financière. Ce n'est pas même les cas difficiles.

C'est l'incompréhension.

Quand vous repartez en pensant que je vous ai "arnaqué". Quand vous croyez que j'invente des problèmes pour vous soutirer de l'argent. Quand vous pensez que "de toute façon, ça ne tient jamais".

Cette incompréhension me fait douter de ma vocation.

C'est pourquoi cette lettre existe. Pour construire un pont entre nous. Pour que vous compreniez que nous sommes dans le même camp.

Votre santé dentaire, c'est mon métier, ma passion, ma responsabilité.

Mais c'est VOTRE vie.

L'invitation

Cette lettre est une invitation.

Une invitation à changer notre regard sur la santé dentaire. À la voir non plus comme une série de réparations, mais comme un projet de santé commun.

Une invitation à dépasser la méfiance mutuelle pour construire une vraie collaboration.

Une invitation à comprendre que vos dents peuvent vous accompagner toute votre vie... si nous travaillons ensemble.

Votre dentiste est prêt.

Écrit par Olivier Navatte, Facilitateur Dentaire pour [RévolutionDentaire.com](https://www.RevolutionDentaire.com)

Notre mission : vous donner les outils pour devenir le partenaire que votre dentiste espère.



💡 **Note :** Cette lettre exprime la perspective de nombreux praticiens passionnés rencontrés lors de mes recherches. Elle reflète leurs préoccupations authentiques et leur désir de mieux communiquer avec leurs patients. Chaque dentiste a sa propre approche, mais tous partagent cette volonté de soigner dans les meilleures conditions possibles.