

Témoignage de Ariana CALVO BANARES,

- chirurgien-dentiste à Barcelone (Espagne),
 - 2nde génération de dentistes, dont les 2 parents sont des dentistes réputés en Catalogne (conférences, spécialistes en prothèses et implantologie)
-

Barcelone, le 29 Janvier 2014.

Chers collègues,

Mon nom est Ariana Calvo Banares, et je suis enregistré au conseil de l'ordre des en catalogne sous le numéro 4469.

Nous vivons malheureusement en Espagne une dégradation de la situation de la profession des dentistes induite uniquement par des raisons économiques qui bénéficient aux chefs d'entreprises oubliant l'objectif premier qui est le soucis de la santé des patients.

D'être une profession respectée et valorisée, nous sommes en train de passer à être littéralement un produit de marché. La faute est celle des franchises de cabinets dentaires (que nous appelons « cliniques dentaires ») et des mutuelles. Je souhaite vous communiquer des exemples de situations que nous vivons chaque jours en Catalogne, pour vous permettre de comprendre notre situation : les franchises de cabinets dentaires offrent des traitements de soins à prix extrêmement bas voir gratuits qui attirent donc les patients. Les cabinets dependants mutuelles font de même à la différence que le patient paie une mensualité, que le traitement dentaire soit réalisé ou non.

Savez-vous comment les chefs d'entreprises (*nota pour rappel, en Espagne, un chef d'entreprise peut gérer et avoir un cabinet dentaire et employer des dentistes, sans que lui-même soit de la profession ou n'ait de relation avec le système de la santé*) arrivent à trouver une rentabilité dans cette manœuvre de traitements low-cost et gratuits ? en mentant et « trichant » au patient... Ils ont 2 manières pour tricher le patient :

- Une avec publicité menteuse et trompeuse
- Et l'autre en vendant des traitements dentaires non requis/nécessaires

c'est-à-dire qu'ils surchargent en soins le patient (réalisant des soins non nécessaires).

Exemples concrets et réels :

- les franchises dentaires et mutuelles offrent le détartrage et pour avoir une rentabilité de cette manœuvre, le patient ressort toujours avec un traitement parodontal qu'il doit se faire réaliser, comme surfaçages.
- les franchises dentaires et mutuelles offrent le détartrage à 0 euros, mais par la suite le patient qu'il ait des maladies ou besoins dentaires ou non, devra toujours obligatoirement se faire ces surfaçages
- les franchises dentaires et mutuelles vendent des implants à 200€. Dans mon cas, un implant certifié par le ministère de la santé me coute 120€ tandis qu'eux le facturent