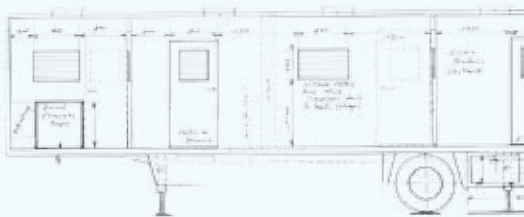


Lancement de l'« unité mobile » du Réseau Santé Bucco-Dentaire & Handicap Rhône-Alpes



Le Réseau Santé Bucco-Dentaire Handicap Rhône-Alpes, initié par le centre hospitalier Le Vinatier, s'adresse aux personnes handicapées des départements du Rhône et de l'Ardèche qui ne peuvent être prises en charge dans des structures « ordinaires » : personnes aux déficiences intellectuelles ou cognitives, souffrant d'une infirmité motrice cérébrale, d'un polyhandicap ou atteintes de maladies rares associant des pathologies orales spécifiques. Ce Réseau s'adresse également aux professionnels de santé, aux associations et institutions impliquées dans la prise en charge de ces personnes handicapées.

La mise en place d'une « unité mobile » le 1^{er} décembre prochain vient répondre au problème de la prise en charge négligée de la santé orale des personnes handicapées. L'« unité mobile » permettra de dispenser des soins spécifiques adaptés à ces personnes, en se déplaçant à proximité de leurs lieux de vies sur l'ensemble du département du Rhône, palliant ainsi aux difficultés de déplacement.

Pour apporter de tels soins, elle comprendra un cabinet dentaire, équipé d'une unité ainsi que d'un appareil de radiologie numériques. Les soins seront prodigués par des praticiens libéraux et une assistante dentaire sera exclusivement affectée au fonctionnement de cette initiative. Une belle initiative solidaire qui est rendue possible par le financement de la Caisse Primaire d'Assurance Maladie et appuyée par le Conseil National de l'Ordre des Chirurgiens-Dentistes.

Tél. : 04 37 91 54 81

www.reseau-sbdh-ra.org (en construction)

Le Billet de d'Humeur de Jacques



GUIDE ROUGE DES CABINETS DENTAIRES

Il en va des cabinets dentaires comme des autres entreprises où l'Homme tient une place essentielle et centrale : le « client » fait son choix car il en a la possibilité comme il en a le droit.

Le patient choisira son dentiste en fonction de ses compétences putatives, mais aussi et d'abord, en fonction d'autres critères qui ne sont pas directement en relation avec sa capacité à réaliser des soins dentaires conformes. Le dentiste doit être gentil, ne pas faire mal, écouter, donner des informations, répondre aux questions (même les plus embrassantes), avoir des places de parking, être ponctuel, collaborer avec un personnel compétent, souriant et disponible, être ouvert à des heures adaptées (un dentiste de Chicago ne travaille que la nuit !) et cætera.

Avant de prendre rendez-vous, les patients se renseignent avec une question simple : « Tu ne connaîtrais pas - par hasard - un bon dentiste ? ». Souvent, on leur indique la bonne adresse. Nous avons donc un a priori favorable avant même que le patient ne consulte. Il va maintenant falloir le mériter, ce qui n'est pas la moindre des difficultés car les temps ont changé.

Nous ne pouvons plus, de nos jours, dire : « Asseyez-vous ! Où est-ce que ça fait mal ? ». Notre activité quotidienne ne consiste plus à creuser le trou noir pour ensuite mieux le « boucher » et finalement donner une feuille de « sécu » au tarif de convention.

Ainsi, si nous ne sommes pas des commerçants (e.i. des négociants), nous sommes des prestataires de service - certes un peu particuliers - mais assujettis à toutes les vicissitudes des prestataires de service.

Que se passerait-il si d'aventure les patients avaient à leur disposition un guide des cabinets dentaires où les commentaires d'un critique nous recommanderaient de s'y rendre au plus vite ou au contraire de le fuir sans tarder ?

Jacques CHARON