

orthophile

MIEUX MANAGER SON CABINET D'ORTHODONTIE

26

CABINET DU MOIS

DR JEAN-GABRIEL CHILLÈS, BELFORT (90)

*L'orthodontie
dans les gènes*

GESTION



*Sécuriser
son exercice
en achetant le local
de son cabinet*

46

40

MANAGEMENT

Comment refuser
efficacement ?

42

ORGANISATION

Comment mettre en place
une journée continue
au cabinet ?

CINQ ORTHOTOWN
TOWNIE CHOICE AWARDS
POUR AMERICAN ORTHODONTICS



American Orthodontics a obtenu cinq Orthotown Ortho Townie Choice Awards®. Créé par des orthodontistes pour les orthodontistes, Orthotown est un magazine de référence aux USA.

Nous sommes fiers que nos produits aient été distingués parmi les meilleurs du marché, ce qui nous incite à poursuivre notre engagement : produits de qualité, livraison fiable et service personnalisé.



AMERICAN ORTHODONTICS 2014 ORTHOTOWN TOWNIE CHOICE AWARDS

ELASTOMÈRES

Les élastiques intra-oraux WildLife d'AO ont été reconnus les meilleurs dans la catégorie des Elastomères. Nous sommes fiers de fabriquer la série WildLife à partir d'une technique brevetée pour garantir l'excellence de leur qualité et de leur performance.

AO a obtenu 61% des votes

TUBES À COLLER

Les tubes AO font partie de nos best-sellers et sont en tête de liste de leur catégorie depuis deux ans. Les tubes ifit sont technologiquement les plus avancés de notre gamme et les tubes LP restent parmi les leaders du marché.

AO a obtenu 57% des votes

CHAÎNETTES

Gagnantes pour la deuxième fois, les chaînettes à mémoire d'AO convainquent de par la haute qualité du matériel japonais utilisé, une épaisseur réduite et des forces constantes.

AO a obtenu 45% des votes

BRACKETS

La gamme des brackets d'American Orthodontics, y compris les brackets auto-ligaturants Empower®, les brackets métal Master Series™ ainsi que les brackets céramiques Radiance Plus™, sont une fois de plus gagnants dans la catégorie des brackets.

AO a obtenu 37% des votes

FILS

De vastes options pour votre traitement – la gamme des fils AO a retenu l'Award 2014. La plus récente innovation, Tanzo, un fil Nickel Titane Cuivre, exerce des forces constantes qui permettent des mouvements dentaires maîtrisés pour des résultats prédictibles.

AO a obtenu 22% des votes



TANZO



Venez découvrir nos produits phares lors de la SFODF –
Aix en Provence. Stand 15

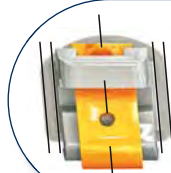
Pourquoi SPEED ?

L'autoligaturant qui fonctionne !



Performance

Le bracket SPEED est le seul avec un ressort en Nickel Titane. Un contrôle précis du début à la fin du traitement sans déformation ou fatigue.



Efficacité

Le bracket Speed permet le changement aisé des arcs. Sa forme rhomboïde facilite le positionnement et rend l'efficacité à portée de main.



Polyvalence

La gorge auxiliaire SPEED offre plusieurs possibilités cliniques - mécaniques segmentaires, sectionnelles, arcs annexes. Une polyvalence exceptionnelle.



Esthétique

Les patients apprécient l'aspect esthétique du bracket SPEED. Sa taille miniature réduit le risque de rétention d'aliments et le rend plus esthétique.

La Formation de Technique SPEED

Vendredi, le 25 septembre 2015 ~ Samedi, le 26 septembre 2015
InterContinental Paris Le Grand ~ Paris, France



Dirigé par : Dr. F. Byloff (Graz, Autriche)

~ La Formation SPEED sera donné en français ~

Réparti sur 2 jours, cette formation de conférences et d'exercices pratiques dirigés par un orthodontiste avec plus de 20 ans d'expertise avec SPEED, offre aux participants un aperçu complet des traitements avec le système SPEED.

Les sujets incluent :

- Le Positionnement des brackets SPEED
- La Progression de Fils Recommandée
- La Sélection et l'Application des Forces
- Mécanothérapie SPEED
- Le traitement des cas SPEED avec et sans-extraction
- SPEED "trucs et astuces"

Prix: 450,00 Euros (le coût inclut le déjeuner, le typondont, les brackets, les auxiliaires, les fils etc.)



Scannez ce code pour vous inscrire ou contactez-nous par mail pour plus d'informations speedback@speedsystem.com **Les places étant limitées, inscrivez-vous dès à présent.**

SPEED System™

Tel: 001-519-658-2925
Fax: 001-519-658-6925

speedback@speedsystem.com
www.speedsystem.com

Les raisons d'être fiers

Jacques Segela l'affirme dans son tonitruant « Merde à la déprime »* :

« La France est notre chance, cessons de nous apitoyer sur nos faiblesses, valorisons nos forces. Elles sont légion : une génération mutante en charge de bâtir un autre monde, une féminisation des valeurs bouleversant le sens du pouvoir, un réveil de l'innovation et de la créativité, une alterconsommation de plus en plus partagée et responsable. Une nouvelle société s'invente et nous donne plus de raisons d'espérer que de craindre. Il suffit d'ouvrir les yeux et de croire en nous. Les optimistes ont inventé l'avion, les pessimistes, le parachute. Restons dans le super-jet made in France. »

Si l'image de la France à l'extérieur est souvent dégradée, c'est bien souvent d'abord sous les coups que nous nous portons à nous-mêmes. Un peu comme s'il existait une forme de délectation des Français eux-mêmes pour un défautisme national mâtiné d'une incapacité à mettre en avant les atouts du pays... Et pourtant.

Le *Tableau de bord de l'attractivité de la France*, édition 2014 rédigé par l'Agence française pour les investissements internationaux (qui, nous sommes bien d'accord ne va pas affoler les potentiels investisseurs) l'affirme : « Sur tous ces fronts, la France est bien positionnée. Son marché, central en Europe, est soutenu par une démographie parmi les plus dynamiques

« Restons dans le super-jet made in France »

de cette région. Le programme national d'investissements d'avenir se déploie dans des secteurs stratégiques pour les entreprises étrangères innovantes. La French Tech, un grand mouvement de mobilisation collective

des écosystèmes territoriaux les plus dynamiques de France pour la croissance de leurs start-up et entreprises numériques, représente un véritable levier d'attractivité. La France peut donc s'appuyer sur des atouts structurels solides et sur un "mix d'attractivité" complet, dans lequel les points faibles se trouvent plus que compensés par des facteurs d'attractivité forts et différenciants. [...] En outre, la capacité à attirer les investissements créateurs d'emploi en France s'est maintenue en 2013, avec près de 700 projets décidés par des entreprises étrangères, résultat comparable à celui de 2012. Mieux encore : la France conserve la première place en Europe pour l'accueil des investissements étrangers dans le secteur industriel. [...] Le système public permet d'accéder en France à un ensemble de services gratuits et de qualité, notamment en matière d'éducation et de santé. »

Dans le pays comme dans la profession, l'autodénigrement semble régner en maître : nul besoin de nous faire des critiques : nous sommes les premiers à dire du mal de nous-même ! L'humilité peut représenter une valeur à cultiver, certainement pas l'autodénigrement qui est son opposé... Et, si en cette période printanière, nous tâchions de reconnaître notre vraie valeur (citoyens d'un grand pays, professionnels d'un noble métier) et ainsi retrouver notre estime de nous ?

Bonne lecture.

* éditions
Jean-Claude Gawsewitch

orthophile

MIEUX MANAGER SON CABINET D'ORTHODONTIE

Abonnez-vous sur edp-dentaire.fr

Directeur de publication : Jean-Marc QUILBÉ
direction@independentaire.fr
Une publication de la société EDP Santé
SARL de presse au capital de 200 000 euros
RCS d'Evry 429 728 827
Directrice des rédactions : Guylaine MASINI
Rédacteur Graphiste : Camille TISSERAND,
Béregère BRISSY
Rédaction : Dr Paul AZOULAY,
Anais BAYLE-BERNADOU,
Me Rudyard BESSIS, Béregère BRISSY,
Dr Alain CHANDEROT, Jean-François LANG,
Guylaine MASINI, Rémy PASCAL,
Brigitte POSTEL, Xavier RIAUD,
Dr Morton SOBEL

Petites annonces :
Orthophile
Service Petites annonces
Le Décisium - Bâtiment C1
1 rue Mahatma Gandhi - 13100 Aix-en-Provence
Tél. : 04 42 38 58 54 - Fax : 04 42 52 61 90
contact@edpsante.fr
Régie publicitaire : Catherine BOUHNASS,
Angeline CUREL, Lydia SIFRE, Stéphane VIAL
5, Quai Aspirant Herber - 34200 Sète
Tél. : 04 67 18 18 20 - Fax : 04 67 74 81 38
pub@orthophile.fr
Marketing, abonnements et service lecteur :
Céline BAÏO, Sarah ESCOUBAS,
Sophie GRISON et Christèle PETIT-PORTAL

Orthophile - Service Abonnement
Le Décisium - Bâtiment C1
1, rue Mahatma Gandhi - 13100 Aix-en-Provence
Tél. : 04 42 38 58 54 - Fax : 04 42 52 61 90
contact@edpsante.fr
Tarif abonnement : 1 an / 174 euros
Imprimerie : Imprimerie de Champagne
ZI Les Franchises - 52200 Langres
Tél. : 03 25 87 73 00
Dépôt légal à parution • Commission paritaire : 0717 T 89370
ISSN 1637 - 2530
EDP Santé 17, avenue du Hoggar PA de Courtabœuf
BP 112 - 91944 LES ULIS CEDEX A
Crédit photo de couverture : Samuel Carnovali / La présente
édition comporte un catalogue Librairie Garancière

Ancar 3200

CONÇU POUR VIVRE UNE BELLE JOURNÉE,
ET PUIS UNE AUTRE, ET ENCORE UNE AUTRE, ...

Ancar

DENTAL
INTELLIGENCE
with heart

Depuis 1958



Venez nous voir



Ancar 3200

Son ergonomie, sa fiabilité et sa qualité de fabrication assurent un fonctionnement optimal...
...Et la tranquillité pour tous, tous les jours ... !



Unit avec rotation à 180°



Confort optimal du patient avec "Soft drive"



Fait en aluminium



Un produit parfait pour une planète plus propre*

*Les processus de production gardent la priorité de garantir l'harmonie entre nos activités et le respect de l'environnement. C'est à dire, un engagement entre la qualité, la gestion environnementale et les principes du développement durable.



© CSA-Princo / stockphoto

46

Sécuriser son exercice en achetant le local de son cabinet
Être propriétaire de ses locaux présente de nombreux avantages (liberté d'exercice, constitution d'un patrimoine, etc.), mais quelles sont les erreurs à éviter?



© vladkapa / stockphoto

56

Argent
Les produits structurés : une diversification utile au sein de votre patrimoine

42

Communication

Comment mettre en place une journée continue au cabinet ?

Dans l'objectif d'optimiser leur présence au cabinet, certains praticiens mettent en place des journées continues sans vraie pause méridienne. Mais attention, ce rythme de travail spécifique ne s'improvise pas : astuces et conseils pratiques.

Abonnez-vous sur www.edp-dentaire.fr

ACTUALITÉS

- 01** Éditorial de la rédaction
- 05** Actualités

PORTRAIT

- 26** Cabinet du mois
Dr Jean-Gabriel Chillès
L'orthodontie dans les gènes
- 37** Entretien
À l'occasion des Journées Cliniques AFPP/RNO, rencontre avec le Pr Jean-Luc Béziat.

NOTRE ENTREPRISE

- 40** Management
Comment refuser efficacement (à ses patients, assistantes, collaborateurs...)?
- 42** Communication
Comment mettre en place une journée continue au cabinet ?
- 46** Gestion
Sécuriser son exercice en achetant le local de son cabinet

VOUS

- 48** Énergétique
Quand les dents ont des secrets à nous révéler
- 52** Forum
- 56** Patrimoine
Les produits structurés
- 60** Agenda SFODF
- 64** Agenda
- 70** Petites annonces
- 72** Tribune libre

SPÉCIALISTE
DE LA
RADIOLOGIE
DENTAIRE



Dental Pioneer
VATECH



DÉCOUVREZ
L'INNOVATION
SANTÉ 2015

NOUVEAUTÉ

Pax-i3D Smart SC ^{12X9}

-  UN CLICHÉ 2D ET 3D :
2 CLICHÉS EN UNE SEULE PRISE
-  IDÉAL POUR L'IMPLANTOLOGIE
-  DESIGN ATTRACTIF
-  TECHNOLOGIE GREEN DE
RÉDUCTION DES RAYONS X

Agence  Communauté

Soigner Zen.



NOUVELLE **Pax-i3D** Green OS 2.0
VOXEL ULTRA HD À 60 µm EN SÉRIE.
LA SOLUTION POUR LES CLICHÉS EN ENDODONTIE !

www.vatech-france.fr

Contact 01 64 11 43 30 • info@vatech-france.fr

Dispositif Médical Classe IIb / CE 0 120
Produit non remboursé par les organismes de santé.
Nous vous invitons à lire attentivement les instructions d'utilisation.

04-2015
3DSmartSCA4

SANTÉ PUBLIQUE

Prix de thèse ADF Dentsply 2015

Jeunes diplômés 2013 ou 2014, valorisez votre thèse en participant au prix

La campagne d'appel à candidatures au prix de thèse ADF/Dentsply vient d'être lancée. Nous appelons les diplômés de 2013 et 2014 à se faire connaître pour concourir et présenter leur travail dans le cadre du Congrès 2015 de l'Association dentaire française. Tous les jeunes diplômés inscrits à l'Ordre en sont déjà avertis par courrier.

Le prix de thèse ADF/Dentsply:

une sélection élargie pour les catégories de thèses, 5 000 euros de prix et un voyage à Denver (Colorado) pour représenter la France à la session scientifique annuelle de l'Association dentaire américaine (ADA).

Trois catégories de thèses peuvent être proposées à la sélection :



© Brian Jackson / Shutterstock

- Les thèses portant sur des travaux de recherche;
- Les thèses portant sur un travail bibliographique, la présentation de pathologies rares ou de maladies orphelines, des enquêtes épidémiologiques;
- Les thèses culturelles, ou portant sur des sujets médico-légaux.

Vous avez jusqu'au 31 mai, alors ne ratez pas l'occasion qui vous est offerte et retournez-nous vite votre candidature. N'hésitez pas à contacter l'ADF pour recevoir le formulaire d'inscription ou connectez-vous directement sur notre site internet : www.adf.asso.fr > Nos actions > Prix ADF/Dentsply

Pour tout renseignement : Prix de thèse ADF/Dentsply 01 58 22 17 19 – info@adf.asso.fr.

PRESSE SCIENTIFIQUE

Dr Alain Chanderot

Après une avulsion, suivez le bœuf?

La conservation de la hauteur d'os après une avulsion est un vrai problème fonctionnel et esthétique. Aussi, plusieurs méthodes sont proposées, qui tendent à combler l'espace laissé vide par la ou les racines, en sorte que la résorption soit minimale. La dernière proposition émane de praticiens qui proposent de broyer les résidus de la dent avulsée grâce à un appareil qui s'apparente à un hachoir, et à réintroduire la bouillie ainsi constituée dans l'espace alvéolaire. (<https://www.youtube.com/watch?v=YCFJQUhNLhI> Sapoznikov- Binderman : Bases fondamentales et applications cliniques de l'ingénierie des tissus autologues, Congrès euro-implanto avril 2014, Nice). Se basant sur les résultats déjà reconnus sur le long terme, d'autres défendent l'usage de l'os de bœuf déprotéiné, qui a fait ses preuves, et qui trouverait là un usage extensif, en particulier dans la guerre commerciale qui est engagée dans le domaine des substituts. Les auteurs soulignent une activité accrue en matière de marqueurs de l'activité anabolique-catabolique osseuse, en présence des dits extraits de bœuf déprotéinés.

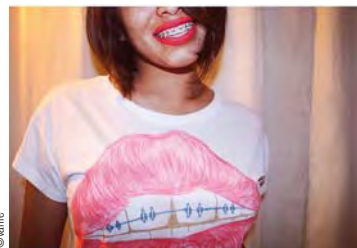
Milani S, et al. *Clinical Oral Implants Research*, 2/1/2015 - *Deproteinized bovine bone remodeling pattern in alveolar socket: a clinical immunohistological evaluation*

JUSTICE

Santéclair assigne en justice le syndicat dentaire FSDL pour boycott de son réseau

Santéclair assigne le syndicat FSDL au tribunal de grande instance de Paris et demande à la justice de le condamner à lui verser la somme de 100 000 €. Santéclair reproche au syndicat dentaire d'appeler à son boycott. Selon l'assignation, la campagne de boycott « *entrave considérablement l'activité économique de Santéclair* ».

Un tee-shirt qui assume!



© eLife

Pour 36 \$, un joli tee-shirt met en valeur une jolie bouche appareillée. Pour un affichage décomplexé de sourire quadrillé. <http://valfre.com/products/tee-lips>

Don du sang par les homosexuels : le comité d'éthique maintient l'interdiction



© Marjyasfator / Shutterstock.com

Les homosexuels n'ont toujours pas le droit de donner leur sang. Ainsi en a décidé, mardi 31 mars, à la quasi-unanimité, le Comité consultatif national d'éthique (CCNE). L'instance avait été saisie en décembre 2012 par Marisol Touraine.

Repères

Indicateurs Insee

Croissance éco.

+0,1 %
au 4^e trimestre

+ 0,1% au 4^e trim. 2015

Chômage

10,4 %
au 4^e trimestre

10,4% au 4^e trim. 2015

Inflation

-0,1 %
en mars 2015

-0,3 en février 2015

Consommation

+0,1 %
en fév. 2015

+1,6% en déc. 2014

Climat des affaires

96*

en mars 2015 (94 en fév. 2015)

*en indice (base 100 en 1977)

AFFO : vos fournisseurs / fabricants vous parlent...

Ces dernières semaines, les professions réglementées et en particulier les orthodontistes sont sous le feu des médias, souvent sous un angle très provocateur. Nous avons reçu de nombreuses demandes de nos clients suite à ces interventions et proposons ici des éléments de réponse.

L'AFFO (Association Française des Fabricants d'Orthodontie) est le pendant français de l'OMA (Orthodontic Manufacturers Association) aux Etats Unis. Notre association a pour but de développer et favoriser les relations entre l'industrie et l'ensemble des professionnels de santé, privés ou publics, avec les instances représentatives, les sociétés scientifiques, les universités et l'ensemble des professionnels de santé. Nous mettons à disposition nos connaissances et compétences techniques afin d'informer nos utilisateurs de l'état de l'art ou de la réglementation en vigueur dans le but de mettre en valeur le traitement orthodontique et sa mise en œuvre par les spécialistes.

De nombreuses questions nous ont été posées sur la mauvaise image que le recyclage des produits d'orthodontie peut créer et comment communiquer aux patients les bonnes pratiques dans un cabinet. Tout d'abord nous rappelons que les brackets, bagues et fils sont des dispositifs médicaux à usage unique, indiqué par le symbole ISO . Cet usage unique est encadré très strictement par la loi européenne et plus particulièrement française. Nous vous invitons à la lecture de l'article très complet du Dr. A. Dolatyar⁽¹⁾ et du Dr. M.P. Filleul⁽²⁾ de l'Université de Lorraine* (Nancy) dans la revue d'Orthopédie Dento Faciale d'Octobre 2014 qui résume très clairement l'interdiction de réutilisation des attaches orthodontiques.

La meilleure solution reste la transparence. De plus, rien ne remplace une communication directe et ouverte avec les patients ou les parents par l'intermédiaire d'un affichage dans votre cabinet rappelant que votre cabinet respecte la réglementation en vigueur concernant les dispositifs médicaux à usage unique. L'AFFO et ses membres sont à votre disposition pour approfondir ce sujet à votre convenance. ■

**Le retraitement des brackets métalliques en France: réalité d'une pratique controversée. Rev Orthop Dento Faciale 2014;48:389-396*

(1) Interne des hôpitaux, Université de Lorraine, Faculté d'Odontologie, service d'Orthopédie dento-faciale, Nancy, France

(2) Professeur des Universités, Université de Lorraine, Faculté d'Odontologie, service d'Orthopédie dento-faciale, Nancy, France

3M Unitek

AO AMERICAN
ORTHODONTICS

D
DENTAURUM
FRANCE

DENTSPLY
GAC

FORESTADENT
GERMAN PRECISION IN ORTHODONTICS

odontec
ORTHODONTIE & IMPLANTOLOGIE

SDC
société des centres

Ormco
Your Practice. Our Priority.

orthoplus
préparons l'avenir

Synergistic Solutions for
Progressive Orthodontics
RMO
rocky mountain orthodontics EUROPE

Communication AFFO

Les informations communiquées dans le cadre de ce document sont données à titre purement informatif uniquement, L'AFFO ne pourra être tenu responsable d'éventuelles erreurs d'analyse ou d'interprétation ou de diffusion d'informations erronées.

AVANTAGES PROPOSÉS ET REÇUS :

> De quel type d'avantage parle-t-on ?

Un avantage est ce qui est alloué ou versé (directement ou indirectement c'est-à-dire via un tiers ou une association/société) à une personne bénéficiaire, sans contrepartie, y compris dans le cadre d'une convention, par une entreprise produisant ou commercialisant des produits de santé.

Par exemple :

- Sont des avantages ; les frais d'hébergement, repas, transport, don, cadeau, frais d'inscription à un congrès, abonnement à une revue.

- Ne sont pas des avantages :

Les rémunérations qui sont la contrepartie d'un travail à la condition d'être en proportion avec le service rendu. (Toutefois ce dernier point vient d'être remis en cause par le Conseil d'Etat dans sa décision du 24 02 2015 qui considère ces rémunérations comme des avantages). La documentation scientifique (hors documentation ayant une valeur marchande).

Aucun statut particulier n'existe pour les échantillons. Ils devraient donc théoriquement être remis avec contrepartie (exemple : test/étude) et en tout cas en nombre très limité.

Seuls sont autorisés les avantages prévus dans une convention (y compris convention d'hospitalité), ou reçus dans le cadre d'une relation normale de travail (ex : repas spontané suite à un rdv et d'un montant raisonnable).

> Quelle valeur est acceptable pour éviter des contraintes ou des sanctions ?

Sont rendus publics les avantages dont le montant est supérieur ou égal à 10 € TTC. La valeur de l'avantage doit être «raisonnable», exemple pas de chambre d'hôtel dans un palace, pas de surfacturation. Sont tolérés les cadeaux en lien avec l'activité professionnelle et limités à un plafond annuel de 30 € HT par professionnel de santé et par entreprise remettante.

> Qui est concerné : moi, mes assistantes, mon conjoint ... ? Déclarés sous mon nom ?

Ne sont rendus publics que les avantages reçus par le professionnel de santé. Les avantages au conjoint non professionnel sont interdits. Ceux aux assistant(e)s ne seront pas déclarés sauf si ceux-ci sont des professionnels de santé ou si cela bénéficie au professionnel de santé (avantage indirect) et dans ce cas ils seront déclarés au nom de ce dernier..

Avantages reçus :

> Avantages reçus sur quelle période (6 mois ou 1 an ...) ? Cumuls des avantages ? La comptabilité se fait par avantage à partir de 10 € depuis le 01/01/2012. Il n'y a pas de cumul (on raisonne avantage par avantage), par contre la multiplicité d'avantages inférieurs à 10 € pourrait être considérée comme un détournement de la loi.

> Rétroactivité ? OUI avantages consentis depuis le 01/01/2012

> Sanctions ? OUI

Sanctions des avantages interdits

Sanctions pour les entreprises : les entreprises qui proposent/procurent des avantages interdits par l'article L. 4113-6 du Code de la santé publique s'exposent potentiellement à :

- Amende de 75 000 euros

- 2 ans d'emprisonnement maximum

- Interdiction temporaire d'exercer leur profession pendant 10 ans au maximum

- Sanction pour les professionnels de santé : les professionnels de santé qui reçoivent des avantages interdits encourent les mêmes sanctions pénales + responsabilité engagée sur le plan professionnel pour violation de leurs obligations déontologiques.

Sanctions du défaut de déclaration des avantages auprès du site unique

Sanctions pour les entreprises : 45 000 € d'amende

> Inscription sur le site unique ? OUI

LE SITE UNIQUE :

> C'est quoi, c'est qui ?

> Dois-je faire quelque chose ? NON, c'est l'entreprise qui accorde l'avantage qui effectue les déclarations auprès du site unique (géré par le ministère en charge de la santé).

> Au plus tard à quelle date Les informations sur les avantages sont rendues publiques sur le site 2 fois par an le 1/04 (pour le 2^e semestre de l'année précédente) et le 1/10 (pour le 1^{er} semestre de l'année en cours).

> Rétroactivité ? Les conventions conclues et avantages reçus à partir du 01/01/2012 sont déclarés (lors de la première déclaration publiée au plus tard le 1^{er} octobre 2013).

> Accessible par tous ? OUI

> Opposable ? OUI

Conseil de l'Ordre :

> Dois-je remplir des formalités ? Lesquelles ? NON en ce qui concerne les conventions, c'est l'entreprise qui soumet la convention (y compris convention d'hospitalité relative à des avantages) pour avis auprès de votre ordre professionnel et qui vous informe en cas d'avis défavorable. Attention : selon Art L4113-9 du code de la santé publique, les professionnels de santé doivent communiquer à l'ordre dont ils dépendent les contrats et avenants ayant pour objet l'exercice de leur profession.

FORMATIONS ET CONFÉRENCES :

> Gratuites ou payantes = même traitement ?

Si vous payez la formation, il ne s'agit pas d'un avantage, par contre si une entreprise vous invite «gratuitement» à cette formation ou prend en charge les frais d'inscription, l'avantage correspondra à la valeur marchande de la formation.

> Je suis conférencier : quel « régime » pour moi ? Honoraires, transport, hôtellerie, restauration ? A moi de le renseigner ? auprès de qui, sur le site unique et à l'Ordre ?

L'entreprise passe une convention avec vous qui précisera le montant des honoraires et les conditions de prise en charge des frais de transport, hôtellerie, restauration. C'est l'entreprise qui se charge d'une demande d'avis préalable auprès de l'ordre et des déclarations sur le site unique.

PUBLICITÉ DANS MON CABINET :

> Est-ce autorisé ? OUI, la publicité pour les dispositifs médicaux est autorisée sous certaines conditions (distinction dispositifs médicaux remboursables/dispositifs médicaux non remboursables).

Cf. Charte pour la communication et la promotion des produits de santé (médicaments et dispositifs médicaux) sur Internet et le e-media.

> Les limites ? Et dans quelles conditions ?

Les mentions requises selon que la publicité s'adresse à des professionnels ou au grand public différent.

Une publicité destinée aux professionnels ne devra pas être accessible au grand public et présentée en salle d'attente.

> Je peux mettre quoi à disposition en salle d'attente ? Flyer, poster, vidéos ... ?

Les publicités dans la salle d'attente doivent être des publicités autorisées pour le grand public.

MON SITE INTERNET :

> Une page Grand Public présentant mon cabinet est-elle autorisée ? Oui dans le respect de l'article R 4127-217 du code de la santé publique.

> Quelles informations puis y mettre ?

Nom, prénom, adresse postale et électronique, n° de téléphone et de télécopie, jours et heures de consultation et ma spécialité.

> Je peux créer des liens qui renvoient sur un site de fabricant/distributeur de dispositifs médicaux ? Le code de santé publique interdit de faire de la publicité pour un tiers ou une société quelconque (article R4127-225 du Code de la Santé publique).

ASSOCIATION PROFESSIONNELLES ET SCIENTIFIQUES :

> À ce titre, dois-je suivre les mêmes réglementations ? OUI, les avantages consentis à des associations professionnelles (professionnels de santé), associations scientifiques, associations d'étudiants sont concernées par la déclaration sur le site unique.

Je suis étudiant : les mêmes règles s'appliquent.

> Un fournisseur veut m'offrir des produits, ai-je le droit d'accepter ?

OUI si le montant est raisonnable, si ces avantages sont prévus par des conventions passées avec l'entreprise, conventions ayant pour objet des activités de recherche dans le cadre de vos études. NON dans les autres cas.

> Un autre veut m'inviter à une soirée pendant le prochain congrès ?

OUI dès lors que cette hospitalité est d'un niveau raisonnable, et si cela fait l'objet d'une convention d'hospitalité qui est soumise pour avis à l'ordre (et sera déclarée sur le site unique). NON dans les autres cas.

> Un autre encore un voyage en avion et une nuit d'hôtel pour une journée de formation ?

OUI si cela fait l'objet d'une convention d'hospitalité qui est soumise pour avis à l'ordre (et sera déclarée sur le site unique). Voyage en classe Eco uniquement et coût raisonnable de la nuit d'hôtel. NON dans les autres cas.

AMERICAN ORTHODONTICS

Tanzo : la gamme s'agrandit

Devenu un des « *bestsellers* » de la gamme de fils d'American Orthodontics, l'entreprise adapte ses options pour le fil Nickel Titane Cuivre Tanzo aux besoins des orthodontistes. Tanzo est désormais disponible en trois tailles différentes (petit, moyen, large) en forme VLP.



Par ailleurs, American Orthodontics va bientôt lancer une nouvelle forme d'arcade : la forme A qui peut être comparée à la Accu-Form® de Dentsply GAC. Ces nouveautés complèteront la gamme Tanzo qui offrira ainsi de nombreux choix adaptés à votre philosophie de traitement et au fonctionnement de votre cabinet :

- 4 formes : Forme I, Forme II, Forme VLP, et bientôt Forme A
- 2 forces : légère et moyenne
- En option : stops préinstallés
- En option : emballage individuel stérilisable

N'hésitez pas à comparer la Forme VLP à la forme Damon®, une marque déposée par Ormco et à comparer la Forme A à la forme Accu-Form®, une marque déposée de Dentsply GAC.

→ American Orthodontics France
Tél. : 01 49 38 16 60

SANTÉ

La pollution est-elle une contre-indication au sport ?

Une étude de l'Université de Copenhague montre que les bénéfices de l'exercice physique pour notre santé l'emportent sur les effets nocifs de la pollution de l'air, l'évaluation portant ici sur le risque de mortalité prématurée.

L'étude montre que, malgré les effets néfastes de la pollution atmosphérique sur la santé, la pollution de l'air ne doit pas être perçue comme un obstacle à pratiquer l'exercice physique dans les zones urbaines. Elle est basée sur des niveaux de pollution « moyens » rencontrés au Danemark. Ses conclusions, publiées dans la revue *Environmental Health Perspectives*, appellent, quel que soit le lieu de résidence, et lorsqu'on est en bonne santé, à pratiquer l'exercice, et si possible, dans les espaces verts, loin des routes fréquentées... Sauf en cas de fragilité respiratoire, cardiaque ou autres vulnérabilités. Il demeure plus sain de faire un jogging, une promenade ou d'aller au travail à vélo, en ville, que de rester inactif. Les chercheurs ont travaillé sur les données de 52 061 participants, âgés de 50 à 65 ans, suivis par la cohorte Diet, Cancer and Health, qui, durant près de 5 ans, ont renseigné leur activité physique, dont les sports pratiqués, l'usage du vélo comme moyen de transport régulier, la marche ou même le jardinage. Les niveaux de pollution à proximité des résidences des participants ont été évalués.

L'analyse constate,

- 5 500 décès durant le suivi de l'étude,
- Un risque réduit de 20 % du risque de décès chez les participants pratiquant un exercice physique régulier (vs sédentaires) même après prise en compte de niveaux de pollution élevés.

Source : *Environmental Health Perspectives* April, 2015 DOI:10.1289/ehp.1408698 A Study of the Combined Effects of Physical Activity and Air Pollution on Mortality in Elderly Urban Residents: The Danish Diet, Cancer, and Health Cohort

PRESSE SCIENTIFIQUE

Dr Alain Chanderot

Il déclare sa flamme à l'assistante en y mettant le feu

Il est des expressions dont on devrait se méfier, tant elles peuvent, lorsqu'elles sont prises à la lettre, devenir une source de drame. En Inde, cet homme qui brûlait de convoitise envers une assistante d'un cabinet dentaire, n'eût de cesse que celle-ci réponde à sa flamme, alors que dans les termes les plus clairs, elle avait douché à jamais son ignition. Perdu de délire, il tente de l'enflammer en déversant du pétrole sur celle-ci, et d'y gratter une allumette. Par chance, elle peut empêcher que l'amoureux éconduit parvienne à ses fins meurtrières, et celui-ci se tranche immédiatement les veines dans un acte désespéré. Pas de morts dans cette petite histoire, et bientôt sans doute une condamnation de principe pour un acte que la justice réproouve, mais que les jurisprudences sanctionnent de mille façons différentes selon les lieux où ils sont perpétrés.



© M-H-S-H-A / Shutterstock

http://zeenews.india.com/news/telegana/jilted-lover-tries-to-set-girl-afire-in-medak-held_1528377.html
Jilted lover tries to set girl afire in Medak
News of India, Janvier 11, 2015

SCIENCES DE LA VIE ET DE LA SANTÉ

Détection d'un nouveau facteur clé dans les cas d'infection de la bactérie E. Coli



©lumina / istockphoto

E.Coli est une bactérie se trouvant de manière naturelle dans l'intestin humain et ne représentant aucun danger pour la santé, à l'exception d'un sérotype (bactéries présentant les mêmes antigènes à leurs surfaces), le O157:H7, pouvant causer des intoxications alimentaires et la mort de certains patients.

L'annonce par un groupe de l'institut de bioingénierie de Catalogne (IBEC) de l'identification d'un facteur important dans les cas d'infections d'E.Coli, l'enzyme Ribonucléotide reductase, ouvre ainsi une nouvelle voie pour le développement de médicaments contre une maladie potentiellement mortelle. Dans un article publié récemment dans la revue « *American Society for Microbiology's Infection and Immunity* », le groupe explique la découverte de cette enzyme, dont le rôle est de fournir les blocs de construction pour la réplication de l'ADN dans les cellules vivantes, et qui joue un rôle important dans la virulence et l'infection de la bactérie. En effet, en utilisant des cellules intestinales dans un modèle d'infection « *in vivo* » et en travaillant conjointement avec un groupe de l'université d'Auvergne à Clermont-Ferrand, leader mondial dans les études d'infections par E.Coli, il a découvert qu'en

désactivant ou annulant la protéine NrdD et le régulateur de transcription NrdR, la capacité de cette souche à coloniser la muqueuse intestinale diminue.

Cette annonce est très importante car il est essentiel d'accéder à de nouveaux antibiotiques plus efficaces, la résistance antimicrobienne étant un des risques majeurs sociaux qui menacent la santé humaine aujourd'hui. Ainsi, grâce à ces nouvelles découvertes, le développement de médicaments orientés vers la Ribonucléotide reductase, et en particulier les protéines NrdD et NrdR, peut être une nouvelle stratégie prometteuse pour contrôler les infections bactériennes, et particulièrement pour contrôler la colonisation de l'intestin par celles-ci.

<http://www.bulletins-electroniques.com/actualites/78214.htm>

edp dentaire
Groupe EDP Sciences

Les encombrements et la décision d'extraction Une approche pédagogique



Jean Flour

L'encombrement, quelle que soit sa forme, son importance, et le temps de sa création, accompagne toutes les dysmorphies et sa résolution est le préalable à tout traitement. Il n'existe que deux solutions à ce problème : augmenter le périmètre de disposition des dents ou en réduire le nombre. Ceci conduit à l'expansion ou à l'extraction, l'une récidivante et l'autre mutilante. La stratégie thérapeutique doit composer avec ces deux contraintes, et s'installer avec réflexion et maîtrise dans les limites qu'elles lui accordent. Comment découvrir le potentiel optimal de l'expansion, sans se livrer à ses dangers ? Quand se résoudre à l'extraction et comment utiliser au mieux, fonctionnellement et esthétiquement, la place ainsi libérée ?

263 pages, 100 euros.

Commandez et retrouvez toutes nos collections sur www.librairie-garanciere.com

AIR DU TEMPS

Mâchons

Une étude récemment menée aux Pays-Bas affirme que le chewing-gum éliminerait jusqu'à 100 millions de bactéries bucco-dentaires en quelques minutes.



© iStockphoto / beichonrock

L'équipe de chercheurs de Groningen a recruté pour les besoins de l'étude 5 étudiants en génie biomédical et leur ont fait mâcher deux types de chewing-gum à la menthe sur un laps de temps allant de 30 secondes à 10 minutes. Les bouts de gomme ont ensuite été précieusement recueillis pour être analysés. Les résultats de l'étude montrent que le chewing-gum aurait la capacité de capturer jusqu'à 100 millions de bactéries en 10 minutes – soit 10 % de la charge microbienne de la salive. Les chercheurs ont également étudié la composition initiale des chewing-gums, constatant que les fabricants ajoutent plusieurs agents actifs à la gomme pour améliorer sa capacité à reminéraliser les dents, à réduire les caries, la plaque dentaire et la gingivite. Précision : les chewing-gums sans sucres sont les seuls qui éliminent les bactéries.



Même les punk stars doivent s'occuper de leurs dents!

L'intervention dentaire que Nina Hagen a subie, et qui avait déjà donné lieu au report des premières dates de la tournée, a dégénéré en une sérieuse infection qui la met dans l'incapacité physique d'assurer les dates prévues en mars.

UNICLINE ORTHO / HEKA DENTAL

Un fauteuil développé et adapté spécialement pour l'orthodontie



Un nouveau fauteuil libre et accueillant où tous les instruments ne sont pas visibles quand le patient est installé au fauteuil, idéal pour les plus jeunes patients.

Les orthodontistes s'équipent souvent auprès de marques dédiées à l'omnipratique, de telle sorte qu'ils acquièrent (et payent !) de nombreuses options dont ils n'ont pas besoin. Avec UnicLine Ortho, il est désormais possible de s'offrir un équipement haut de gamme, mais qui reste accessible avec les seules options qui sont utiles à la pratique de l'orthodontie.

→ www.heka-dental.fr
mail@heka-dental.dk

Équipement 100 % en aluminium avec jusqu'à 5 ans de garantie. Disponible auprès d'un réseau d'une vingtaine de concessionnaires.

PRESSE SCIENTIFIQUE

Dr Alain Chanderot

Il y a tant de nouveaux germes buccaux, qu'il y a queue pour les nommer

La « matière noire » bactérienne se livre peu à peu. Sous ce terme générique s'engouffrent les dizaines de souches bactériennes innommées, qu'on ne savait pas cultiver, mais qui se font jour grâce au développement de la reconnaissance des 16S-rARN circulants.

Ces éléments sont si nombreux aux guichets des baptêmes taxonomiques, que des groupes entiers s'y pressent, comme le phylotype-tm7, dont l'existence a été révélée seulement en 2014. Le fait qu'ils aient été masqués pendant des siècles, ouvre un champ inattendu d'hypothèses sur les pathologies qu'ils engendrent, et réserveront des surprises.

Parmi ceux-ci figure, par exemple, un groupe de germes provisoirement nommé le « *candidate phylum TM7* », présent sur la peau et dans la bouche identifié à 99,7 % TM7 pour celui de la peau, et à 98,6 % à celui de la bouche TM7a. Ce groupe, très répandu dans le sol, les eaux usées etc. a un génome réduit, et un style de vie parasitique et « épibiotique ».

Une fois « nommé » il faudra, bien sûr, dégager son activité.

*Xuesong He, et coll, Proceedings of the National Academy of Sciences, 2014; 201419038 Cultivation of a human-associated TM7 phylotype reveals a reduced genome and epibiotic parasitic lifestyle
Et http://en.wikipedia.org/wiki/Candidate_division_TM7*



LA SEULE GAMME COMPLÈTE SPÉCIFIQUEMENT CONÇUE POUR LES PORTEURS D'APPAREILS ORTHODONTIQUES

CE *Dispositif médical de classe IIA. **Dispositif médical de classe I. Lire attentivement la notice.

Gel lésions*



Cire Orthodontique de protection**



Brosse à dents Orthodontique



Bain de bouche (Fluor 400 ppm)



Gel Dentifrice (Fluor 1490 ppm)



SOULAGEMENT DE LA DOULEUR

- Liés aux lésions et ulcérations causées par les appareils orthodontiques grâce à l'application d'une barrière de protection efficace

PRÉVENTION DES LÉSIONS

ÉLIMINATION DE LA PLAQUE

- Élimination mécanique de la plaque et des résidus alimentaires

PRÉVENTION ET PROTECTION

- Prévention de l'accumulation de la plaque (CPC)
- Reminéralisation supérieure de l'émail (Fluorure de Sodium et Isomalt)
- Apaisement des gencives (Aloe Vera, Vitamine E, Bisabolol, Extrait de gingembre)

SUNSTAR



Ortho

Parce que vos patients méritent des soins spécifiques



commandesdentiste@fr.sunstar.com

www.SunstarGUM.fr

tél : 01 41 06 64 64

Pour toute commande, contactez **SUNSTAR** France

Au revoir vieillissement!

David Sinclair, de la Harvard Medical School, a conçu une molécule, présentée comme étant « un remède au vieillissement ». Cette molécule, la nicotinamide adénine dinucléotide (NAD), a été testée par le chercheur sur des souris de deux ans. Selon les Echos, après une semaine d'injections de NAD, les souris ont retrouvé leur musculature et leur vitalité de six mois, révèlent ces travaux publiés dans Cell.

LIRE

Des lésions à risque aux cancers des muqueuses orales



Ce *vade-mecum* a pour but de sensibiliser les professionnels de santé concernés à la cancérologie des muqueuses

orales. L'essentiel sera consacré à la description clinique des lésions cancéreuses, mais surtout à ce qui peut se passer en amont du cancer, c'est-à-dire avant que le cancer n'apparaisse. Il faut en effet spécifiquement insister sur les lésions à potentiel de malignité, et sur les précurseurs du cancer que sont les lésions précancéreuses. Pour cela, l'auteur détaille les « signes cliniques d'alerte » à même de faire suspecter la possible transformation maligne d'une lésion.

Didier Gauzeran est PH des Hôpitaux de Paris, chargé de cours de médecine à l'Université Paris-5-René-Descartes et expert à l'Institut national du cancer (INCA). Il a un exercice exclusif de médecine et chirurgie orales à La Garenne-Colombes (92).

Des lésions à risque aux cancers des muqueuses orales, de Didier Gauzeran, Editeur : CdP, 192 pages, 55 €. En vente sur www.librairie-garanciere.com

NEW-ORTHO

Une nouvelle génération de manche soufflant et éclairant

La qualité des photos de votre travail est indispensable pour vos dossiers, vos présentations ainsi que pour montrer et expliquer à vos patients les progrès du traitement réalisé. Un équipement approprié est donc essentiel.

Ce manche soufflant et éclairant génère un flux d'air régulier pour éviter la formation de buée sur le miroir et il produit une lumière qui permet un rendu parfait des photos.

Les améliorations apportées :

- Un système de ventilation qui permet de régler le volume d'air selon les besoins,
- Une meilleure prise en main et un meilleur accès pour l'appareil photo,
- Un nouveau système pour la fixation des miroirs sur le manche,
- Des nouveaux matériaux pour le corps du manche.

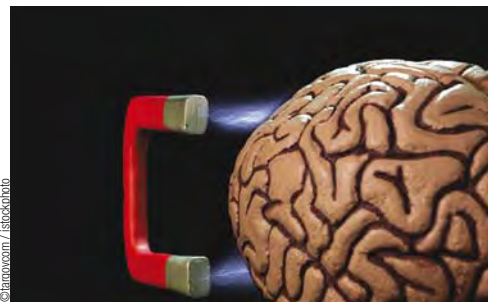
Ce manche ne s'utilise qu'avec des miroirs compatibles.

→ New-Ortho
1390 avenue Campon,
06110 Le Cannet
Tél. 04 93 46 66 67
www.new-ortho.fr
newortho@new-ortho.fr



VULGARISATION

La boîte noire



De l'humour déjanté et une dose de surréalisme : voici ce qui se cache dans « La Boîte noire », une série de petits films qui racontent chacun un sujet de recherche scientifique.

La science s'intéresse à des systèmes parfois si complexes qu'on aurait tendance à les considérer comme des boîtes noires que l'on préfère garder closes par peur de ne rien y comprendre.

Erreur ! La Boîte noire est une série de petits films, racontant chacun un sujet de recherche scientifique avec une bonne dose d'humour. Dans un univers qui frôle le surréalisme, au rythme d'une mise en scène déjantée et avec la complicité de Fred Blin (du quatuor Chiche Capon), des concepts assez complexes sont décryptés en moins de trois minutes. Cinq films de la série abordent des sujets étudiés par des chercheurs de l'Inserm : la rétine artificielle, les exosquelettes, la bio-ingénierie de l'os, le traitement de la douleur et le transport intracellulaire.

<http://serimedis.inserm.fr/fr/spotlight/collections>

HYALUGEL®

Acide Hyaluronique

ADO

Lésions liées au port d'appareils d'orthodontie

Maux de bouche

PLAIES BUCCALES
ETATS TRAUMATIQUES & INFLAMMATOIRES
SEQUELLES POST-OPERATOIRES
SAIGNEMENTS
APHTES



SANS ALCOOL

HYALUGEL®
ADO

Particulièrement apprécié
des plus jeunes

Goût
chewing-gum



HYALUGEL®
existe aussi en gel,
spray et bain
de bouche

ARÔME MENTHE - CITRON



Les bouches de vos patients vous disent **MERCI !**

Dénomination : HYALUGEL Gel - HYALUGEL ADO Gel - HYALUGEL Spray - HYALUGEL Bain de bouche - (Acide hyaluronique). **Dispositifs Médicaux de classe IIa CE0546.** **Indications :** Etats inflammatoires (gingivites, saignements, récessions gingivales, poches gingivales) ou états traumatiques (notamment aphtes, plaies causées par le port d'appareils orthodontiques ou de prothèses amovibles, nettoyage, abrasion, extractions dentaires, séquelles post-chirurgicales), et états où la muqueuse gingivale requiert une augmentation en acide hyaluronique. **Mode d'emploi :** Utiliser HYALUGEL® après une hygiène buccale correcte et après les principaux repas. Éviter de manger et boire pendant au moins 30 minutes après l'utilisation de HYALUGEL®. **Gel ou ADO :** appliquer 3 à 5 fois par jour (après les principaux repas) et poursuivre le traitement jusqu'à disparition complète des symptômes. Appliquer une fine couche de gel sur le tissu gingival et masser délicatement avec un doigt propre pour bien répartir le produit sur la muqueuse. **Spray :** 1 à 2 pulvérisation(s) sur les tissus enflammés ou traumatisés, 3 à 5 fois par jour, jusqu'à disparition des symptômes. Chaque pulvérisation garantit une distribution homogène et constante du liquide sur la surface buccale. Maintenir le flacon en position verticale. **Bain de bouche :** prêt à l'emploi, ne pas diluer. Rincer la bouche avec 10 ml de solution, à l'aide du gobelet doseur, pendant 1 à 2 minute(s) ; puis recracher. Effectuer ce bain de bouche 2 à 3 fois par jour, jusqu'à disparition des symptômes. Ne pas avaler. Ne pas utiliser chez l'enfant de moins de 30 mois pour les formes Gel, ADO et Spray et chez l'enfant de moins de 6 ans pour le bain de bouche. Lire attentivement les instructions figurant dans la notice. Si les symptômes persistent, un chirurgien-dentiste ou un médecin devra être consulté. Organisme notifié : CERTIQUALITY Istituto di Certificazione Della Qualita (Italie). Distribué par : Laboratoires EXPANSCIENCE - 10, avenue de l'Arche - 92419 Courbevoie cedex France - Tél. : + 33 (0)1 43 34 60 00 - www.expanscience.com. Fabriqué par : RICERFARMA srl - Via Egadi, 7 - 20144 - Milano - Italie - www.ricerfarma.com.

EXPANSCIENCE®

LABORATOIRES

XTREM STRETCH / MANKAIA

Libre de ses mouvements, sans repassage

Dans un secteur où il est difficile de sortir du classique, Mankaia a réussi, dès sa création en 2004, le pari de la couleur et de la technologie. Depuis, l'entreprise marseillaise a su conforter son image de précurseur à multiples niveaux : coupes, coloris, style, matières. L'entreprise lance aujourd'hui un tout nouveau tissu.

Importateur exclusif des plus grandes marques américaines (Dickies, Landau, Cherokee, Koi), Mankaia a bénéficié de l'impact des séries US pour devenir le 1^{er} distributeur de vêtements médicaux multimarques français. Depuis 2011 l'entreprise fabrique également ses propres modèles sous la marque « Mankaia Factory ». Mankaia c'est plus de 1 000 références de blouses médicales, pantalons, calots, sabots, tee-shirts, streetwear déclinés dans plus de 80 coloris différents, allant du fuchsia à l'orange en passant par le noir... Mais la société s'intéresse aussi aux vêtements médicaux techniques plus légers, plus sains, plus pratiques.

Xtrem Stretch, nouveau tissu révolutionnaire

Aujourd'hui, Mankaia lance Xtrem Stretch, une gamme de vêtements jamais vus, conçus par la marque américaine Dickies. Composé à



75% de polyester, 21% de rayon et 4% de Spandex Elasthane, le tissu Xtrem Stretch (deux fois plus élastique qu'un stretch traditionnel) offre non seulement une liberté de mouvement incomparable mais aussi un entretien ultra facile, un séchage rapide... et aucun repassage! Anti-transpirant, léger, fluide, Xtrem Stretch aide les professionnels de la santé bucco-dentaire à être encore plus efficaces, plus innovants, et... plus beaux!

→ Mankaia
Tél. : 04 91 09 59 30
contact@mankaia.com
www.mankaia.com

SANTÉ PUBLIQUE

Pas tous égaux face à la grippe

La grippe est généralement synonyme, pour la plupart des malades concernés, de quelques (très) mauvais jours à passer. Mais il arrive qu'elle provoque une détresse respiratoire aiguë pouvant conduire au décès... Une inégalité face au virus qui demeurait jusqu'à présent mal comprise. Une publication dans « Science Express », due à une équipe de chercheurs franco-américains du Laboratoire de génétique

humaine des maladies infectieuses, apporte un élément de réponse à cette énigme de l'inégalité face à la grippe. En analysant le génome d'un enfant atteint d'une forme sévère de grippe, les chercheurs ont découvert une mutation jusqu'alors ignorée et responsable d'un dysfonctionnement de son système immunitaire. Ils ont découvert que la fillette avait hérité de chacun de ses deux parents d'une version mutée du gène codant pour le facteur de régulation

IRF7, qui intervient dans la production d'interférons en réponse à une infection virale. Combinées entre elles, les deux versions mutées du gène provoquent son inactivation.

<http://www.lesechos.fr/idees-debats/sciences-prospective/0204260243052-pourquoi-nous-ne-sommes-pas-tous-egaux-face-a-la-grippe-1106536.php?3gJQSZGx5C0ayfbl.99>

RETROUVEZ NOTRE SÉLECTION EXPERTE D'OUVRAGES EN MÉDECINE BUCCO-DENTAIRE

VENEZ NOUS RENCONTRER

À LA SFODF - STAND 8



www.librairie-garanciere.com

ANALYSE

Quelle place pour la France sur le marché international des soins?

La France peine à se positionner sur le marché du tourisme médical et devrait adopter une stratégie conjuguant l'attraction d'étrangers et le développement de prestations connexes (conseil, labellisation, formation, etc.).

Le nombre de patients qui se rendent à l'étranger pour recevoir des soins aurait doublé en cinq ans, passant de 7,5 millions en 2007 à 16 millions en 2012. Ce marché mondial est aujourd'hui estimé à 60 milliards d'euros. De nombreux pays ont choisi d'investir dans le tourisme médical, les uns en misant sur le faible coût des soins prodigués (Thaïlande, Pologne), les autres sur leur qualité (États-Unis, Allemagne).

La France, qui ne manque pas d'atouts, peine à se positionner sur ce marché. Certaines craintes ne sont pas entièrement levées : peur d'une médecine à deux vitesses, d'un moindre accès aux soins, doute sur les bénéfices économiques réels. De fait, il faut se garder de voir dans cette source de financement une solution aux difficultés financières de certains établissements et aux diminutions de budgets. Les enjeux n'en paraissent pas moins conséquents : aux retombées économiques directes pour le secteur de la santé, le tourisme, l'industrie des sciences ou le BTP s'ajoutent les retombées indirectes liées à la stratégie d'influence française (accroissement des partenariats de recherche, prestige à l'international, etc.).

Développer le tourisme médical nécessiterait une stratégie nationale avec deux leviers complémentaires : la France doit à la fois organiser la venue de patients étrangers sur son territoire, de manière encadrée, et favoriser le rayonnement de son système de santé et la « projection » de ses compétences à l'étranger. Une telle stratégie devrait veiller à préserver les valeurs du système public de soins et servir à améliorer les prestations rendues aux assurés sociaux.

Estimation mondiale du nombre de touristes médicaux (en millions)

Sources : calculs des auteurs d'après Keckley P. H. et Underwood H. R. (2009), *Medical Tourism: Update and Implications*, Deloitte Center for Health Solutions, et Ehrbeck T., Guevara C. et Mango P. (2008), « Mapping the market for medical travel », *The McKinsey Quarterly*

Sommaire de la Note d'analyse - *Quelle place pour la France sur le marché international des soins ?*

- Des conditions favorables au tourisme médical
- Flux de patients et état du marché mondial des soins
- Pour la France, un marché potentiel encore sous-exploité
- Opter pour une stratégie globale favorable à l'internationalisation des soins

Auteurs : David Marguerit et Mathilde Reynaudi,

département Société, institutions et politiques sociales



© iargovcom / istockphoto

RAINBOW

Une gamme de brosses à dents interactive pour les enfants

Rainbow est la première gamme de brosses à dents Bluetooth interactive et ludique, spécialement conçue pour les enfants. Rainbow combine haute technologie et approche ludique pour apprendre et améliorer efficacement le brossage des dents et l'hygiène bucco-dentaire



Grâce à ses capteurs de mouvements, Rainbow analyse les habitudes de brossage des enfants et les compare en temps réel aux gestes parfaits sur l'application mobile dédiée. La progression de l'apprentissage est affichée sur un tableau de bord sur les applications mobiles dédiées. Deux modèles sont disponibles :

- Rainbow Kids, la première brosse à dents manuelle connectée pour les enfants, à partir de 3 ans.
- Rainbow Junior, la première brosse à dents électrique connectée pour les enfants, à partir de 8 ans. Rainbow Junior a été présentée à l'occasion du CES 2015 de Las Vegas et lancée sur le marché le 10 mars 2015 lors de l'International Dental Show de Cologne.

Les enfants apprennent à maîtriser le brossage parfait

La gamme Rainbow est la solution la plus innovante pour améliorer les habitudes de brossage des enfants. Dotée de capteurs de mouvements, ses brosses à dents synchronisent automatiquement en Bluetooth les gestes de l'enfant à l'appli mobile, qui décompose et compare le mouvement du brossage parfait avec celui réalisé par l'enfant. Le système analyse les données sur le mouvement, la durée et la fréquence des séances de brossage des enfants avec les recommandations des spécialistes de l'hygiène bucco-dentaire.

Avec l'appli mobile de Rainbow Kids, les parents peuvent enfin prendre le contrôle de l'hygiène bucco-dentaire de leurs enfants, grâce à des indicateurs de notation simples. L'appli est le moyen le plus facile pour suivre l'efficacité et la régularité du brossage de dents des enfants et les voir ainsi jour à après jour progresser.

Rainbow Kids est disponible en sept couleurs pétillantes. Elle est aujourd'hui la brosse à dents connectée la plus vendue dans le monde. Son prix de vente est 39,99 €.

Rainbow Junior améliore et mesure la technique de brossage

Rainbow Junior est la version électrique de Rainbow spécialement conçue pour les enfants de plus de 8 ans. L'appli mobile Rainbow Junior analyse la qualité du brossage et sa régularité. Rainbow Junior permet d'acquérir dès l'apparition des dents définitives de bonnes techniques et habitudes de brossage et de garder durablement des dents blanches et saines.

Sa technologie Gyasonic permet un brossage dynamique parfait. Ses 6 vitesses de vibrations, de 100 à 250 vibrations par seconde, du massage au brossage intense, sont parfaitement adaptées aux juniors. Les pointes effilées de la brosse suivent la forme des dents et atteignent les espaces interdentaires.

Rainbow Junior existe en 7 couleurs tendances et est en vente au prix de 69,99 €.

En 2014, Rainbow Kids a remporté le prix de l'innovation de la Paris Game Week et la meilleure appli Wearable aux AppAwards.

Les co-fondateurs sont membres de la French Tech.

→ Pour plus d'information : www.rainbow.me

Les applications mobiles de Rainbow Kids et Rainbow Junior sont conçues pour les smartphones iOS et Android.



Du chocolat contre le cancer?

Le site *Popular Science* indique que manger du chocolat pourrait bientôt devenir une obligation médicale dans la lutte contre le cancer. C'est ce qu'affirment des chercheurs des universités de Gand en Belgique et du Ghana. Pour conserver le polyphénol, il faudrait toutefois modifier la façon de fabriquer le chocolat : en conservant les fèves pendant sept jours dans leur cabosse. Ce temps de séchage plus long permettrait à la pulpe de la cabosse de transmettre à la fève plus d'antioxydants que dans les procédés traditionnels.



**Contre angle Swingle
oscillant non rotatif**



Ortho-strips adaptés aux tissus mous : ne blessent pas

Non délétère: ramène l'émail à sa brillance initiale en une séance.
Parfaite précision des valeurs de stripping pour gouttières.
Dysharmonies DDD et DDM.
Ouverture des points de contact ou séparateur.
Harmonisation de surfaces d'usure : coronoplastie.



Ortho-strips diamant autoclavables



12 positions fixes et 1 position libre

Retrait et surfacage à plat des composites de collage, ou débords.
Meulages sélectifs.
Redessine et adoucit les contours dans les secteurs de réduction amélaire.
Modelage des composites en zones interproximales & subgingivales.



Proxoshapes
diamantés



odontec 

7 rue des Montagnes de Lans
Espace Comboire 38130 ECHIROLLES
commande@odontec.fr www.odontec.fr
Tél 04 76 99 28 57 Fax 04 76 99 70 16

Distribution exclusive France



Kit de jauges
OL-IPR-DCSET



Kit OL-WG69LTO CA lumière
Kit OL-WG69AO CA sans lumière
1 contre angle + 5 Ortho strips

RMO

Kit de stripping complet



IPR Strip System est un système de réduction amélaire interproximale sûr et précis qui ne crée pas d'angles vifs.

Ségalement conçus pour les utilisateurs Orthocaps et autres traitements orthodontiques, ces limes souples se courbent et s'adaptent au contour naturel des dents, optimisant le confort et la sécurité du patient.

- Conception ergonomique pour une utilisation à une seule main
- Prise en main optimale permettant de réduire la fatigue musculaire
- Ne réduit pas l'émail de façon excessive
- Évite les angles vifs
- Efficace sur les dents antérieures, accès aux zones postérieures facilité
- Ne coupera pas les lèvres ni les gencives.

→ RMO Europe - www.rmoeurope.com - Tél. : 03 88 40 67 40

Soyons positifs !



Les optimistes ont « un meilleur profil santé » que les autres, selon une étude américaine dont le travail a consisté à réaliser une série de tests sur l'état de santé de plus de 51 000 Américains âgés de 45 à 84 ans tout en évaluant ce trait de caractère. Les optimistes auraient des comportements plus favorables à la santé, avec une « tendance à être moins gros, plus actifs physiquement et à ne pas fumer ».

ALIMENTATION

Les légumineuses redeviennent-elles « tendance » ?



Plus connues sous le nom de légumineuses, les fabacées représentent une source importante de protéines végétales pour l'alimentation animale ou humaine. Les fabacées sont d'autant plus intéressantes qu'elles ont la capacité de fixer l'azote atmosphérique.

Leur culture ne nécessite donc pas l'utilisation d'engrais azotés. Or dans un contexte où l'on observe en particulier un plafonnement du rendement des céréales que sont le colza, le blé et l'orge, plafonnement qui entraîne notamment une certaine fatigue des sols, les légumineuses apparaissent donc comme une alternative prometteuse. D'où ce retour en force des

légumineuses, dont 2016 sera d'ailleurs l'année internationale, Vitagora, le pôle de compétitivité « Goût, Nutrition, Santé » étant pour sa part déjà impliqué dans plusieurs projets portant sur cette famille de plantes, en particulier dans le cadre du projet Leg'Up.

Mieux répondre à la demande alimentaire de demain en incorporant des protéines issues du pois et de la féverole dans l'alimentation humaine : l'idée est évidemment séduisante. Reste néanmoins à lever un certain nombre de freins, tant au niveau de la culture de ces légumineuses, dont les rendements sont assez aléatoires, que des procédés de transformation conduisant à l'élaboration de concentrés protéiques incorporés ensuite à des matrices alimentaires. « Des freins qui, pour l'essentiel, sont liés aux qualités organoleptiques de ces protéines. Nous avons pu identifier des problèmes de goût de haricot, de verdure, d'amertume » observe Gérard Million, directeur scientifique de Dijon-Céréales. C'est dans ce contexte que la coopérative dijonnaise a initié Leg'Up, un projet d'une durée de quatre ans, qui vient tout juste de démarrer par une phase de sélection des lignées génétiques. Labellisé par le pôle de compétitivité Vitagora et financé dans le cadre du Fonds Unique Interministériel, (FUI), ce projet implique l'Inra et sa filiale

Agri-Obtentions, le Centre Scientifique du Goût et de l'Alimentation (CSGA), Welience, des industriels de la première transformation que sont Sotexpro et Cosucra, mais également de la deuxième transformation comme Mondelez et CereLab, enfin une PME auvergnate du secteur de la viande, Convivial.

« L'Inra de Dijon dispose d'une collection de lignées génétiques de féveroles et de pois qui n'a pas d'équivalent dans le monde, mais aussi de compétences qui résultent d'une quarantaine d'années d'essais », rappelle Gérard Million. Des ressources inestimables pour ce projet qui va consister à travailler à la fois sur la génétique, afin de mettre au point une dizaine de lignées de pois et de féveroles ayant une empreinte organoleptique moins marquée, et sur les procédés de transformation, l'objectif étant de respecter davantage le produit et, surtout, de limiter les phénomènes d'oxydation nuisibles aux qualités organoleptiques. « Notre objectif est d'aboutir au développement d'une filière avec une ou deux variétés qui, à plus ou moins long terme, pourront être inscrites soit en liste de développement limité dans le cadre du consortium, soit au Comité Technique Permanent de Sélection (CTPS) dans un schéma d'amélioration des potentialités variétales », s'enthousiasme-t-il.

DONNÉES

IBM traquera les fraudes aux remboursements de santé en France

IBM a signé un accord de sept ans avec le géant français des prestations sociales PRO BTP, pour traquer les fraudes en exploitant en temps réel des millions de données liées aux demandes de remboursements de soins.

À début de l'été 2014, le site Numerama rapportait l'existence d'un accord signé entre IBM et le groupe français PRO BTP, concernant le développement d'une « solution sécurisée, communautaire, fonctionnant en temps réel qui permettra de lutter contre les abus de prestations et la fraude aux remboursements des soins de santé ». L'accord sur lequel IBM n'avait rien voulu dire permettait de traquer les fraudes chez 3,5 millions d'adhérents et 210 000 entreprises adhérentes à PRO BTP, un organisme de protection sociale qui offre tout un panel de prestations (retraite, prévoyance, santé, assurance, épargne...) pour les professionnels du bâtiment et des travaux publics.

IBM a annoncé dernièrement la signature d'un contrat d'une durée de 7 ans avec PRO BTP, qui pérennise ce partenariat, dans un premier temps limité aux soins dentaires et d'optique. Basée sur le cloud, la plateforme de SLaaS baptisée SOLON permet selon IBM « d'identifier les demandes de remboursements ou de prises



en charge suspectieuses, de qualifier celles-ci en temps réel et de définir leurs modalités de traitement ».

Lors de l'étude préparatoire, IBM a pu exploiter un « échantillon de données » fourni par PRO BTP, qui aurait « permis de détecter 9 % de demandes suspectieuses en optique et 14 % en dentaire pour un préjudice éventuel estimé à 14 millions d'euros ».

Pendant sa phase opérationnelle, SOLON permettra « l'analyse de millions de données détenues par PRO BTP, de repérer en temps réel les abus de prestation et les comportements atypiques ». Nous ne savons toujours pas, cependant, quelles sont ces données exploitées pour détecter qu'une demande de remboursement est « suspectieuse ».

IBM et PRO BTP ont d'ores et déjà prévenu que la plateforme sera « étendue à d'autres domaines de la santé (audio-prothèses, hospitalisation, pharmacie...), puis à la prévoyance (indemnités journalières) ».

LIRE

Pour les petits

Pour les petits, mais aussi pour les grands. L'éditeur Eyrolles lance ce mois-ci une nouvelle collection « l'informatique pour les kids », avec deux livres illustrés en couleurs qui visent à aider les enfants (et pourquoi pas leurs parents) à apprendre à programmer en s'amusant, en attendant que cela devienne obligatoire à l'école. Le premier, Scratch pour les kids (160 p., 15,90 €), enseigne les bases de la programmation en exploitant l'environnement éducatif Scratch mis au point par le MIT. En cherchant à créer ses propres jeux vidéo, l'enfant apprend dès 8 ans à découvrir les boucles, les tests conditionnels, variables et autres fonctions, qui seront

incontournables dans tout langage de programmation. Le second livre, qui sort ce mercredi 19 mars, s'adresse aux enfants de 10 ans ou plus. Comme son nom l'indique, Python pour les kids (350 p., 22,90 €) passe aux choses sérieuses en enseignant le langage Python. « Cet ouvrage guide le lecteur parmi les bases de programmation avec Python, à mesure qu'il s'essayera à des exemples de programmes uniques et parfois hilarants, qui mettent en lumière des monstres voraces, des sorciers, des agents secrets, des corbeaux voleurs et d'autres curiosités du genre », annonce Eyrolles.



Apprenez à respirer à vos enfants

5^e édition actualisée

Jean-Paul Allaux

Commandez et retrouvez toutes nos collections sur
www.librairie-garanciere.com

PRODONT HOLLIGER

Une cire à mordu parfumée!

La fin des réflexes nauséux dès la mise en bouche du matériau d'enregistrement grâce à la cire parfumée du fabricant français.



Prodont – Holliger, Fabricant Français, crée la première cire à mordu parfumée :

Nombreux sont les réflexes nauséux dès la mise en bouche d'un matériau d'enregistrement. Le parfum alimentaire (fruit de la passion ou bubble-gum) inclus à la fabrication de cette cire de haute performance fabriquée en France, permet de stopper complètement ce réflexe.

Sous l'effet du parfum, le patient est détendu et le praticien peut aisément procéder à un enregistrement d'occlusion de qualité.

→ www.prodont-holliger.com

Corruption?

Mediapart avance que plusieurs anciens experts sanitaires des agences publiques du médicament auraient touché de l'argent des laboratoires pharmaceutiques entre la fin des années 1990 et le début des années 2000, en échange de « conseils » portant sur « la meilleure façon de présenter leurs dossiers ». Suite à cette publication, la Haute Autorité de Santé (HAS) et l'Agence nationale de sécurité du médicament et des produits de santé (ANSM) ont ouvert des enquêtes administratives internes et alerté le procureur de la République.

SANTÉ PUBLIQUE

Obésité et diabète de type 2 : des cellules au carrefour du microbiote et de l'inflammation ?

Des chercheurs de l'Institut Cochin (CNRS/Inserm/Université Paris Descartes) et de l'Institut de cardiométabolisme et nutrition – ICAN (Inserm/UPMC/AP-HP) ont découvert qu'une classe de cellules inflammatoires, les lymphocytes MAIT1, est dérégulée chez les patients atteints de diabète de type 2 et d'obésité.

Chez ces derniers, la chirurgie bariatrique (ou bypass gastrique), qui soulage l'inflammation, rétablit le fonctionnement normal des cellules MAIT. Déjà connues pour être activées par certaines populations bactériennes et pour favoriser l'inflammation, ces cellules pourraient expliquer le lien entre la modification observée de la flore intestinale (microbiote) et le caractère inflammatoire de ces maladies. Ces travaux sont publiés le 9 mars 2015 dans la revue *Journal of Clinical Investigation*. Le diabète de type 2 et l'obésité sont des pathologies sévères intimement liées qui ont progressé partout dans le monde et en France. Ces maladies aux causes multiples (changement d'alimentation, sédentarité, en interaction avec des prédispositions génétiques) sont associées à une inflammation chronique, induite par le système immunitaire qui est anormalement activé. Cette inflammation est présente non seulement dans le sang mais aussi dans les organes impliqués dans le contrôle métabolique de l'organisme, comme le foie et le tissu adipeux. Elle contribue à la perte du contrôle de l'équilibre glycémique. En outre, des études récentes montrent que la flore bactérienne intestinale des patients diabétiques et obèses est modifiée de manière importante. Toutefois le lien entre les modifications de la flore intestinale et l'inflammation chronique observées dans ces pathologies est mal connu. Or certaines cellules inflammatoires, des lymphocytes T particuliers appelés MAIT, sont activées par certaines bactéries. Les équipes de recherche coordonnées par Karine Clément et Agnès Lehuen ont donc analysé si ces cellules étaient modifiées chez les patients atteints de diabète de type 2 ou d'obésité. Leurs résultats révèlent une forte altération de ces lymphocytes MAIT : leur fréquence est très fortement diminuée dans le sang des patients. Ils sont même indétectables chez un quart des patients obèses. Le tissu adipeux, en revanche, en contient des quantités bien plus importantes chez les patients diabétiques et obèses que chez les sujets sains. Ils y sont par ailleurs activés de manière exacerbée,

produisant de grandes quantités de cytokines (des molécules inflammatoires). En outre, après chirurgie de l'obésité (bypass gastrique), connue pour améliorer le diabète et l'inflammation, la fréquence des lymphocytes MAIT dans le sang augmente et revient à des quantités observées chez des individus non obèses et non diabétiques. De même, la production de cytokines par les lymphocytes MAIT est fortement diminuée après cette chirurgie. Ces résultats mettent en lumière une forte association entre les lymphocytes MAIT et les dysfonctionnements métaboliques. Ils suggèrent la participation de ces cellules dans le développement du diabète de type 2 et de l'obésité. Les chercheurs supposent qu'elles pourraient être activées par une modification de la flore intestinale (microbiote) des patients, et augmenter ainsi l'inflammation.

La prochaine étape sera de vérifier le lien entre ces cellules MAIT et le microbiote. Par exemple, les patients qui n'ont plus de cellules MAIT circulantes ont-ils un microbiote différent de ceux chez qui on détecte encore ces cellules dans le sang ? Pour répondre à ce type de questions, les scientifiques ont prévu de séquencer le microbiote de patients obèses, avant et après chirurgie. Ce projet réunissant les équipes d'Agnès Lehuen à l'Institut Cochin et de Karine Clément à l'IHU-ICAN Pitié-Salpêtrière a été soutenu par le Labex Inflammex5, le DHU-AUTHORS, un programme hospitalier de recherche clinique (APHP, Microbaria) et le projet européen Métacardis. Il se développe dans le cadre d'un soutien ANR (ObeMAIT).

Mucosal-associated invariant T cell alterations in obese and type 2 diabetic patients, Isabelle Magalhaes, Karine Pingris, Christine Poitou, Stéphanie Bessoles, Nicolas Venteclef, Badr Kiaf, Lucie Beaudoin, Jennifer Da Silva, Omran Allatif, Jamie Rossjohn, Lars Kjer-Nielsen, James McCluskey, Séverine Ledoux, Laurent Genser, Adriana Torcivia, Claire Soudais, Olivier Lantz, Christian Boitard, Judith Aron-Wisnews-ky, Etienne Larger, Karine Clément et Agnès Lehuen. The Journal of Clinical Investigation, 9 mars 2015. DOI: 10.1172/JCI178941.

Consulter le site web.

Ormco™

Your Practice. Our Priority.*



Planification de traitement en 3-D

Appareils sur mesure

Traitement confortable

Résultats précis

Pour contacter l'équipe digitale :

EULythosInsignia@ormcoeurope.com

Un service client à votre écoute :

 N° Tel Vert 0800 71 39 39 ou 00800 3032 3032

APPEL GRATUIT DEPUIS UN POSTE FIXE

 N° Fax Vert 0800 71 41 41 ou 00800 5000 4000

APPEL GRATUIT DEPUIS UN POSTE FIXE

E-mail : customerservice@ormcoeurope.com

Insignia est un dispositif médical de classe IIa pour soins dentaires réservés aux professionnels de santé, indiqué pour le déplacement des dents dans le cadre d'un traitement orthodontique. BSI CE0086. Veuillez consulter votre professionnel de santé.

* Votre pratique. Notre priorité

insignia

un sourire
sur mesure

 **INSIGNIA™**
ADVANCED SMILE DESIGN™

www.ormco.fr

INTENSIV / ODONTEC

Un stripping oscillant sécurisé

Une innovation en matière de remodelage dentaire : ce protocole transforme véritablement le travail fastidieux des instruments manuels, en un système mécanisé confortable pour le praticien, et sécurisé pour le patient.



Les douleurs liées aux mouvements de traction dans le sens antéropostérieur, sur des dents mobiles, sont écartées grâce à la force qui est exercée verticalement (20 000 oscillations /min).

Le gain de temps est considérable, car le stripping est effectué en une seule séance de travail et n'entraîne aucune sensibilité dentaire.

La réduction n'est pas délétère ; grâce aux séquences de polissage, l'émail est ramené à sa brillance initiale.

La réduction interproximale est précise avec des Ortho-strips mono-face ou double-face, et n'entraîne aucun dégât iatrogène sur les dents adjacentes.

- Il existe 8 jauges : de 0,10 mm à 1 mm, selon les valeurs données pour les gouttières d'alignement.
- Les Ortho-strips sont totalement inoffensifs pour les muqueuses et papilles.
- Le contre-angle permet 12 différentes positions sur 360° pour le confort de travail.
- Les indications orthodontiques sont nombreuses avec les Ortho-strips ou les plumes Proxoshape.
- Dysharmonies DDD et DDM.
- Ouverture des points de contact ou séparateur.
- Harmonisation de surfaces d'usure : coronoplastie en cas de bruxisme.
- Retrait et surfacage à plat des composites de collage, ou débords.
- Meulages sélectifs.
- Redessine et adoucit les contours des zones proximales, en position libre sur le contre-angle.
- Modelage des composites et zones interproximales et subgingivales.

Le procédé de diamantage est exclusif, très strict dès l'achat des poudres de diamant, avec une granulométrie constante et un haut niveau d'adhérence de chaque grain, réduisant véritablement le taux d'usure des Ortho-strips.

Les strippers et plumes Proxoshape sont autoclavables

→ commande@odontec.fr

Tél. : 04 76 99 28 57



ÉTUDES

Les œnologues exposés aux problèmes dentaires



©RaphaElye / stockphoto

Une étude de chercheurs australiens alerte les professionnels du vin (qui peuvent réaliser plus de 100 dégustations par jour !) sur la forte exposition à l'usure de l'émail de leurs dents.

Une étude australienne révèle à quel point les œnologues sont exposés aux problèmes dentaires, ces derniers pouvant réaliser jusqu'à 150 dégustations par jour. Les scientifiques ont testé in vitro la résistance de l'émail dentaire après des expositions courtes et répétées au vin. Leurs résultats, publiés dans l'*Australian Dental Journal*, montrent que 10 épisodes d'exposition d'une minute sont suffisants pour entraîner une érosion de cette partie extérieure des dents. En cause : les acides organiques contenus dans le vin, tels que les acides tartrique, maléique, lactique et citrique. Ces acides, qu'ils proviennent de l'alimentation ou de reflux gastro-œsophagiens, provoquent, en effet, une érosion de l'émail.

L'érosion dentaire est un risque professionnel avéré pour les œnologues. Mais cette étude révèle la rapidité avec laquelle les expositions courtes peuvent fragiliser l'émail.

L'auteur de l'étude plaide pour que les professionnels concernés adoptent des mesures préventives, en concertation avec leurs dentistes, pour minimiser l'érosion de l'émail dentaire. Le Pr Sue Bastian, de l'University of Adelaide, évoque, quant à elle, quelques gestes préventifs utiles pour se prémunir contre les problèmes dentaires. Elle recommande ainsi, les veilles de dégustations, d'appliquer des agents reminéralisants tels que le calcium, le phosphate ou le fluorure pour se protéger. Elle précise par ailleurs qu'après une dégustation de vin, « les dents sont susceptibles d'être beaucoup plus tendres. Il est donc recommandé de simplement les rincer avec de l'eau, et quand vient le moment de les nettoyer, de simplement utiliser un peu de dentifrice appliqué avec le doigt ».

Et si le paquet de cigarettes passait à 13€ ?

Arrêts maladie, absences au travail... deux chercheurs ont calculé le coût du tabac pour la collectivité. Conclusion : si on demandait aux fumeurs de rééquilibrer la balance, le prix du paquet bondirait de... 87 %.



©DanBrandenburg / stockphoto

LIRE



Sept voyages au cœur de la confiance

Quel est le point commun entre ces sept personnages qui se retrouvent invités au *Manoir sans Nom*? La même recherche viscérale de confiance en soi, gage d'une vie épanouie et réussie. Laissez-vous porter par la magie des mots et embarquez pour sept voyages au cœur de la confiance en soi – sept histoires et au final sept messages dans lesquels se concentre toute la force de cette ressource ô combien précieuse.

Petites histoires de la confiance en soi d'Antoni Giron, éditions InterEditions, 2014, 132 pages, 12,90 €

MÉDECINE

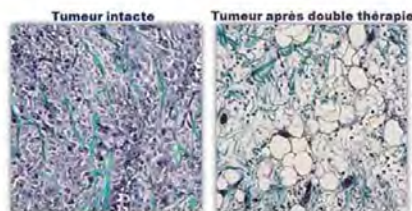
Combiner magnétisme et lumière pour lutter contre le cancer

En combinant, dans un liposome 1, des nanoparticules magnétiques et des photosensibilisateurs, activés simultanément et à distance par des stimuli physiques externes (un champ magnétique et la lumière), des chercheurs des laboratoires Matière et systèmes complexes (CNRS/Université Paris Diderot) et Physicochimie des électrolytes et nanosystèmes interfaciaux (CNRS/UPMC)2, ont obtenu, chez la souris, une régression tumorale totale. Non toxiques en l'absence d'activation, de telles thérapies permettent également de réduire les effets secondaires. Ces résultats, qui montrent l'importance des thérapies multiples, sont publiés dans ACS nano le 24 mars 2015.

Une des stratégies actuelles pour limiter les effets secondaires des traitements anticancéreux consiste à développer des nano-médicaments, systèmes transporteurs à l'échelle nanométrique acheminant des principes actifs vers les cellules tumorales. On parle de thérapies « physiques » lorsque ces principes actifs, des molécules ou des nanoparticules, peuvent être activés à distance par des stimuli physiques externes comme ici la lumière ou le champ magnétique. Dans ce contexte, les chercheurs de l'étude ont développé un transporteur d'un nouveau type, qui combine

photosensibilité et magnétisme. Pour cela, ils ont tout d'abord encapsulé des nanoparticules magnétiques dans le compartiment interne d'un liposome, en quantité suffisante pour le rendre ultra-magnétique, avant d'insérer des photosensibilisateurs dans sa bicouche lipidique, tout en conservant une taille optimale pour la circulation sanguine.

En injectant ces liposomes directement dans la tumeur, chez la souris, cette combinaison de nanoparticules magnétiques et de photosensibilisateurs a permis aux chercheurs de combiner deux techniques pour détruire intégralement les cellules cancéreuses. La première technique, l'hyperthermie magnétique, consiste à exciter les nanoparticules avec un champ magnétique pour augmenter la température de la tumeur et la détruire. La deuxième thérapie, dite photothérapie dynamique, est rendue possible grâce aux photosensibilisateurs, qui libèrent, lorsqu'ils sont éclairés, des espèces réactives de l'oxygène³, toxiques pour les cellules tumorales. Ces deux thérapies physiques agissent en synergie sur l'activité des protéines impliquées dans l'apoptose, la mort programmée de la cellule.



© Riccardo Di Corato - laboratoire MSC (CNRS/Université Paris Diderot)

Coloration Trichrome de Masson : les noyaux des cellules sont bleu noir, les cytoplasmes (les corps cellulaires) sont violets et les fibres de collagène sont vertes.

FAITS DIVERS

Prison avec sursis pour le dentiste indélicat

Six de ses patientes ont porté plainte contre lui pour agressions sexuelles : elles avaient évoqué avoir subi des palpations, des massages sous les aisselles, sur les seins, le bas du dos, les fesses, entre les cuisses. Le dentiste s'est défendu en arguant procéder à des recherches de ganglions. Le tribunal correctionnel de Valence a condamné le dentiste pierrelattin de 67 ans à une peine de 18 mois de prison avec du sursis.

Leur association induit ainsi une régression totale de la tumeur alors qu'une seule thérapie ne permet pas de stopper la croissance de cette dernière. Pour les chercheurs, la prochaine étape consiste à exploiter les « autres » propriétés magnétiques des liposomes pour améliorer le traitement : les nanoparticules sont, en effet, visibles en IRM et peuvent être déplacées grâce à des aimants. Il deviendrait ainsi possible, après une injection dans la circulation sanguine, de cibler grâce à des aimants les liposomes vers les tumeurs, tout en cartographiant par IRM leurs destinations finales.



© refugio / istockphoto

1 Un liposome est une vésicule artificielle avec un compartiment interne formé par des bicouches lipidiques.

2 En collaboration avec des chercheurs du Paris-Centre de recherche cardiovasculaire (Inserm/Université Paris Descartes)

3 Les espèces réactives de l'oxygène sont des espèces chimiques oxygénées telles que des radicaux libres. Ici, l'activation du photosensibilisateur entraîne la formation d'un état particulier de la molécule de dioxygène, chimiquement très réactif, et donc très toxique.

Références :

Combining Magnetic Hyperthermia and Photodynamic Therapy for Tumor Ablation with Photoresponsive Magnetic Liposomes. Riccardo Di Corato, Gaëlle Béalle, Jelena Kolosnjaj-Tabi, Ana Espinosa, Olivier Clément, Amanda K. A. Silva, Christine Ménager, et Claire Wilhelm. ACS nano, 24 mars 2015. DOI : 10.1021/nn506949t.

RMO

Les nouveaux patins de friction Orthocaps

Afin de répondre aux exigences techniques de nos utilisateurs et toujours dans un souci d'optimisation du confort des patients, Orthocaps a mis au point un nouvel auxiliaire appelé « Frictions Pads ».

De conception très fine (0,5 mm) et avec une surface rugueuse, les Frictions Pads permettent d'augmenter la friction entre la gouttière souple et la surface de la dent, conférant ainsi une excellente adaptation et un contrôle parfait.

Leur mise en place est aisée grâce à un collage indirect prévu avec une clé en silicone.

Le résultat est d'une efficacité prouvée et leur esthétisme correspond parfaitement aux exigences de discrétion des patients.



→ RMO Europe
Tél. : 03 88 40 67 40
<http://www.rmoeurope.com/>

LOBBYING

Les secrets de l'industrie du sucre



© CSA-Primstock / istockphoto

PLOS Medicine a publié, en mars dernier, une étude dévoilant les manœuvres d'influence dépliées par le lobby sucrier américain dans les années 60 et 70. Un « dérapage » qui est comparé aux manœuvres de l'industrie du tabac.

En 1966, l'Institut national de la recherche dentaire (NIDR) fixe comme priorité d'éradiquer, d'ici à 10 ans, les caries infantiles aux Etats-Unis. Il lance à cet effet le National Caries Program (NCP) qui lorgne sur la consommation de sucre chez les enfants. L'industrie sucrière, consciente qu'une telle démarche allait implacablement menacer ses intérêts, s'est donc échinée à saboter méthodiquement le projet.

Mais problème, depuis les années cinquante nombre d'études ont établi un lien formel entre sucre et carie: la liaison fait désormais consensus dans la communauté scientifique. Impossible en conséquence de briser l'équation pour neutraliser le programme fédéral. Le lobby opéra en conséquence pour une autre option, celle de la déviation: égarer les priorités du NCP, en clair le satelliser loin des enjeux sucriers...Le lobby infiltra en conséquence le NCP avec un éventail de solutions autres que la réduction du sucre pour atteindre l'objectif fixé: développement d'enzymes, création de vaccins, etc. Les industries du chocolat et de la confiserie alignèrent en outre leurs agendas pour financer la création de tests en laboratoire. Naturellement, ni enzymes, ni vaccins ne verront le jour... Mais qu'importe car le lobby monta un groupe d'experts via la Fondation pour la recherche sur le sucre - bras scientifique de l'industrie -qui comptait 10 des 11 experts du... NDIR: difficile dans de telles conditions de ne pas obtenir l'aval de l'institution. Voilà comment le NDIR s'est retrouvé noyauté par des industriels fermement décidés à ne pas le laisser appuyer une politique contraire à leurs intérêts. Les liens et intrications étaient si étroits, si intenses, que 78 % des recommandations du lobby se glissèrent dans le premier jet de propositions du NCP.

In fine, l'Institut national de la recherche dentaire appréhenda officiellement la lutte contre les caries à travers deux axes prioritaires: l'ajout de fluor dans le dentifrice et l'élaboration d'additifs pour contrer les effets négatifs du sucre. Nulle mention faite à la consommation de sucre... Et pour cause, le NIDR conclut en 1969 que cette piste n'était guère... adaptée. Un dénouement inespéré pour le lobby sucrier. Les méthodes employées rappellent étrangement celles de l'industrie du tabac qui entreprit de rompre méthodiquement tout lien significatif entre cancer et nicotine. Par ailleurs, Greenpeace mit récemment en avant des liens financiers entre climato-sceptiques et industries pétrolières. Une question se pose donc: comment une démocratie peut-elle protéger efficacement des programmes sanitaires qui, de fait, déstabiliseront des positions industrielles, et lèveront une armée de lobbies aux méthodes de plus en plus sophistiquées ?

Source : *Sugar Industry Influence on the Scientific Agenda of the National Institute of Dental Research's 1971 National Caries Program: A Historical Analysis of Internal Documents.* C. Kearns, S. Glantz, L. Schmidt. PLOS Medecine, 10 mars 2015, DOI: 10.1371/journal.pmed.1001798.

VOS PATIENTS VOUS VOIENT EN GROS PLAN

VOS PATIENTS NE REGARDENT QUE VOUS. ILS REMARQUENT TOUT.

LA FAÇON DE VOUS EXPRIMER, LA NATURE DE VOS GESTES, LES DÉTAILS DE VOS TENUES. DANS VOTRE MÉTIER, TOUT COMMUNIQUE.

FORT DE CE CONSTAT, MANKAIA PROPOSE UNE GAMME SPÉCIFIQUE DE TENUES MÉDICALES.

-15%*

POUR TOUTE COMMANDE SUR
WWW.MANKAIA.COM
OU PAR TÉLÉPHONE AU
04 91 09 59 30

* Offre valable jusqu'au 31 mai 2015, sur présentation du code **ORTHOPHILE15**, non cumulable avec d'autres remises ou promotions en cours.



**TECHNOLOGIE
ANTI-TRANSPIRATION**



**DOUX ET FLUIDE
AU TOUCHÉ,
FRAIS À PORTER**



**GRANDE VARIÉTÉ
DE COULEURS**

XTREM STRETCH, NOUVEAU TISSU RÉVOLUTIONNAIRE
AUJOURD'HUI, MANKAIA LANCE XTREM STRETCH, UNE GAMME DE VÊTEMENTS JAMAIS VUS, CONÇUS PAR LA MARQUE AMÉRICAINE DICKIES. COMPOSÉ À 75% DE POLYESTER, 21% DE RAYON ET 4% DE SPANDEX ELASTHANNE, LE TISSU XTREM STRETCH (DEUX FOIS PLUS ÉLASTIQUE QU'UN STRETCH TRADITIONNEL) OFFRE NON SEULEMENT UNE LIBERTÉ DE MOUVEMENT INCOMPARABLE MAIS AUSSI UN ENTRETIEN ULTRA FACILE, UN SÉCHAGE RAPIDE ... **ET PAS DE REPASSAGE !**
ANTI TRANSPIRANT, LÉGER, FLUIDE, XTREM STRETCH AIDE LES PROFESSIONNELS DE LA SANTÉ BUCCO-DENTAIRE À ÊTRE ENCORE PLUS EFFICACES, PLUS INNOVANTS, ET ... PLUS BEAUX !



VÊTEMENTS MÉDICAUX

DR JEAN-GABRIEL CHILLÈS
BELFORT (90)

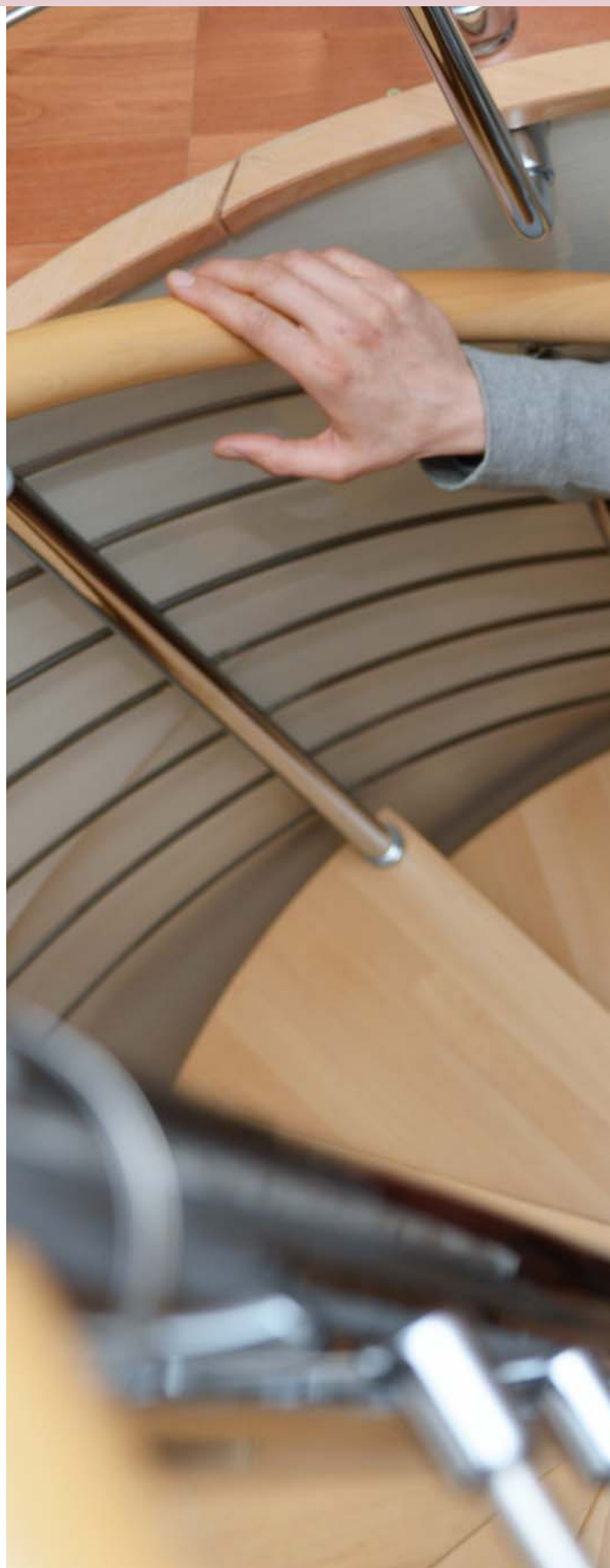
L'orthodontie dans les gènes

En association avec son épouse (spécialiste en Chirurgie Orale) et son père (spécialiste en ODF), le Dr Jean-Gabriel Chillès exerce dans un cabinet à Belfort qui cultive une forte complémentarité entre l'orthodontie et la chirurgie buccale. Rencontre avec un praticien issu d'une famille de passionnés depuis trois générations.

Par Rémy Pascal
Photos : Samuel Carnovali

Au départ, il y a ses grands-parents dont une grand-mère était orthodontiste. Puis, il y a ses parents, le père orthodontiste, la mère spécialisée en pédodontie. D'un œil curieux, Jean-Gabriel Chillès observe la passion qui anime sa famille dans l'exercice de son métier. Alors, presque naturellement, lorsqu'à son tour il a dû choisir une orientation professionnelle, notre praticien du mois a fait le même pas que ses deux sœurs aînées et a intégré la première année de médecine de la faculté de Strasbourg en 2001. « *Je n'avais pas forcément envie de suivre le même chemin que mes parents, mais le fait de constater qu'ils étaient passionnés par leur métier m'a séduit. Je ne savais pas encore quelle voie j'allais choisir à la fin de l'année.* » À l'issue du classement, Jean-Gabriel s'offre la possibilité d'intégrer toutes les spécialités et après mûre réflexion, il décide de poursuivre ses études en odontologie. « *C'est une discipline assez large, elle associe beaucoup de domaines, je savais donc déjà que je devrais donner une orientation plus précise à ma carrière. Par ailleurs, je n'en avais pas encore conscience à l'époque, mais aujourd'hui je suis ravi de constater que ce métier reste manuel et accorde une large place à l'humain, à la biologie et à l'ingénierie. Et c'est un exercice libéral qui apporte une certaine liberté.* »

Le Dr Jean-Gabriel Chillès exerce dans un cabinet dont la spécialité est de proposer une association étroite entre l'orthodontie et la chirurgie orale.



La découverte de la chirurgie buccale

En fin de cinquième année, en 2006, il est Interne à l'hôpital de Strasbourg pour trois ans. Durant ces années, il approfondit ses compétences en chirurgie buccale et maxillo-faciale et se découvre un fort intérêt pour ces matières. Son classement à l'Internat National lui permet d'intégrer le Cecsmo en 2009 mais déjà, il garde en tête ce qui fera la spécialité de son cabinet : une association étroite entre l'orthodontie et la chirurgie orale.



REPÈRES

2001

Inscription en première année de médecine à Strasbourg

2009

Admission au Cecsmo de Strasbourg

2012

Association avec son père et son épouse à Belfort

2014

Voyage humanitaire au Laos (pour la troisième fois)



Lætitia, Gaëlle, Jean-Gabriel, Sylvia, Daniel, Christine, Sylvie et Mélanie forment une équipe soudée au service des patients.

« Clairement, ces trois années d'internat non qualifiant ont enrichi ma pratique actuelle, il m'est très utile de posséder de solides compétences en chirurgie lorsque j'élabore un plan de traitement global. » À partir de la fin de l'année 2009, il commence à exercer dans le cabinet de son père, Daniel, à Belfort. Une première entente sans engagement qui permettra aux deux praticiens de se connaître dans un climat professionnel avant de consolider leur association. « Dès le début, il m'a laissé beaucoup de liberté et sa présence était rassurante lorsque j'avais une question précise ou que je doutais sur certains cas. Lorsque l'on collabore professionnellement avec un membre de sa famille, une relation de confiance est déjà tissée, nous ne sommes donc pas frileux à l'idée de travailler ensemble. En revanche, nous redoutons peut-être encore plus qu'avec un praticien lambda une éventuelle mésentente. » En 2010, des travaux sont entrepris dans le cabinet afin de laisser une pleine place aux nouveaux praticiens. À lui, mais aussi à son épouse, le Dr Sylvia Riemenschneider-Chillès, rencontrée sur les bancs de la faculté de Strasbourg. « Comme elle n'a pas intégré le Ceccmo, elle avait fini son cursus universitaire avant moi. L'idée était donc d'optimiser le cabinet de mon père pour l'exercice de trois praticiens. » Sur les 240 m² de superficie, quatre fauteuils sont installés ainsi que deux salles de stérilisation et une dédiée aux radiographies. En forme de L, le cabinet permet d'avoir une activité distincte et autonome dans chacune des ailes. En 2012, c'est au tour de notre praticien de terminer ses études et de concrétiser l'association qu'il avait entamée avec son père. Les trois praticiens créent une société civile de moyens (SCM).



Seuls quatre spécialistes en ODF se partagent les 150 000 habitants du Territoire-de-Belfort.



Façade du cabinet

Une association en famille

Désormais, le cabinet va pouvoir développer son identité et sa spécificité en proposant à ses patients des traitements qui associent étroitement, si besoin, la chirurgie buccale et l'orthodontie. Sylvia est spécialiste en chirurgie buccale, elle va ainsi prendre le relais pour toutes les opérations effectuées au cabinet notamment par Daniel. De même, Jean-Gabriel concentrera son activité sur les soins orthodontiques. « L'équipe que nous formons est optimisée pour répondre au mieux à toutes les demandes, nous avons dans un même lieu l'expertise et la mise en œuvre. » Régulièrement, les patients sont examinés simultanément par le couple ce qui permet aux praticiens de construire un diagnostic partagé et d'échanger leurs avis respectifs. →



ORTHORA 200

L'incontournable de l'orthodontie.

Conception irréprochable. Qualité parfaite.
Personnalisation totale:

www.mikrona.com



MIKRONA TECHNOLOGIE AG Wigartestrasse 8 | 8957 Spreitenbach | Suisse
T +41 56 418 45 45 | F +41 56 418 45 00 | swiss@mikrona.com

MIKRONA
+ Swiss Dental Technology



DR JEAN-GABRIEL CHILLES
BELFORT (90)

Cela évite les multiples allers-retours entre le chirurgien oral et l'orthodontiste que subissent parfois les patients. De même, le cabinet est équipé d'un logiciel spécialement programmé pour le cabinet qui permet une communication optimale en mentionnant toutes les informations qui concernent le plan de traitement de chirurgie orthodontique. En somme, un logiciel qui reflète parfaitement la spécificité de l'établissement.

Certaines des pièces du cabinet peuvent être utilisées par plusieurs praticiens. Cela est notamment le cas, bien entendu, pour la salle d'attente ou de consultation, mais il arrive également parfois à Jean-Gabriel d'exercer dans le bloc opératoire lorsqu'il n'y a pas d'actes de chirurgie programmés. Concernant les équipements, les associés ont fait le choix de ne pas être liés à une seule marque, « nous travaillons avec un installateur qui dispose d'un catalogue élargi ce qui nous permet de choisir le matériel en fonction de nos envies. Nous faisons le choix d'une rénovation en continu, chaque année, nous investissons dans un nouvel équipement ou dans des aménagements sur une pièce en particulier. Nous ne réalisons ainsi jamais de travaux titanesques, mais nous apportons régulièrement des modifications au cabinet. Cela permet notamment de réfléchir constamment aux améliorations qui peuvent être possibles, en matière d'équipement, de décoration ou de confort pour les patients. »



« J'aime rappeler à mes patients que lorsqu'ils vont chez l'ophtalmologiste ce n'est pas pour avoir de beaux yeux, chez moi c'est un peu la même idée. »

Quatre spécialistes pour 150 000 habitants

La plupart des patients qui entrent dans le cabinet de notre praticien ont été envoyés par des chirurgiens-dentistes. Par conséquent, tous ont une réelle nécessité de soins. La spécificité de l'établissement et sa réputation font que certaines personnes acceptent de parcourir plusieurs dizaines de kilomètres pour un rendez-vous mais, aussi, acceptent d'attendre près d'un an pour obtenir un premier rendez-vous. Modestement, le Dr Chillès explique ce délai en raison du manque de praticiens que connaît le Territoire de Belfort. Effectivement, seuls quatre spécialistes se partagent les 150 000 habitants de cette zone. Par conséquent, lorsqu'il a intégré le cabinet de son père, il n'a pas été nécessaire de lui transférer certains dossiers. Très vite, Jean-Gabriel a su se constituer une patientèle qui atteint aujourd'hui environ 350 membres actifs, 20 % d'adultes et 80 % d'enfants. « J'aime cette répartition, cela donne de la diversité à notre

Dans son exercice, notre praticien est épaulé par des assistantes polyvalentes. « Cela permet de maintenir motivation et synergie mais aussi de remédier à d'éventuelles absences. »

pratique, je ne souhaite pas ne voir que des adultes ou des enfants. » D'autant que l'amplitude entre le plus jeune et le plus âgé de ses patients est de 83 ans. Toujours dans le souci de décloisonner sa pratique professionnelle, notre praticien entend développer ses échanges avec des orthophonistes, des ORL ou des kinésithérapeutes. Pour lui, l'importance de l'étape du diagnostic est trop souvent sous-estimée. « Beaucoup d'erreurs de traitement sont liées à un mauvais diagnostic, plus exactement, à l'absence de remise en question permanente que doivent s'imposer les orthodontistes. Avec les progrès techniques, nous disposons d'une boîte à outils très étoffée, mais cela ne suffit pas. Que doit-on faire avec ? Seul un bon diagnostic peut nous permettre d'établir nos objectifs et ensuite, dans un deuxième temps, nous permettre de choisir les outils les plus appropriés. » Dans la réalisation de cette étape cruciale, le Dr Chillès privilégie l'usage de la photo. Contrairement aux empreintes, cette technique a pour avantage de permettre

Le fait d'éviter de faire systématiquement des empreintes, permet d'optimiser le premier rendez-vous. En une seule séance, le diagnostic peut être réalisé et les plans de traitement définis et expliqués.



Les micro-vis enfouies, une invention de famille



Les micro-vis enfouies rentrent dans la catégorie des ancrages osseux temporaires. Ce système a été mis au point par Daniel Chillès (le père de notre praticien) au début des années 2000, après plusieurs utilisations de mini-vis transgingivales (non commercialisées) ou d'ancrage sur plaques d'ostéosynthèse. Le travail d'équipe des trois praticiens du cabinet a ensuite permis d'élargir leur champ d'application et de codifier et rationaliser leur utilisation. Elles sont utilisables dans quasiment toutes les situations nécessitant l'emploi d'un ancrage osseux : ingression incisive ou molaire, mésialisation/distalisation d'arcade, redressement molaire... et permettent aussi la traction de dents incluses de manière totalement discrète et autonome, sans appareillage multi-attaches, grâce à un contrôle tridimensionnel unique.

Enfouies de façon peu invasive en fond de vestibule, elles sont toujours placées dans un os cortical de bonne qualité, à distance des éléments anatomiques à risque et sans interférence avec les déplacements dentaires. Elles allient donc fiabilité et polyvalence, jusque dans les traitements avec corticotomies de facilitation du déplacement dentaire où elles sont le seul ancrage osseux utilisable sur le site même de corticotomies, conventionnelles comme mini-invasives.

Dès les premières années de travail en commun, le père a laissé une grande liberté au fils. Sa présence était parallèlement rassurante et riche en enseignements.



la multiplication des prises de vue et une analyse plus dynamique. « Par ailleurs, au fil des rendez-vous, il est assez simple de comparer les photos entre elles, et ainsi de voir si le traitement fonctionne correctement. Il n'est donc pas nécessaire d'attendre six mois pour s'apercevoir qu'il n'y a pas d'évolution par rapport aux empreintes. » Les photos servent aussi à Jean-Gabriel d'outil de motivation. « Je peux montrer aux patients les progrès qu'il a effectués en l'espace de deux mois, cela le conforte dans son traitement et amplifie sa motivation. A contrario, s'il n'a pas été rigoureux, il s'apercevra de lui-même que rien n'a bougé par rapport au dernier rendez-vous. » De plus, le fait d'éviter de faire systématiquement des empreintes permet d'optimiser le premier rendez-vous. En une seule séance, le diagnostic peut être réalisé et les plans de traitement définis et expliqués. « Tout s'enchaîne alors très vite, nous laissons un temps de réflexion car nous proposons plusieurs devis, mais dès lors que le patient est décidé, nous pouvons commencer les soins. »



→ **L'orthodontie, une discipline médicale**

Le taux d'acceptation est de quasiment 100% chez les jeunes et dépasse les deux tiers chez les adultes. Si certains compromis sont parfois réalisés, le docteur se refuse à « faire sur un patient ce qu'il ne ferait pas à l'un de ses enfants. J'ai une devise : « Premièrement ne pas nuire ». Dans cette optique, notre praticien a une certaine réticence lorsqu'une demande ne concerne que l'esthétique et ne se préoccupe pas de l'aspect fonctionnel de la mâchoire. « J'aime rappeler à mes patients que lorsqu'ils vont chez l'ophtalmologiste ce n'est pas pour avoir de beaux yeux, chez moi c'est un peu la même idée. » Par conséquent lorsqu'il présente les différents plans de traitements possibles, il explique clairement les avantages du protocole qu'il a retenu et pointe les enjeux et les risques potentiels de ceux qui expriment certains compromis. Dans le cabinet, une pièce est dédiée à la présentation des traitements. « La salle de soins doit être réservée aux actes, il n'est pas bon de discuter dans ce cadre avec un patient allongé sur un fauteuil. Il faut, au contraire, créer une situation d'échange et d'écoute qui induit confiance et motivation. »



« Le fait de garder un pied dans l'enseignement est très enrichissant, cela nous impose une remise en question permanente. »



EN CHIFFRES

83

C'est l'amplitude, en année, entre le plus jeune et le plus âgé des patients reçus par le Dr Chillès

350

C'est le nombre de patients actifs de notre praticien

15%

C'est le taux de cas annuels traités par une prise en charge associant orthodontie et chirurgie orale

20%

C'est environ le taux de patients adultes reçus dans son cabinet.

30

C'est le nombre d'heures d'exercice au fauteuil que réalise en trois jours Jean-Gabriel

240

c'est en m², la superficie du cabinet que se partagent les trois praticiens

Jean-Gabriel insiste sur le fait qu'il faut défendre le caractère médical du métier d'orthodontiste, « il ne faudrait pas que les considérations esthétiques viennent faire oublier que notre cœur de métier est lié à la santé ».



Le cabinet est inscrit dans une logique de développement durable, avec un tri poussé des déchets, une chasse au gaspillage et au tout « usage unique » avec quand cela est nécessaire l'emploi de matériaux à usage unique biodégradables.

Garder un pied dans la recherche et l'enseignement

Côté organisation, le cabinet est régi en unités de temps de 15 minutes. Un juste équilibre est réalisé entre les nouveaux cas, les contrôles et les pauses d'appareillage. Notre praticien travaille trois jours par semaine de 8 h 30 à 18 heures ce qui lui permet de dégager une plage quotidienne dédiée à la gestion des urgences en fin de journée. Dans son exercice, il est épaulé par des assistantes polyvalentes. « Cela permet de maintenir motivation et synergie mais aussi de remédier à d'éventuelles absences. Si une assistante vient à manquer un jour, elle peut facilement être remplacée par sa collègue. » Le cabinet est équipé d'un système de bipeur qui permet d'appeler une assistante à n'importe quel moment. En effet, le travail à quatre mains est privilégié lorsqu'il est nécessaire. Si certains actes sont prévisibles, d'autres au contraire surviennent par exemple lors d'un simple contrôle lors duquel il aurait été inutile de mobiliser durant 15 minutes une assistante. Ce système de bipeur permet une hyperréactivité et une prise en charge des patients dans un cadre optimal. Le cabinet compte cinq assistantes, trois d'entre elles étaient déjà présentes en 2010 lorsque notre praticien a intégré l'établissement. Au total, il effectue en trois jours environ 30 heures d'exercice au fauteuil. À cette charge de travail, il faut ajouter une journée qui est consacrée à la gestion du cabinet qui incombe à notre praticien du →



Le cabinet est agréable et chaleureux, son architecture en L permet une indépendance des deux ailes et évite l'encombrement de certains espaces en apportant parallèlement dynamisme et animation.

mois. Il consacre également ce temps hors du cabinet à la préparation de ses publications dans des revues spécialisées mais également à la construction des cours qu'il donne au CHU de Strasbourg. « Je suis très rapidement passé du statut d'étudiant à celui d'enseignant à l'université, j'interviens notamment sur les relations qui unissent l'orthodontie et la chirurgie buccale. Le fait de garder un pied dans l'enseignement est très enrichissant, cela nous impose une remise en cause permanente. » Enseignement, un des points communs qu'il partage avec son épouse le Dr Sylvia Riemenschneider-Chillès, qui est Assistante Hospitalo-Universitaire du service de médecine et chirurgie buccale dans le même hôpital.

Ne pas focaliser sur le chiffre d'affaires

Autre point commun, le goût pour les voyages humanitaires. Lorsqu'il était à l'université, notre praticien est parti à Madagascar où parfois il devait « prodiguer des soins avec du matériel plus que restreint et une simple lampe torche ». À plusieurs reprises, le couple a pris plaisir à offrir leurs compétences lors de voyages à vocation sociale. En décembre 2014, pour la troisième fois, ils sont partis au Laos avec l'organisation non-gouvernementale « Service Fraternel d'Entraide » où ils ont notamment durant trois semaines formé des praticiens à la chirurgie dentaire et apporté du matériel. « L'idée première de cette organisation est d'inscrire son action dans des projets à long terme en axant les travaux développés sur l'autonomie des pays concernés. » Jean-Gabriel perçoit ce temps donné aux autres, sur les six semaines de congé qu'il prend chaque année, comme une richesse, il n'hésite pas à effectuer ce type d'action bénévolement. Plus globalement, cet état d'esprit reflète un trait de personnalité. « Il ne sert à rien, si l'on n'est pas heureux, de tenter de gonfler son chiffre d'affaires, il faut apprendre à conserver un équilibre dans sa vie et parvenir à allouer du temps à ce qui nous importe. Je vois parfois des étudiants qui, déjà, focalisent leur intérêt sur ce qui leur apportera le plus d'argent. Mais ils oublient trop souvent que la motivation financière est très éphémère et qu'une carrière est longue... »

« La motivation financière est très éphémère et une carrière est longue... »



Le Dr Chillès est investi dans une action humanitaire au Laos sur le long terme...

Dans la même optique, Jean-Gabriel insiste sur le fait qu'il faut défendre le caractère médical du métier d'orthodontiste : « il ne faudrait pas que les considérations esthétiques viennent faire oublier que notre cœur de métier est lié à des problématiques qui visent à améliorer la santé des patients. » Et pour ce faire, le Dr Chillès n'a rien trouvé de mieux que la matière grise. « Nous ne pouvons effectivement que constater que les progrès techniques ont énormément aidé la profession. D'ailleurs, les jeunes praticiens ne doivent pas hésiter à investir dans le numérique, cela représente de très gros investissements, ce qui impose de mutualiser ses moyens avec des associés. Cependant, il faut se méfier d'être trop axé sur des considérations matérielles. Les différentes technologies ne remplaceront jamais l'œil clinique. Il n'y a pas de recette qui s'appliquerait à chacune des problématiques rencontrées, au contraire il faut à chaque fois réfléchir, l'idéal est de parvenir à raisonner à plusieurs, je ne connais pas de méthode plus efficace pour favoriser l'émergence d'idées et la remise en question de sa pratique. » ■

[Nouveau]

Chirurgie orthognathique piézoélectrique



Jean-Luc Béziat et al.

La chirurgie orthognathique est un volet de la chirurgie cranio-faciale qui a été profondément modifié au cours des dix dernières années par l'utilisation de la piézosurgery[®]. L'auteur décrit dans cet ouvrage, de façon complète et chronologique, les différentes étapes orthodontiques, prothétique préopératoire et chirurgicale de la prise en charge des dysmorphies dento-maxillaires. Il expose de façon extrêmement pratique, pas à pas, les techniques de découpe osseuse ultrasonique précises et atraumatiques qu'il a mises au point en repensant la conception de chaque geste pour en assurer la qualité et la reproductibilité. Ce travail est le fruit d'une expérience acquise tout au long d'une carrière et d'une collaboration multidisciplinaire. Il s'adresse donc aux internes, chefs de clinique et chirurgiens maxillo-faciaux, aux orthodontistes et aux prothésistes, c'est-à-dire à tous ceux qui prennent en charge cette pathologie et sont à la recherche de solutions rationnelles pour améliorer la qualité de leurs résultats.

400 pages, 140 euros.

Commandez et retrouvez toutes nos collections sur www.librairie-garanciere.com

Bon de commande

A compléter et à renvoyer accompagné de votre règlement à :
EDP Sciences, 17 avenue du Hoggar, BP112, 91944 LES ULIS CEDEX A
Tél. : 01 69 18 75 75 - commande@librairie-garanciere.com

Je commande

« Chirurgie orthognathique piézoélectrique » au prix de 140 € TTC*,
Frais de livraison (obligatoires) France métropolitaine et DOM TOM :
8,50 €, soit 148,50 € TTC au total

Je règle par chèque à l'ordre de EDP sciences

Je règle par carte bancaire

Carte n°

Date d'expiration : /

Cryptogramme (3 derniers chiffres au dos de la carte) :

* Prix valables jusqu'au 31/12/2015

Vos coordonnées

Nom :

Prénom :

Adresse :

.....

Code postal :

Ville :

Téléphone :

E-mail : @

Date et signature :

Librairie Garancière

Entretien avec

Pr Jean-Luc Béziat

À l'occasion des Journées Cliniques AFPP/RNO qui se sont tenues les 27 et 28 mars dernier à Nantes, nous avons rencontré le Pr Jean-Luc Béziat. Il nous a parlé de son livre *Chirurgie orthognathique piézoélectrique*, édité par EDP Sciences.

Propos recueillis par Céline Baio



Indépendantaire : Pouvez-vous nous raconter la genèse de cet ouvrage ? Combien de temps a nécessité sa rédaction ?

Jean-Luc Béziat : Cet ouvrage a été rédigé à la suite de demandes exprimées par les résidents et assistants de mon service qui souhaitaient disposer d'un document illustré faisant la synthèse des techniques de chirurgie orthopédique que j'utilisais. J'avais tout d'abord fait un petit fascicule qui a, par la suite, évolué pour devenir peu à peu ce livre assez volumineux. Il m'a fallu 2 ans pour rédiger, faire les dessins et réunir l'iconographie.

L'équipe des coauteurs est-elle constituée des professionnels avec lesquels vous travaillez au quotidien ?

Au départ, je pensais faire un livre purement centré sur la technique chirurgicale, puis après discussion avec l'éditeur, il est apparu qu'il était préférable de l'enrichir de deux chapitres, l'un concernant la préparation orthodontique et l'autre la préparation prothétique de façon à ce que le lecteur ait une vue globale. La préparation prothétique, a été rédigée en collaboration avec le prothésiste de mon service, Boris Barbic, avec lequel je travaillais depuis une vingtaine d'années. L'aspect orthodontique a été rédigé avec l'orthodontiste de l'école dentaire avec laquelle je travaillais le plus, Jean-Jacques Aknin.

Existe-t-il véritablement un avant et un après piézochirurgie en chirurgie cranio-maxillo-faciale, et

plus précisément en chirurgie orthognathique ?

Cet ouvrage fait état des techniques chirurgicales piézoélectriques. En effet, avant, on sectionnait l'os avec des moyens mécaniques et l'apparition de la piézochirurgie en 2000, qui a été proposée par Tomaso Vercellotti, a transformé les techniques chirurgicales car la piézochirurgie est une technique de découpe osseuse qui est extrêmement précise et totalement atraumatique. Elle a complètement changé les possibilités opératoires à condition de changer de technique. Il y avait une technique avant la piézochirurgie et il y en a une après. Ce nouveau concept est valable à la fois en chirurgie orthognathique et dans l'ensemble des chirurgies craniofaciales. Je suis convaincu qu'il va s'étendre à d'autres spécialités.

La réussite des traitements des dysmorphies repose selon vous sur la collaboration entre orthodontistes, prothésistes et chirurgiens : est-elle protocolée ? Ou se construit-elle avec les années ?

La grande difficulté de la chirurgie orthognathique c'est la collaboration entre les différents praticiens qui participent au traitement d'un patient. Il faut qu'il y ait une bonne entente entre le chirurgien et l'orthodontiste et entre le chirurgien et le prothésiste. Cette entente n'est pas innée. Il n'y a pas de règles, elle naît et se développe au fur et à mesure de la collaboration. Donc une équipe est beaucoup plus performante lorsqu'elle a traité de nombreux cas qu'au début de sa collaboration. Ce qui fait qu'à mon sens, on ne peut pas prendre en charge, en chirurgie orthognathique,

BIO EXPRESS

Pr Jean-Luc Béziat

- Chirurgien maxillo-facial des hôpitaux,
- Chef de service du service de chirurgie maxillo-faciale du Groupement Hospitalier Nord,
- Professeur à la faculté de médecine Lyon-Est,
- Responsable du centre de compétence pour les malformations cranio-faciales de Lyon-Grenoble,
- Membre d'honneur de la Piézoacadémie.



[Nouveau]

Petit dictionnaire ironique et politiquement incorrect de l'art dentaire



Marc Bert

Marc Bert a exercé avec beaucoup de plaisir le métier exigeant et passionnant de chirurgien-dentiste, avec conscience et intégrité comme la grande majorité de ses confrères. Mais à l'heure où certaines vérités semblent oubliées et où le chirurgien-dentiste devient le coupable idéal, Marc Bert choisit l'ironie et le politiquement incorrect pour rappeler que la bouche et les dents font partie de la médecine globale. Sur un ton humoristique, ce petit dictionnaire illustre la phrase de J.J. Rousseau : « *Souriant toujours, il disait du ton le plus élégant les choses les plus grossières et les faisait accepter* ». À votre tour de sourire...

255 pages, 40 euros.

Commandez

et retrouvez toutes nos collections sur
www.librairie-garanciere.com

« *Il faut accepter l'idée de changer les techniques chirurgicales... et que la chirurgie n'est pas une course contre la montre !* »

→ des patients avec n'importe quel orthodontiste. Il faut qu'il y ait un certain volume de patients annuel pour que l'activité soit correcte. Il faut des années pour avoir une parfaite collaboration.

Le cas des complications est-il abordé ? Des solutions pratiques sont-elles exposées ?

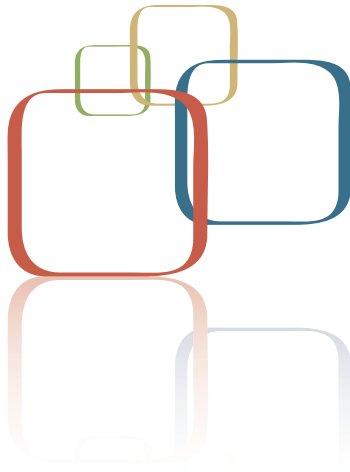
Dans cet ouvrage, si vous le lisez, vous verrez qu'il n'y a pas de développements très importants sur les complications post-opératoires. Il ne doit pas y en avoir. Il existe quelques incidents qui peuvent survenir et qui sont signalés mais une technique rigoureuse met à l'abri des complications. En revanche, on insiste beaucoup sur les réglages peropératoires, l'adaptation peropératoire, les difficultés que l'on peut rencontrer et les techniques pour les contourner et les annuler.

Très pratique, cet ouvrage présente des pas à pas très pédagogiques sans les avant/après, et semble pouvoir se consulter selon le besoin du lecteur, à quel public s'adresse-t-il ?

Cet ouvrage est un ouvrage pédagogique qui s'adresse essentiellement aux jeunes chirurgiens qui débutent dans cette spécialité. Nous exposons pas à pas toutes les démarches qui vont du diagnostic jusqu'aux suites postopératoires. Il peut également rendre service à des chirurgiens avertis qui veulent se perfectionner dans le domaine de la piézochirurgie. Mais à l'origine c'est un ouvrage qui est destiné aux internes, aux résidents et aux assistants.

Quels conseils donneriez-vous à un jeune praticien voulant aborder la piézochirurgie ?

Je crois qu'il n'y a pas de conseils spécifiques hormis le fait qu'il faut accepter l'idée de changer les techniques chirurgicales et que la chirurgie n'est pas une course contre la montre. En piézochirurgie, on ne peut pas utiliser les mêmes techniques qu'avec les coupes mécaniques. On peut avoir l'impression de perdre du temps car les coupes sont plus longues, mais c'est faux. L'intervention n'est pas plus longue, elle est tellement plus précise qu'on rattrape le temps, donc je leur conseillerais d'être patients ! ■



BioBiteCorrector®

Le moyen le plus simple et efficace pour
une occlusion de classe I

Le BioBiteCorrector® (BBC) est un appareil intermaxillaire rigide de Classe I très proche du fonctionnement d'un appareil de Herbst.



Fixation sur les arcs supérieurs et inférieurs par vissage

Conçu avec une gorge verticale permettant une insertion rapide et aisée de l'appareil sur l'arc

Facilité d'utilisation

Entièrement pré-assemblé
et prêt à être installé

Titane biocompatible

Classe I avec ajustement de la
mâchoire inférieure optimal et précis

Les bagues et les tubes ne sont pas nécessaires

Attaché sur l'arc, le BBC peut être utilisé sur tout appareil multibracket

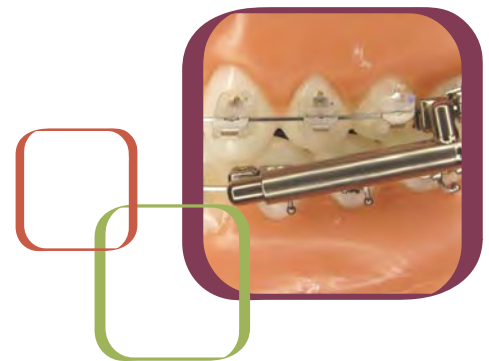
Tige télescopique

Permet une ouverture large de la bouche

Élément de connexion

Élément de connexion de forme
ronde. Permet des mouvements
latéraux de la mandibule et une
ouverture de la bouche suffisante,
augmentant le confort des patients

En tant qu'appareil passif et rigide, le BioBiteCorrector® est capable de guider précisément la mâchoire inférieure dans une occlusion de Classe I, n'ayant de ce fait pas besoin de ressorts. Cela réduit la protrusion des incisives mandibulaires et l'avancement non contrôlé de la mâchoire inférieure.



BioBiteCorrector® est un dispositif médical de classe IIa pour soins dentaires réservé aux professionnels de santé. Organisme certificateur: MDC Medical Device Certification GmbH. Fabriqué par Triron Titanium GmbH. Lisez attentivement les instructions figurant dans la notice (ou sur l'étiquetage) avant toute utilisation - non remboursé par la Sécurité Sociale.

Pour plus d'information, contacter votre représentant DENTSPLY GAC.

DENTSPLY
GAC

Fabriqué par DENTSPLY GAC Europe | 1 rue des Messagers 37210 Rochecorbon
France | +33 (0)2 47 40 23 30 | gac-fr.info@dentsply.com | www.dentsplygac.eu

Comment refuser efficacement (à ses patients, assistantes, collaborateurs...)?

Dire non, vous en avez accepté le principe, maintenant reste encore à refuser efficacement et respectueusement pour préserver la relation thérapeutique, commerciale ou professionnelle. Pistes pour communiquer sainement.

Par Guylaine Masini

Cela nous est déjà tous arrivé, lors d'un dialogue avec un collaborateur, un parent de patient, un patient, une assistante, que l'on apprécie, avec lequel on est en toute confiance, d'avoir l'impression désagréable de vous trouver face à quelque chose qui ressemble à un piège. Cela peut être: « *J'ai vu ma nouvelle assistante ce matin avant que tu n'arrives et je ne crois pas qu'elle comprenne très bien ce qu'elle doit faire, étant donné que c'est toi qui me l'a recommandée et vu que tu la connais mieux, je pense que tu serais mieux à même que moi de lui expliquer comment elle doit s'y prendre...* » Ou encore: « *Je voudrais te demander, si tu peux t'occuper de ma patiente, c'est pour une urgence de convenance je le sens, mais c'est comme toi avec ton patient l'autre jour, je ne m'en sors*

Comment exprimer notre refus avec facilité, mais tout en gardant la motivation de notre assistante (ou le respect de notre praticien) ? En n'y mettant aucune forme d'agressivité.

pas avec elle, toi qui est diplomate mais ferme, je suis certaine que tu feras ça facilement... ». Ou encore: « *Docteur, j'ai Madame Pénible au téléphone et elle nous menace d'annuler le plan de traitement de Junior si on ne revient pas sur certaines conditions de paiement, je peux vous la passer?* ». Tout cela vous semble familier? Comment exprimer notre refus avec facilité, mais tout en gardant la motivation de notre assistante, la bonne entente avec notre collaborateur, le respect de nos patients, en somme une bonne relation avec l'autre?

Ce qui se joue

Dans chacune de ces situations où le refus apparaît difficile à formuler, les interlocuteurs usent de leurs relations personnelles avec vous, pour vous rendre un refus difficile. Chacun tâchant de trouver la pression la plus appropriée (ou celle qui aura marché le plus souvent avec nous):

- Un refus pourrait compromettre nos relations.
- Vous êtes le sauveur: il n'y a que vous qui puissiez faire cela.
- C'est urgent.
- Vous devez un service.
- C'est exceptionnel.

[Nouveau]

Devenez des spécialistes au-delà de votre spécialité

Autant de stratégies (plus ou moins conscientes) qui réussissent à rendre le refus difficile sans vous sentir mal à l'aise.

Qu'est-ce qui pourrait vous faciliter les choses ?

Tout d'abord prendre conscience de la manœuvre. Pour nous y aider, le malaise ressenti doit fonctionner comme un aiguillon qui nous incite à analyser ce que nous ressentons. Séparer la demande de la personne qui demande peut être une piste (« Réagissons-nous différemment avec quelqu'un d'autre ? Pourquoi ? »). Si une personne réussit à être très à l'aise dans ses demandes, rien ne vous oblige pour autant à y accéder. Se répéter aussi souvent que nécessaire que refuser quelque chose n'est en aucune façon de l'agressivité !

Comment réagir ?

Il existe plusieurs possibilités, prendre un temps de silence, même court, avant de répondre, puis dire « Non » avec assurance et simplicité, sans agressivité (ni justification) par exemple : « Je comprends bien que c'est difficile pour toi de briefer la nouvelle assistante aujourd'hui, mais pour le coup, c'est ton assistante et c'est seulement à toi de le faire. » ; « Non, désolé, je ne pourrais pas m'occuper de ton urgence aujourd'hui. C'est ma foi vrai que je suis ferme et diplomate ! » ; « Respectez simplement les procédures. Madame Pénible n'est vraiment pas facile, je vous comprends, mais je refuse de discuter des modalités de paiement avec les patients. »

Le principe n'est pas de refuser par principe, mais bien parce que nous ne voulons ou ne pouvons accéder à la demande de l'autre sans nous nuire à nous-même... Il est tout à fait loisible de dire « oui » à ces demandes en exposant à notre interlocuteur que nous avons identifié la stratégie sous-jacente ! ■



DEVENEZ DES SPÉCIALISTES

Au-delà de votre spécialité

edp sciences

Sonia Spelen

Ce livre deviendra probablement votre livre de chevet, parce qu'il a le rare privilège de détenir les réponses à l'ensemble des questions essentielles que vous vous posez. Comprendre vos réactions sur le plan personnel et professionnel, vos affinités et surtout vous permettre de trouver les solutions adaptées à chacun pour développer sans effort votre qualité relationnelle ou managériale. Vous trouverez, entre ces lignes, le moyen de créer un relationnel de qualité avec chacun et de savoir comment ne vous associer qu'avec ceux qui vous correspondent vraiment.

160 pages, 45 euros.

L'auteur : Sonia Spelen est consultante et formatrice en communication verbale et non verbale, management, cohésion d'équipe, gestion de conflits, gestion du stress et des émotions. Conférencière, elle intervient chaque année dans plusieurs congrès sur le thème des ressources humaines.

Commandez
et retrouvez toutes nos collections sur
www.librairie-garanciere.com

Comment mettre en place une journée continue au cabinet ?

Dans l'objectif d'optimiser leur présence au cabinet, certains praticiens mettent en place des journées continues sans vraie pause méridienne. Mais attention, ce rythme de travail spécifique ne s'improvise pas et peut-être à l'origine de tensions physiques, psychologiques et relationnelles, s'il n'est pas préalablement pensé et réfléchi. Orthophile est allé à la rencontre d'une nutritionniste, d'une sophrologue et d'une d'avocate pour vous livrer toutes les clés de la réussite pour parvenir à vivre agréablement une journée de travail en continu



© Stockphoto / medaphotos

Par Rémy Pascal

« **C'**est simple, de 8 h 30 à 18 heures, j'ai l'impression de courir sans pouvoir m'arrêter quelques secondes pour reprendre mon souffle. Je tiens ce rythme seulement quatre jours par semaine, mais cette cadence me fatigue tellement, qu'il me faut les trois autres jours pour m'en remettre... » Voilà en deux phrases comment le Docteur Marlaud, qui exerce en Gironde, décrit ses journées. Depuis 18 mois, il a opté pour un travail en journée continue afin de se libérer plus de temps libre, notamment pour ses enfants. « Mon assistante était également d'accord pour adopter ce nouveau rythme car cela lui permet de travailler 35 heures en seulement quatre jours. Nous étions assez séduits par l'idée d'avoir des week-ends de trois jours. » Mais très vite, le

praticien déchant. Les journées défilent à toute allure et semblent interminables. « Nous n'avons aucune organisation précise, nous misons sur les trous dans l'agenda, ou l'absence imprévue d'un patient, pour prendre une pause. Sauf que, l'agenda est bien souvent rempli de bout en bout et lorsqu'un patient nous pose un lapin à 9 h 30, la pause n'est pas très utile... » Comme le Code du travail l'exige, l'assistante prend une pause de 20 minutes entre 12 heures et 14 h 30. Le Docteur Marlaud lui, ne s'arrête quasiment pas. « Je me sens tellement pressé, en retard, que je ne m'assoie pas cinq minutes lorsque j'en ai l'occasion. Pour me restaurer, je mange sur le pouce entre deux patients, des sandwiches froids achetés le matin dans l'épicerie voisine et j'ai un stock de barres énergétiques dans un placard, cela permet de donner un coup de fouet

vers 17 heures. En fait, dès mon retour à la maison, vers 18 h 30, je dîne. Cela me donne la possibilité de me reposer plus longtemps avant la journée du lendemain. » Régulièrement, après avoir mangé à toute vitesse son sandwich, notre praticien est victime « d'un sérieux coup de barre, surtout lorsque j'enchaîne avec des interventions de routine qui ne nécessitent pas une très grande attention. » Et lorsqu'un patient planifié à midi n'est toujours pas entré dans le cabinet à 12 h 10, le Docteur Marlaud et son assistante se regardent du coin de l'œil et croisent les doigts... « S'il y a un trou dans la journée à midi, c'est toujours agréable, c'est un peu comme un cadeau offert par surprise » s'amuse le praticien. Toutefois, il avoue que depuis la mise en place de ce rythme de travail sa pratique professionnelle est devenue moins épanouissante

Attention à votre personnel, une pause de 20 minutes est obligatoire au bout de six heures de travail effectuées.

notamment en raison de la fatigue. « Je prends moins plaisir à travailler car je suis beaucoup plus stressé, tendu. D'ailleurs, je ressens plus de tensions au niveau du dos et des épaules depuis que je travaille en journée continue. » Bref, le praticien le concède volontiers, mettre en place une journée de travail en continu ne s'improvise pas et impose une réflexion au préalable. « J'ai surestimé ma capacité à trouver un nouvel équilibre dans ce format, j'ai bien conscience qu'il faudrait que je reprenne le gouvernail de ces journées, mais pour l'instant, je continue à subir et ne prends pas la direction d'un changement, j'attends la coupure estivale pour tout remettre à plat. » Le Dr Marlaud pourra alors s'inspirer des conseils ci-dessous pour établir une nouvelle stratégie et redevenir maître de son temps.

Apprendre à fractionner les repas

Pour la diététicienne-nutritionniste Aurélie Marino : « La clé, pour maintenir une bonne alimentation lorsque l'on effectue une journée de travail en continu, est de fractionner en plusieurs fois ses apports alimentaires. » La spécialiste située dans le Val-de-Marne exerce depuis plus de 10 ans et a été régulièrement amenée à rencontrer des personnes soucieuses de conserver une bonne alimentation en dépit d'un manque de temps pour s'accorder une vraie pause déjeuner. Des situations connues par des profils aussi variés que des commerciaux, des médecins ou des employés dont le travail se fait devant une chaîne de montage. « Avant tout, il faut rappeler que les apports énergétiques doivent être calculés en fonction de l'activité de la personne. Et il faut également souligner que trop souvent on néglige la période des repas alors qu'il est très important de prendre le temps de manger, et plus globalement de prendre du temps pour soi. » Toutefois, lorsque l'emploi du temps l'impose ou

que la volonté de travailler en journée continue est réfléchie, il est possible de maintenir une alimentation équilibrée, condition sine qua non de la préservation de ses capacités intellectuelles et de concentration durant plusieurs heures consécutives. « En réalité, peu importe si l'on ne mange pas aux heures sociales des repas. Tout doit commencer par un bon petit-déjeuner avec une boisson, des fruits, un produit laitier et des glucides (du pain, des céréales, etc.). Puis, l'idée est de couper le déjeuner en deux parties. Cette méthode est appliquée dans le domaine de la restauration par exemple. Ainsi, à 12 heures vous pouvez manger des crudités, du pain, un yaourt et des fruits puis à 14h30, compléter ce premier repas par un apport en protéines, en féculents et en légumes. » Si le besoin s'en fait ressentir, une collation en fin de journée, aux alentours de 18 heures, peut être



Nathalie Vallet

• Sophrologue à Lyon
« Le fonctionnement en journée continue est susceptible d'être générateur de stress. »

ajoutée, par exemple avec un fromage blanc, des fruits et du pain. Il faut toutefois veiller à laisser un espace de deux heures minimum entre la dernière collation et le dîner. Ce dernier repas devrait être équilibré et pris sereinement.

Optimiser ses apports hydriques

La diététicienne rappelle que « Les barres de céréales chocolatées ne sont pas de bonnes alliées. Elles ne sont, bien entendu, pas intéressantes nutritionnellement car il s'agit de grandes quantités de sucre qui affichent un index glycémique élevé qui va venir déséquilibrer le fil des apports énergétiques de la journée. » Concernant l'hydratation, il faut là encore privilégier les apports réguliers et éviter de boire pendant les repas afin de ne pas se remplir l'estomac. « Si l'on évoque souvent la quantité de 1,5 litre par jour, il n'y a en réalité pas un apport défini →

Et du côté du droit du travail ?

• Des pauses sont-elles obligatoires ?

Une pause de 20 minutes est obligatoire au bout de six heures de travail effectuées. Cette obligation est énoncée à l'article L3121-33 du Code du travail : « Dès que le temps de travail quotidien atteint six heures, le salarié bénéficie d'un temps de pause d'une durée minimale de vingt minutes. Des dispositions conventionnelles plus favorables peuvent fixer un temps de pause supérieur. »

La circulaire du 24 juin 1998 précise que « le cas échéant, cette pause peut être située avant que cette durée de 6 heures ne soit entièrement écoulée ». En d'autres termes, un salarié dont le temps de travail quotidien atteint au moins 6 heures – qui travaille par exemple 8 heures – peut prendre sa pause de 20 minutes ou plus, avant d'avoir atteint 6 heures de travail effectif, par exemple après avoir travaillé 4 heures. Attention, ce droit à une pause de 20 minutes consécutives est dû, même si l'employeur octroie des pauses de durée inférieure en cours de journée.

• Les pauses sont-elles rémunérées ?

La loi n'impose pas de rémunérer les pauses lorsque le salarié peut vaquer à des occupations personnelles (téléphoner, prendre un café, fumer une cigarette, etc.). En revanche, la pause doit

être rémunérée lorsque le temps de pause peut être assimilé à du temps de travail effectif. C'est-à-dire lorsque « le salarié est à la disposition de l'employeur et se conforme à ses directives sans pouvoir vaquer librement à des occupations personnelles ». C'est par exemple l'hypothèse d'une assistante contrainte de rester à son poste de travail pendant sa pause et qui répondra aux appels téléphoniques.

• L'employeur peut-il imposer au salarié de prendre sa pause sur son lieu de travail ?

Oui. Rien ne l'interdit. La période de pause a en effet été définie par la jurisprudence comme étant un « arrêt de travail de courte durée sur le lieu de travail ou à proximité ». L'employeur, qui exerce le pouvoir de direction, est donc en droit de décider que la pause s'exercera exclusivement sur le lieu de travail.

Plus d'informations en contactant M^{me} Nathalie Lailler, avocat au barreau de Caen, spécialisée en droit du travail, de la Sécurité sociale et de la protection sociale



Maître Nathalie Lailler,
avocat au barreau
de Caen

→ à respecter scrupuleusement, tout dépend de son activité. Il faut se fier à la couleur de ses urines pour évaluer si ses apports hydriques sont suffisants. Elles doivent être claires et non odorantes. » Aurélie Marino est également experte en phytothérapie, elle est donc une excellente conseillère en plantes médicinales et compléments alimentaires naturels. « Dans le cadre d'une journée continue de travail, il peut être opportun de faire une cure de magnésium marin, mais aussi de profiter de tous les moments où l'on va s'hydrater pour boire des infusions qui auront des vertus. Par exemple la vigne rouge est reconnue pour ses capacités à traiter le syndrome des jambes lourdes et d'autres troubles circulatoires ou veineux, tout comme l'hamamélis. »



Aurélie Marino

• Diététicienne, nutritionniste et experte en phytothérapie
 « La clé, pour maintenir une bonne alimentation lorsque l'on effectue une journée de travail en continu, est de fractionner en plusieurs fois ses apports alimentaires. »

Ennemi n° 1: le stress accumulé

Nathalie Vallet est sophrologue à Lyon. Elle intervient régulièrement dans des entreprises où elle donne des formations notamment sur le thème de la gestion du stress et de l'optimisation des pauses lors de sa journée de travail. Elle affirme que si l'on n'y prend pas garde, « le fonctionnement en journée continue est susceptible d'être générateur de stress, lié à l'effort de concentration de façon continue et à la fatigue accumulée au cours de la journée. Il peut également engendrer l'apparition de troubles musculosquelettiques (TMS). » Si ce fonctionnement n'est évidemment pas très physiologique par définition, il peut cependant constituer un vrai choix de vie qui appartient à chaque praticien. « Dès lors, la journée doit être ponctuée de pauses efficaces. Des exercices de respiration, de concentration, d'imagination ou certains mouvements constitueront d'excellentes pauses, calmantes et ressourçantes. » La première question est alors: quand faire une pause ? « Il faut avoir en tête que même une très courte pause entre deux patients peut être très bénéfique et que certains exercices peuvent être pratiqués simultanément à des gestes automatiques que l'on effectue plusieurs fois

par jour. » Ainsi, Nathalie Vallet propose une série d'exercices très courts à pratiquer au cabinet au fil de sa journée continue de travail.

La gestion du stress

• **Prendre conscience de ses points d'appui**

Cet exercice est extrêmement simple et particulièrement efficace pour se recentrer dans l'instant présent. Il s'agit simplement de prendre conscience de ses points d'appui à chaque fois que vous passez en position assise. Ritualiser cet exercice potentialise son efficacité.

• **Pratiquer la respiration abdominale**

Un exercice simple et discret qui peut parfaitement être effectué durant un soin s'il est bien maîtrisé. À l'inspiration, laissez votre ventre se gonfler, à l'expiration, sentez votre ventre qui se rentre. L'action apaisante de cette respiration abdominale est immédiate.

• **La cohérence cardiaque**

À chaque petite pause, il est assez simple de mettre en place cet exercice. En position assise, le dos droit, les pieds à plat, vous installez une respiration un peu allongée, en comptant 5 secondes pour chaque inspiration et 5 secondes pour chaque expiration. Cet exercice se situe à la marge de la méditation, il est reconnu comme efficace pour la gestion du stress et ses conséquences. Dans l'idéal, cette pratique doit durer 5 minutes. Au bout de quelques semaines, elle vous apportera calme et détente dès les premiers cycles respiratoires.

• **L'époussetage**

Quelques secondes suffisent, à faire entre chaque patient ou au moins en fin de journée avant de quitter le cabinet. Il s'agit simplement

de passer le plat des mains sur tout le corps comme pour se débarrasser d'une poussière imaginaire. Le visage, le cou, les épaules et tous les endroits accessibles jusqu'au bout des pieds. Ce processus correspond à une transition, à une préparation à quelque chose de nouveau, il est très utile pour se recentrer et éviter l'accumulation de la fatigue, physique, mentale et émotionnelle.

La prévention des TMS

La première étape est de se mettre finement à l'écoute de son corps afin de lire les tensions dès leur apparition. Toute région en tension doit être mobilisée.

• Les mouvements oculaires, bien que peu discrets, seront très bénéfiques, pour soulager la fatigue liée à la concentration. Ils peuvent se faire dans tous les sens, en traçant des astérisques, des cercles ou spirales. Pensez également à travailler la convergence (en fixant un objet s'approchant du nez).

• Le déverrouillage articulaire. Entre deux patients, bougez dans le respect de votre confort. Effectuez des mouvements de tête pour soulager les tensions cervicales. Remuez vos bras dans tous les sens pour les épaules et le haut du dos, pensez à mettre votre colonne vertébrale en mouvement ainsi que votre bassin et vos hanches.

• Le « pompage ». Si vous n'avez que quelques dizaines de secondes entre deux rendez-vous, l'exercice des pompages permet rapidement le soulagement, le mouvement et le retour au calme. Debout, les pieds à l'aplomb des hanches (les genoux déverrouillés). Inspirez, montez les épaules, bloquez la respiration, en fin d'inspiration, serrez les poings, réalisez des mouvements verticaux avec vos bras comme pour taper vers le bas, en restant en apnée. Quand cela vous apparaît opportun, arrêtez les mouvements des membres supérieurs en expirant et en ouvrant les mains vers le bas. ■



© tomthorn / istockphoto

Empower[®] SL

DUAL Activation[™]

S Y S T E M

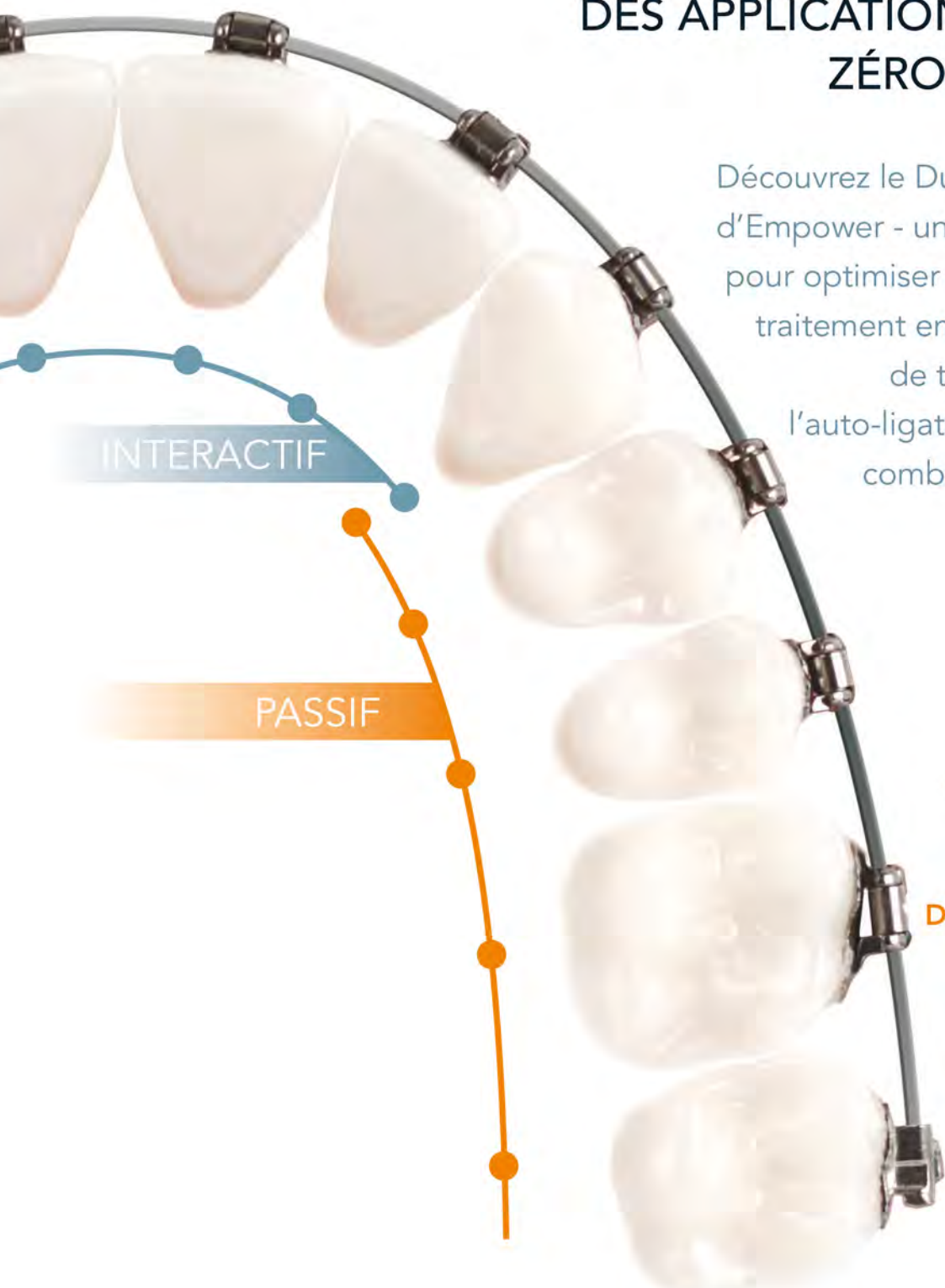
**UN SYSTÈME.
DES APPLICATIONS MULTIPLES.
ZÉRO COMPROMIS.**

Découvrez le Dual Activation System d'Empower - un concept conçu pour optimiser votre philosophie de traitement en combinant les gains de temps et la facilité de l'auto-ligaturant, une excellente combinaison des systèmes actif et passif.

- Brackets interactifs sur les antérieures
- Brackets passifs sur les postérieures
- Un système entièrement à votre disposition

**DISPONIBLE EN MÉTAL
ET EN CÉRAMIQUE !**

**Quelle est votre
Dual Activation ?**



Sécuriser son exercice en achetant le local de son cabinet

Il est communément admis qu'être propriétaire de ses locaux présente de nombreux avantages (liberté d'exercice, constitution d'un patrimoine, etc.). Quelles sont les erreurs à éviter ? Comment sécuriser au mieux cette acquisition ? Tour d'horizon des bons réflexes à avoir.

Par Anaïs Bayle-Bernadou

L'intérêt d'être propriétaire de ses locaux

Être propriétaire de ses locaux présente un triple intérêt : un intérêt patrimonial, un intérêt stratégique et un intérêt pratique.

• Intérêt patrimonial : utiliser son cabinet comme levier financier pour se constituer un patrimoine

Dans tous les cas, un praticien a besoin d'un local dans lequel exercer son art. Alors, quitte à payer un loyer autant se le payer à soi-même... Le risque financier que représente l'acquisition de ses locaux professionnels est assez faible. En pratique, nous constatons qu'en pareil cas, la part de la charge de loyer est, en moyenne, comprise entre 3 et 5 % du chiffre d'affaires réalisé par le praticien, autant dire peu. Dès lors, non seulement acquérir vos locaux

n'obérera pas la situation de votre exercice mais cela vous permettra d'accroître votre patrimoine. Tant que vous exercerez, vous serez sûr d'avoir un locataire et un loyer tous les mois.

• Intérêt stratégique : valoriser sa patientèle

À l'heure où les patientèles se vendent de plus en plus difficilement, être également propriétaire des murs constitue indéniablement un élément fort de valorisation d'une patientèle. Il est toujours plus facile de trouver un acquéreur potentiel lorsque vous êtes également propriétaire des locaux de votre cabinet. Ce paramètre jouera d'autant plus que les locaux auront fait l'objet d'investissements et d'aménagements spécifiques afin de les rendre les plus agréables possibles pour les patients.

À savoir

Depuis 2008, même en qualité d'orthodontiste et donc de professionnel libéral, vous pouvez soumettre votre bail au statut des baux commerciaux. Ce régime, bien que plus complexe que le régime du bail professionnel, est également plus protecteur à l'égard du locataire notamment en fin de bail (droit au renouvellement et encadrement des loyers). Conclure un bail dérogatoire soumis au statut des baux commerciaux peut dès lors être intéressant pour un praticien qui souhaite rester dans les locaux.

• Intérêt pratique :

Même si depuis 2008, un praticien peut, par dérogation, conclure un bail commercial (voir encadré ci-contre), dans la majorité des cas le statut des baux professionnels viendra régir les rapports entre un praticien et son bailleur. Or aux termes de ce régime, le propriétaire peut, à la fin du bail (généralement six ans), décider de ne pas le renouveler ou demander une augmentation de loyer... Être propriétaire de ses locaux permet ainsi d'échapper à ce risque et d'exercer sa profession en toute tranquillité.

L'organisation juridique de l'acquisition

D'un point de vue juridique, l'acquisition des locaux professionnels appelle quelques remarques d'une part quant à la structure juridique devant





© CSA-Praxis / stockphoto

La fixation du loyer

Le montant du loyer n'est pas le montant de vos échéances d'emprunt mais celui correspondant à la valeur du marché. Il est important de garder cela en tête afin d'éviter tout redressement fiscal ultérieur.

Pour fixer le montant du loyer le plus simple est encore de recourir à un, voire deux, professionnels du secteur (agent immobilier ayant une bonne connaissance du secteur). Sur la base des attestations qu'ils vous fourniront, reprenez la moyenne des deux.

Le rachat des murs : une condition sine qua non en cas de rachat de patientèle

Si vous rachetez la patientèle d'un praticien également propriétaire des murs, exigez de racheter également les locaux (ou a minima faites-vous consentir une promesse de vente par le propriétaire avec un prix d'ores et déjà fixé). Vous pourrez d'une part plus aisément négocier le prix des locaux avant le rachat de la patientèle qu'une fois installés et, d'autre part, être le locataire de votre prédécesseur n'est en règle générale pas une situation très confortable.

Acheter à plusieurs



La tendance actuelle est au regroupement de praticiens afin de constituer un cabinet omni-pratique agréable comprenant, sur place, un grand nombre de matériels et d'outillage. Ce qui représente un investissement important. Dans ce contexte, acheter à plusieurs permet de mutualiser le coût d'un tel investissement.

détenir le bien et d'autre part quant à l'organisation contractuelle de la location.

La structure juridique

Il est important que le bien immobilier n'entre pas dans le patrimoine professionnel du praticien (exercice personnel ou SEL) et cela essentiellement pour des raisons tenant à l'imposition en cas de cession ultérieure. Par ailleurs, même si cela se pratique couramment, il est préférable que le praticien détienne seul les murs de son cabinet, c'est-à-dire sans y associer son conjoint ou ses enfants. En effet, une pluralité d'associés pourrait constituer un frein à la revente (notamment en cas de divorce) et il semble important de conserver une totale indépendance de ses biens professionnels. Dès lors, si le praticien achète seul ses locaux, il conviendra qu'il les acquiert en direct (sans SCI). À l'inverse, si l'acquisition concerne plusieurs praticiens, le recours à une SCI, spécialement constituée à cet effet, sera très fortement conseillé.

L'organisation contractuelle

Même en cas d'identité de personne entre le bailleur propriétaire et le locataire chirurgien-dentiste, il est impératif de conclure un contrat de bail entre les parties. *A fortiori* en cas de détention du bien en SCI. Il conviendra, en pareil cas, d'appliquer le régime des baux professionnels (le recours dérogatoire au régime des baux commerciaux n'est pas opportun). Les clauses du bail et notamment celles inhérentes à la révision du loyer et le formalisme inhérent à toute location (paiement des loyers à échéance, délivrance de quittance, etc.) devront être scrupuleusement respectés. ■

Quand les dents ont des secrets à nous révéler

Le Dr Catherine Rossi prend le risque de susciter sinon les moqueries du moins la perplexité pour expliquer comment les dents de ses patients se sont mises à lui « parler ». Selon elle, le maxillaire est en lien avec l'être, et la mandibule avec l'avoir. Intrigué ? Découvrez la « dentiste qui parle avec les dents ».

Par le Dr Catherine Rossi



Dr Catherine Rossi, chirurgien-dentiste à Paris, auteur de *Le Dicodent, vos dents ont des secrets à vous dire...* éditions Guy Trédaniel, 2005

Ce sont les radios panoramiques qui ont développé mon sens de l'observation et attisé ma curiosité. Que de questions ! Pourquoi cette dentition parfaite ne présente qu'une seule dent dévitalisée et couronnée ? Pourquoi chez cette jeune femme seules les 4 premières prémolaires sont cariées ? Pourquoi la 13 est incluse et pas la 23 ? Pourquoi chez cette personne l'alvéolyse est plus importante au maxillaire qu'à la mandibule ? Pourquoi cette 12 est vestibulée et récidive après un traitement ODF ? Pourquoi cette personne n'a des caries que du côté gauche ? Alors j'ai cherché, puis j'ai trouvé... des articles, des livres. J'ai assisté à des conférences, j'ai échangé avec des confrères. J'ai noté toutes ces curieuses informations, puis j'ai observé mes patients et je leur ai posé des questions ouvertes sur leur vie. J'ai ainsi pu regrouper des événements, des émotions en rapport avec certaines dents, certains quadrants, certaines pathologies.

Ainsi, petit à petit, une certaine complicité s'est établie avec les dents de mes patients qui se sont mises à me « parler » ! Mes chers confrères, vous avez le droit d'éclater de rire : après l'homme qui murmurait à l'oreille des chevaux, les femmes qui dansent avec les loups, voilà la dentiste qui parle avec les dents !

Ce que les dents m'ont dit

Le maxillaire est en lien avec notre être, qui je suis, ce qui est. La mandibule l'est avec notre avoir, ce que je veux, ce qui est fait. Quand les points incisifs sont alignés, les rêves se manifestent plus facilement, la pensée et la réalisation sont connectées, « alignées ». Chaque dent a un langage bien précis en rapport avec une émotion, mais, j'ai pu constater qu'en

symbolisme dentaire il y a plusieurs niveaux d'interprétations. Nos dents nous parlent :

- Des émotions de notre vie actuelle, présente ou récente par rapport à la date de la pathologie.
- Des émotions héritées de nos ancêtres.
- Des émotions « karmiques de nos vies antérieures ».

Je ne vous parlerai que des liens avec notre vie présente, car je ne parle que de ce que je connais et c'est déjà bien passionnant et d'une grande aide pour nos patients dans la compréhension de leur histoire dentaire.

Les incisives

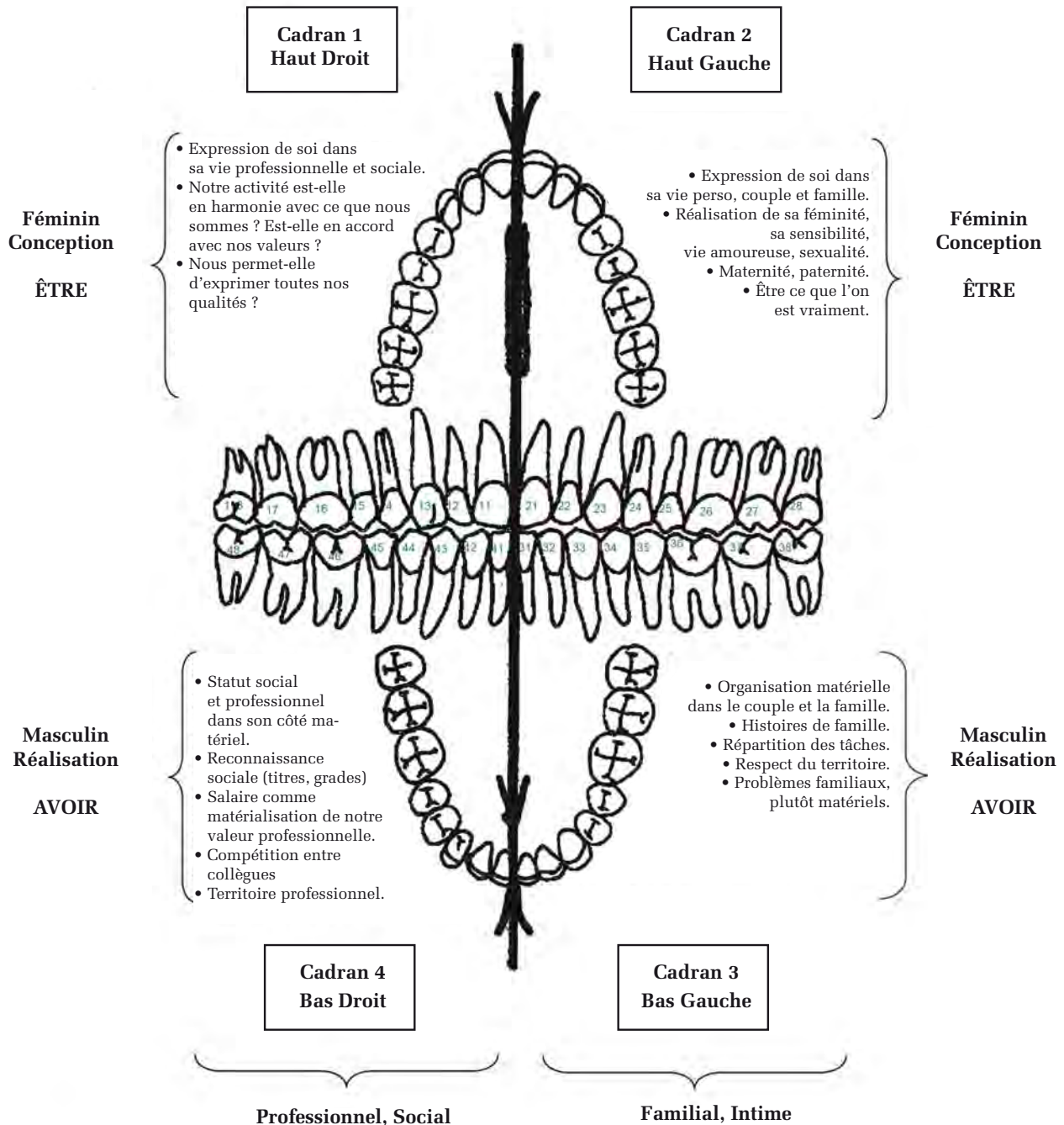
Les incisives, symboliquement, parlent de notre capacité à couper les liens qui nous unissent à nos parents. Ces liens qui nous empêchent d'être libres : dans nos relations avec eux, dans nos relations en couple et avec nos enfants, libre d'être qui on est, libre de faire ce que l'on veut. L'atteinte des incisives nous montre notre incapacité à nous différencier, à nous affirmer unique et autonome, à établir nos propres références concernant le couple et les relations homme/femme. Le schéma parental (positif ou négatif) est trop fort et on ne se permet pas de discernement.

Les incisives centrales

Elles nous parlent en général du « masculin » et du « féminin » de l'énergie masculine et féminine de l'homme et de la femme quand ils se trouvent côte à côte, face à la vie, tant dans leur être, leurs émotions, leur intimité (incisives du haut) que dans leur avoir, leur statut, leur faire (incisive du bas).

11 et 21 parlent de notre capacité ou non à rester nous-même quand nous sommes en relation avec l'autre sexe, l'autre polarité.

Symbolisme dentaire



Dent n°11 : c'est l'identité, la personnalité de l'homme, du masculin quand il est en relation avec la femme, le féminin.

Dent n°21 : c'est l'identité, la personnalité de la femme, du féminin quand elle est en relation avec l'homme, le masculin.

41 et 31 parlent de l'équilibre, de la complémentarité, du soutien qui créent l'union de deux êtres, du masculin et du féminin dans l'action face à la vie.

Dent n°31 : c'est la dent de la mère de famille dans son rôle nourricier et éducateur.

Dent n°41 : c'est la dent du père de famille, dans son rôle matériel et protecteur.

Les incisives latérales

Elles font leur éruption à partir de 7 ans. C'est l'âge de l'identification. Les incisives latérales nous parlent de l'image que notre père ou nos références masculines nous ont donnée, de l'homme et du masculin (côté droit). Et de l'image que notre mère ou nos références féminines nous ont donnée des femmes et du féminin (côté gauche).

12 et 22 parlent de notre capacité ou non à construire, notre propre vision, nos propres références, à propos de ce que sont un homme et une femme, à partir et au-delà de l'image parentale ou de ce que nous en avons perçu.





© mediaphotos / istockphoto

Aller plus loin

Retrouvez l'énergétique dentaire sur le site naturebiodental.com

→ **Dent n°12** : c'est l'image que nous avons des hommes, du masculin.

Dent n°22 : c'est l'image que nous avons des femmes, du féminin.

42 et 32 parlent de notre capacité ou non à construire notre propre vision, nos propres références à propos de la mission d'un père et d'une mère de famille en rapport avec l'image que nous avons perçue de nos propres parents.

Dent n°42 : c'est l'image que nous avons du père de famille

Dent n°32 : c'est l'image que nous avons de la mère de famille

Les canines et prémolaires

Elles nous parlent de notre relation avec nous-même. C'est moi avec moi ! Les dents du bas poussent avant les dents du haut. Cela signifie que la conscience de ce que l'on veut (PM du bas) est antérieure à la conscience de qui on est (PM du haut). Si les prémolaires nous parlent de qui on est et de ce que l'on veut, les canines sont les dents de « prise de décision », elles représentent notre capacité à décider, à passer à l'action pour mettre dans notre vie qui on est et ce que l'on veut vraiment. La canine incluse nous parle de notre refus inconscient de passer à l'action. Refus d'être ou d'avoir car il y a une mémoire de peur et de danger. Si la canine casse suite à un accident, un choc, cela peut vouloir dire que l'on culpabilise de ne pas arriver à prendre une décision, à faire des choix, pour vivre réellement qui on est et ce qu'on veut. Si la canine se carie, ce sont plus des blocages ou des mémoires émotionnelles qui nous empêchent d'agir, de choisir, de décider. Très rapidement après la canine et parfois même avant, c'est la deuxième prémolaire qui pousse pour nous parler de notre cohérence entre qui on est et ce qu'on exprime de nous, entre ce que l'on veut et ce qu'on a vraiment.

Save the date



Congrès d'énergétique dentaire

14 et 15 mai à Saint Raphaël (Var) Odenth organise le XVI^e congrès d'énergétique dentaire en association avec la GZM (association d'énergétique dentaire allemande)

Renseignements et inscription sur www.odenth.com

Concernant la vie personnelle et intime :

Dent n°24 : Qui je suis ?

Dent n°23 : Je décide de vivre qui je suis.

Dent n°25 : Cohérence entre qui je suis et ce que je vis, ce que j'exprime de moi.

Dent n°34 : Qu'est ce que je veux ?

Dent n°33 : Je décide d'avoir ce que je veux.

Dent n°35 : Cohérence entre ce que je veux et ce que je demande, ce que j'ai.

Concernant la vie sociale et professionnelle :

Dent n°14 : Qui je suis, quelles sont mes valeurs ?

Dent n°13 : Je décide de choisir une activité sociale et professionnelle en accord avec mes valeurs.

Dent n°15 : Cohérence entre qui je suis et mes activités.

Dent n°44 : Qu'est ce que je veux professionnellement ou socialement ?

Dent n°43 : Je décide de me mettre dans l'action.

Dent n°45 : Cohérence entre ce que je veux et ce que j'ai (salaire, compétences, activités).

Les molaires

Elles représentent l'expression de qui je suis et ce que je veux en présence d'autrui. La première molaire parle de notre capacité à exprimer notre propre réalité et la deuxième molaire représente l'influence du regard des autres sur l'expression de nous-même.

Concernant la vie personnelle et intime :

Dent n°26 : J'exprime qui je suis (mon identité, mes limites).

Dent n°27 : Comment le regard des autres influence l'expression de qui je suis (peur de ne plus être aimé).

Dent n°36 : J'exprime ce que je veux (confiance en soi).

Dent n°37 : Comment le regard des autres influence l'expression de ce que je veux (critiques conflits).

Concernant la vie sociale et professionnelle :

Dent n°16 : J'exprime qui je suis, (mes valeurs et mon éthique pro).

[Nouveau]

L'occlusion, mode d'emploi

Dent n°17 : Comment le regard des autres influence l'expression de qui je suis (moqueries, dévalorisation).

Dent n°46 : J'exprime ce que je veux professionnellement ou socialement (salaire, responsabilités)

Dent n°47 : Comment le regard des autres influence l'expression de ce que je veux (peur du rejet, du licenciement)

Dents de sagesse

Dents de la spiritualité, celles qui nous connectent à l'univers !

Dent n°28 : nous parle de notre être divin.

Dent n°38 : c'est la dent de la fraternité, nous parle de notre capacité à nous sentir unis, UN, avec les autres, la nature et l'univers.

Dent n°18 : nous parle de notre compréhension des lois de l'univers et de notre capacité à créer en accord avec ces lois.

Dent n°48 : nous parle de notre conscience que notre réalisation sociale et professionnelle est un don à l'univers, une valeur ajoutée au monde pour le bien de tous.

Que penser de toute cette génération d'ados à qui on a préconisé l'extraction des prémolaires et des dents de sagesse ? Si l'acte est posé en raison des conditions cliniques, c'est que le message de l'inconscient a été envoyé dans le but d'être entendu, compris et transformé.

Nos dents parlent, écoutons-les

Nos apprentissages se font pendant l'enfance en observant nos parents, nos éducateurs et notre environnement, puis en grandissant nous en faisons nos croyances. Nos croyances modèlent nos pensées, qui créent notre propre réalité qui généralement transforme nos croyances en certitudes... et là, nos dents parlent dans le but d'aligner nos pensées avec notre cœur et notre âme. Quelle chance nous avons de recevoir tant de précieuses informations de la part de nos dents ! Les patients apprécient infiniment que leur orthodontiste se fasse l'interprète des messages bienveillants de leurs gentilles petites dents. ■

En résumé

- ✓ Secteur 1 et 4 représentent l'énergie du père, le masculin, le social, le professionnel.
- ✓ Secteur 2 et 3, c'est l'énergie de la mère, le féminin, le familial, l'intime.
- ✓ Incisives : moi avec ma famille, moi avec mes relations intimes.
- ✓ Canines et prémolaires : moi avec moi.
- ✓ Molaires : moi avec les autres.
- ✓ Dents de sagesse : moi avec l'univers.



Jean ROMEROWSKI et al.

À une époque où esthétique et implantologie attirent de nombreux praticiens, il est indispensable de se demander à quoi servent des dents harmonieuses si elles masquent une fonction manducatrice défectueuse ou si des fausses racines participant au déséquilibre antagoniste des arcades aboutissent à leur fracture ou à la désinsertion des structures qu'elles supportent. Aujourd'hui, l'occlusodontologie est dominée par la pensée unique de la relation centrée laquelle n'est qu'un axiome. Suffit-il alors de qualifier la gnathologie de « fonctionnelle » pour que ce concept le devienne ? La pratique sereine de l'odontologie doit impérativement intégrer des connaissances complètes des schémas occlusaux. Mais, celles-ci ne doivent pas devenir un dogme qui aveugle le praticien.

154 pages, 125 euros.

Commandez

et retrouvez toutes nos collections sur
www.librairie-garanciere.com

Le point de vue du Dr Binhas sur...

Dr Edmond BINHAS /// Un regard de chef d'entreprise sur l'entreprise cabinet-dentaire



« **Rénovez** » votre cabinet d'orthodontie avec de nouveaux systèmes

Les systèmes de gestion sont les « murs porteurs » sur lesquels les orthodontistes peuvent s'appuyer pour les tâches non-cliniques du cabinet : ententes financières, encaissement des honoraires, gestion des rendez-vous, communication, etc. Mais, au fil des années, il est naturel qu'ils deviennent moins efficaces. Certains systèmes ont été créés de façon désordonnée. D'autres fonctionnent au début mais deviennent caduques lorsque le cabinet change (recrutement, acquisition d'une technologie de pointe, ...).

La qualité de vos systèmes de fonctionnement doit réclamer toute votre attention. Un manque de vigilance sur ces

outils dépassés les freinent dans leur recherche de croissance. Aussi déstabilisant que cela puisse paraître, le remplacement des systèmes désuets vous permettra de fonctionner de façon plus fluide.

Voici les 3 systèmes clés à garder sous contrôle permanent pour une efficacité optimale :

1. La planification des rendez-vous

Peu d'orthodontistes font le lien entre le système de prise de rendez-vous et leur chiffre d'affaires en fin d'année. Pourtant, les rendez-vous ont un impact

2. La gestion du réseau des correspondants

La croissance d'un cabinet d'orthodontie dépend fortement du programme de communication envers les correspondants. Il augmente le nombre de patients adressés. Un système efficace nécessite la mise en place d'une multitude de stratégies simultanées tout au long de l'année et revues régulièrement. Des relations solides avec les omnipraticiens se construisent, non pas par un déjeuner occasionnel, mais plutôt par des contacts constants et variés au cours des douze mois de l'année. C'est pourquoi votre équipe devrait comprendre une personne chargée de gérer ces stratégies.

3. Les Scripts

Ceci dit, le succès de votre structure dépend également de la façon dont vous communiquez avec vos patients. Faites en sorte que chaque relation avec un patient soit, pour votre équipe et vous-même, une occasion supplémentaire de faire bonne impression. A cette fin, il est recommandé de s'appuyer sur des scripts pour optimiser votre communication. Lors des différentes situations au cabinet d'orthodontie, ils permettent à tous d'offrir un même niveau de service, indépendamment de la personne (réception des appels, présentation des projets de traitements, accueil du nouveau patient...). Toutefois, là aussi, cet outil ne sera pertinent que si vous le mettez régulièrement à jour et si vous vous entraînez à sa bonne utilisation. ■

« ...les rendez-vous ont un impact sur la qualité des traitements, le stress de l'équipe, les résultats financiers et les délais pour les premières consultations. »

« tuteurs » peut avoir des conséquences insidieuses. Lors de mes séminaires, de nombreux orthodontistes me disent : « Je sens que je pourrais faire encore mieux, mais je ne vois pas où je peux agir, j'ai déjà tout mis en place. ». En réalité, les systèmes en place et non actualisés deviennent une part importante du problème. Ils contribuent aux situations de plateau voire de déclin dans certain cas. La plupart des professionnels de santé se montrent résistants au changement. Changer la routine quotidienne peut paraître effrayant. Modifier un système en place depuis des années également. Mais, les orthodontistes d'aujourd'hui doivent prendre conscience que des

sur la qualité des traitements, le stress de l'équipe, les résultats financiers et les délais pour les premières consultations. De nombreux praticiens ont pris l'habitude de fonctionner avec des périodes de pointe et des périodes creuses. Mais, pourquoi certains patients ratent-ils souvent leur rendez-vous ? Pourquoi est-il si difficile de faire venir d'autres patients en début d'après-midi ? En réalité, là encore, tout est affaire de communication et d'établissement de règles précises ! Avec un système bien huilé, les cabinets augmentent leur production sans forcément travailler plus. Un bon système de rendez-vous permet de gérer l'afflux de patients et élimine les sources de stress.

Table des matières

- 91** Éditorial.
A. BÉNAUWT
- 95** Avant-propos.
S. LEGRIS, Y. SOYER
- 97** Génétique des troubles respiratoires du sommeil (hors syndrome).
Genetics in sleep disordered breathing (syndromes excluded).
S. PLANCOULAINE
- 109** Peut-on utiliser un score clinique pour diagnostiquer le SAOS de l'enfant ?
Screening for pediatric sleep apnea using a 6-item questionnaire.
X.-L. NGUYEN, B. FLEURY
- 115** Les particularités des examens diagnostiques du syndrome d'apnées hypopnées obstructives du sommeil (SAHOS) de l'enfant.
The peculiarities of the diagnostic examinations of the Obstructive Sleep Apnea Hypopnea Syndrome (OSAHS) of the child.
T. SÉAILLES, M.-F. VECCHIERINI
- 127** Cas particulier des troubles respiratoires du sommeil des patients syndromiques.
The particular case of sleep disordered breathing in syndromic patients.
B. FAUROUX, A. AMADDEO
- 133** Ronflement de l'enfant. Approche et examen ORL ?
Child snoring: approach and examination by Otolaryngology.
J. BRIFFOD
- 137** Comment reconnaître les typologies squelettiques cranio-faciales et dentaires : signes d'alerte chez l'enfant ronfleur et facteurs de risque de SAOS.
How to recognize skeletal craniofacial and dental typologies: warning signs in children buzzer and risk factors for OSAS.
C. BOEHM-HUREZ
- 149** Traitement médical (hors PPC et hors orthodontie) du SAHOS de l'enfant.
Medical treatment (excluding CPAP and orthodontics) of Obstructive Sleep Apnea/Hypopnea Syndrome (OSAHS).
N. BEYDON, G. AUBERTIN, P. GARREC
- 153** Pression positive continue dans le SAOS de l'enfant.
Continuous positive airway pressure in children's obstructive sleep apneas syndrome.
G. AUBERTIN
- 157** Amygdalectomie-Orthodontie. Quelles séquences chez l'enfant ?
Tonsillectomy – Orthodontics. Which treatment in children?
P. GARREC, L. JORDAN, N. BEYDON
- 165** Activateur de croissance mandibulaire et SAOS de l'enfant.
Mandibular growth activator and children OSAS.
C. CHABRE
- 171** L'ODF traitement préventif du syndrome d'apnée/hypopnée de l'enfant ?
The ODF preventive treatment of apnea syndrome / hypopnea of the child?
M. GUIBERT, R. GARCIA
- 185** Une autre façon de penser l'orthodontie.
Thinking orthodontics in another way.
J. PHILIPPE
- 193** Thèses et mémoires
Évaluation de la fréquence et critères de choix des extractions thérapeutiques en orthodontie. Étude épidémiologique au sein du service d'orthopédie dento-faciale du CHU Mustapha d'Alger.
F. AMMOUCHE, F. SI AHMED
- 197** Revue de presse
A. BÉNAUWT



Matière à penser

Dr Alain Chanderot

La fourchette et la bouche

Rien n'est plus tentant que d'expliquer les phénomènes a posteriori, puisque le recul autorise une compréhension ; et tenter de comprendre est le propre de l'homme, davantage que le rire.

Quand les orthodontistes s'interrogent sur la modification de la morphologie des arcades dentaires à travers les temps du genre Homo, ils lient la réduction et la fréquente disparition des troisièmes molaires à l'apparition de la cuisson dans notre alimentation, cette logique nous semble imparable. Concernant une plus grande fréquence d'overbite dans les populations actuelles que chez les néolithiques, de vastes enquêtes ont été menées. La modification de la croissance faciale et sa rétrognathie prévalente semblent un vrai acquis des observations réunies dans cette optique 1. Une expérience intéressante a été menée sur un mammifère d'Afrique du sud, en le nourrissant soit en aliments crus comme il en a l'habitude, et en aliments cuits, ce qui n'est bien sûr par une coutume des bêtes sauvages. Cette seconde série a vu sa proalvéolie s'amplifier de 10 % environ ; conclusion corroborant sur une période courte les observations précédentes 2.

À l'éclairage de ces constatations, un anthropologue 3 ayant comparé les morphologies des arcades chez les Chinois qui utilisent des baguettes depuis plus de 900 ans, et des Européens qui utilisent la fourchette depuis 400 ans, la tendance à la proalvéolie serait constante dans une majorité de cas, en comparaison des sépultures plus anciennes. « Il y a 250 ans, aux États-Unis, la majorité des arcades ne présentaient pas d'overbite ». On ne saurait nier qu'à la longue le morcellement des nourritures en parcelles, sa structure plus liquide et molle, l'usage de cuiller et fourchette pour porter ces éléments à la bouche ont influé sur la morphologie, et la taille des muscles masticateurs. Un de nos enseignants ne nous avait-il pas dit que les Esquimaudes développaient leurs masséters et réduisaient l'angle goniale à force de mâcher les peaux de phoque pour fabriquer des bottes en peau pour leurs maris ? Validation implicite de la théorie Lyssenko-Mitchourinienne de la prévalence du soma sur le germen ? Les lévriers et les bouledogues, qui appartiennent à la même famille des Canidae, ont le même régime alimentaire, un



© Elenathewise / iStockphoto

patrimoine enzymatique de digestion équivalent, et n'utilisent ni baguette ni fourchette : va-t-on conclure quelque chose concernant leur morphologie dentaire ?

D Brace, Journal Human Evolutions résumé dans Business Insider, par J Orwig, 14 mars 2015

Using forks and knives has changed the human face

1 (Brace et coll, Proc Natl Acad Sci U S A. 2006 Jan 3;103(1):242-7.

The questionable contribution of the Neolithic and the Bronze Age to European craniofacial form.)

2 (Lieberman et coll J Hum Evol. 2004 Juin;46(6):655-77.

Effects of food processing on masticatory strain and craniofacial growth in a retrognathic face.)

3 (D Brace, Journal Human Evolutions résumé dans Business Insider, par J Orwig, 14 mars 2015). ■

CES PAGES SONT LES VÔTRES !

Envoyez vos mails à : contact@edpsante.fr

Ou vos courriers à : Orthophile

CDL 1, rue du Mahatma Gandhi

Le Décisium C1 -13100 Aix-en-Provence

et recevez un cadeau surprise !



Ixion™ Instruments

Elégance, qualité & précision



Catalogue complet
sur demande

SDC Société Des Cendres
74, rue Berthie Albrecht – 94400 Vitry sur Seine
Tél : 01 49 61 41 41 – Fax : 01 49 61 41 59 – www.sdc-1859.com

ARGENT

Les produits structurés : une diversification utile au sein de votre patrimoine

En ce début d'année 2015, vous vous interrogez sûrement sur les meilleurs placements du moment. Les produits sécuritaires ne rapportent plus rien et investir en bourse sans aucun filet ne convient pas à tous les épargnants. Dans ce contexte, les produits structurés peuvent constituer une alternative intéressante à condition de bien sélectionner son produit. Ce mois-ci, le cabinet Platineos vous présente le fonctionnement de cette classe d'actifs.

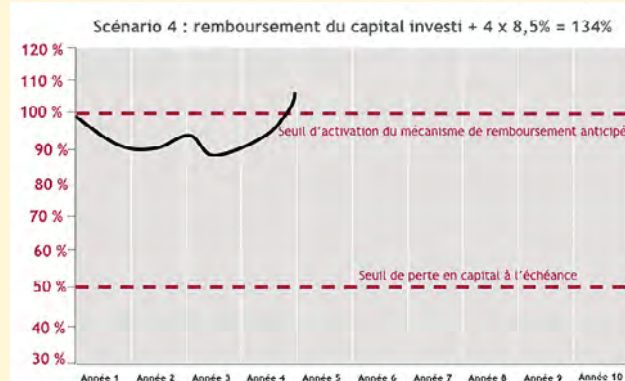
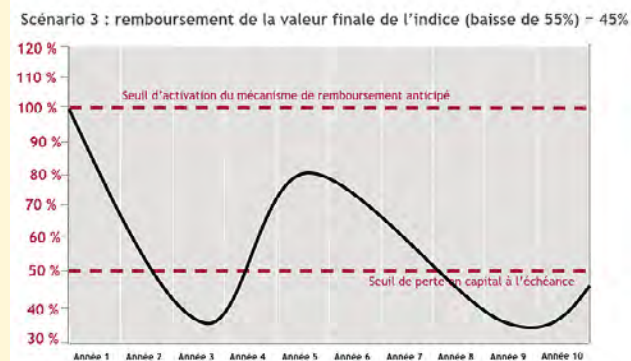
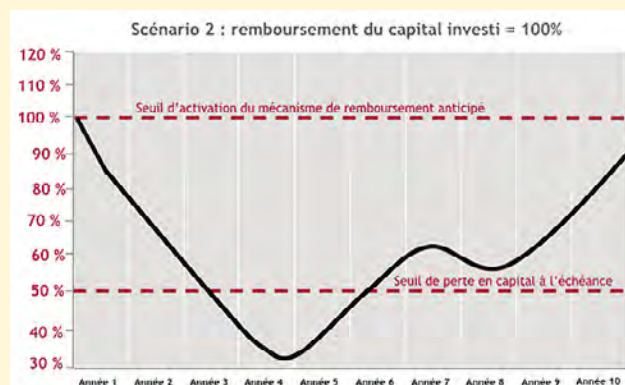
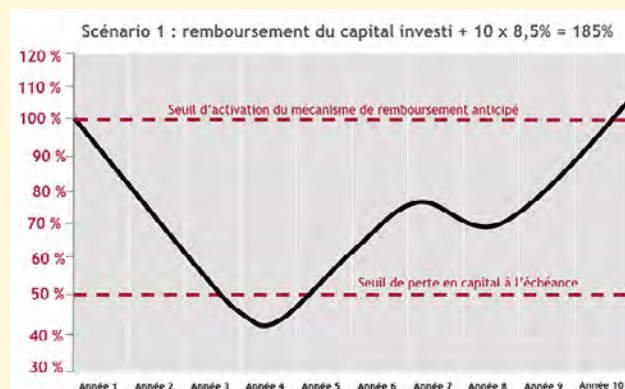
Un produit structuré est une combinaison de plusieurs produits financiers qui, une fois associés pour créer un produit sur mesure, offrent un profil de rentabilité adapté à certains besoins des investisseurs. Le terme produit structuré est un terme générique souvent employé par les néophytes mais qui englobe en réalité une grande variété de produits parfois très différents les uns des autres, allant des plus risqués aux plus sécuritaires.

Investir en bourse avec un coussin de sécurité

S'exposer aux marchés actions tout en limitant la prise de risque : voilà l'une des vocations des produits structurés à capital protégé. C'est la raison pour laquelle ils sont actuellement largement recherchés par la clientèle privée.

Afin de bien comprendre ce dont nous parlons, prenons l'exemple du produit structuré suivant qui offre à l'investisseur la possibilité d'être exposé à la hausse de l'indice CAC 40 - indice représentant les 40 plus importantes capitalisations boursières du marché français - tout en étant protégé en cas de baisse de cet indice. L'investissement, d'une durée de maximale de 10 ans, démarre le 1^{er} mars 2015, date à laquelle le cours de clôture de l'indice CAC 40 est enregistré.

Le fonctionnement du produit est assez simple : au cours des 10 années suivant celle de la souscription au produit, le cours de clôture du CAC 40 est observé au 1^{er} mars de chaque année (date anniversaire) et comparé à son niveau initial (c'est-à-dire celui relevé au 1^{er} mars 2015).



Ainsi, au 1^{er} mars 2016 :

- Si le cours de clôture du CAC 40 est supérieur ou égal à son niveau initial, alors le produit est rappelé par l'émetteur et le client récupère l'intégralité du capital qu'il a investi majoré d'un coupon de 8,50 % par année écoulée. Dans ces conditions, le client ayant investi 100 en 2015 récupère 108,50 après un an ;
- Sinon, le produit continue et l'on attend la prochaine date anniversaire, le 1^{er} mars 2017, pour tenter une nouvelle comparaison.

Au 1^{er} mars 2017 :

- Si le cours de clôture du CAC 40 est supérieur ou égal à son niveau initial, alors le produit est rappelé par l'émetteur et le client récupère l'intégralité du capital qu'il a investi majoré d'un coupon de 8,50 % par année écoulée. Dans ces conditions, le client ayant investi 100 en 2015 récupère 117 après deux ans ;
- Sinon, le produit continue, et l'on attend la prochaine date anniversaire, le 1^{er} mars 2018, pour tenter une nouvelle comparaison. Et ainsi de suite jusqu'à la dixième année...

Au 1^{er} mars 2025 (date à laquelle le produit prendra nécessairement fin), si le produit n'a jamais été rappelé par l'émetteur au cours des 10 dernières années, trois scénarios sont envisageables :

- Si le cours de clôture du CAC 40 est supérieur ou égal à son niveau initial (graphique intitulé scénario 1), alors le client récupère l'intégralité du capital qu'il a investi majoré d'un coupon de 8,50 % par année écoulée. Dans ces conditions, le client ayant investi 100 en 2015 récupère 185 après 10 ans ;
- Si le CAC 40 est en baisse de moins de 50 % par rapport à son niveau initial (graphique intitulé scénario 2), alors le client récupère l'intégralité du capital qu'il a investi, mais ne bénéficie d'aucun coupon. Dans ces conditions, le client ayant investi 100 en 2015 récupère 100 après 10 ans ;
- Si le CAC 40 est en baisse de plus de 50 % par rapport à son niveau initial (graphique intitulé scénario 3), le client subit la baisse de l'indice CAC 40. À titre d'exemple, supposons qu'au 1^{er} mars 2025 le CAC 40 clôture à un niveau égal à 45 % du niveau enregistré au 1^{er} mars 2015 (soit une baisse de 55 % depuis le 1^{er} mars 2015), le client ayant investi 100 en 2015 récupère 45 après 10 ans.



© vickitapa / istockphoto

« S'exposer aux marchés actions tout en limitant la prise de risque : voilà l'une des vocations des produits structurés à capital protégé »

Avec un tel produit, le capital investi est garanti à la date de maturité sauf si les deux conditions suivantes sont réunies :

- d'une part l'indice CAC 40 n'a jamais clôturé au-dessus de son niveau initial au cours de 10 dates anniversaires du produit ;

ET

- d'autre part, le CAC 40 clôture en baisse de plus de 50 % par rapport à son niveau initial au 1^{er} mars 2025.

Certes, ce scénario est envisageable. On peut tout à fait imaginer un violent krach de marché qui surviendrait en 2025, une baisse régulière de l'indice CAC 40 à partir de 2020, ou bien d'autres événements négatifs...

Il n'en demeure pas moins que la combinaison de ces deux conditions relève d'un scénario extrême dont la probabilité de réalisation semble relativement réduite.

Profiter d'anticipations plus complexes qu'une simple hausse des marchés actions

En achetant des actions, le scénario attendu par l'investisseur est que le cours de ces dernières augmente, le point d'entrée sur le marché est





LE POINT DE VUE...

Samantha ROUACH,
Associée-fondatrice de Platineos

De l'avantage de prendre du recul

En matière de stratégie d'investissement, la grande nouveauté pour 2015 est qu'il sera désormais de plus en plus difficile de générer de la performance sans prendre un minimum de risque. Dans ce contexte les produits structurés prennent tout leur sens.

- Les produits structurés à capital protégé permettent, comme nous l'avons vu, d'investir sur des supports dynamiques tout en limitant la prise de risque. Ils constituent ainsi pour beaucoup de nos clients une solution intermédiaire entre un placement totalement sécurisé mais dont le rendement est très faible et d'autres investissements potentiellement très performants mais pour lesquels le capital investi est à risque. J'insiste sur le fait que capital protégé ne signifie pas capital garanti : dans le cas présenté, une protection est offerte jusqu'à 50 % de baisse à horizon 10 ans ; au-delà le capital n'est plus garanti. J'insiste également sur le fait qu'en contrepartie de cette protection, le client accepte de renoncer à une partie de la hausse de l'indice CAC 40 si ce dernier venait à très bien performer : par exemple, en cas de hausse de 20 % de cet indice la première année, le produit serait rappelé par l'émetteur et l'investisseur devrait se contenter d'une performance de 8,5 %.

- Les produits structurés offrent à l'investisseur la possibilité de jouer des scénarios bien plus complexes qu'une simple vue directionnelle sur le marché, et notamment une forte volatilité à court terme (correction du marché avant un futur mouvement de reprise) ou au contraire une faible volatilité (stagnation ou très légère hausse du marché).

- Les produits structurés permettent d'éliminer ce qu'on appelle le « risque gérant ». Ce risque, omniprésent dès lors que vous investissez dans des OPCVM (FCP ou SICAV) se manifeste lorsque vous confiez vos fonds à un gérant de portefeuille plutôt que d'investir ces sommes directement sur un indice comme le CAC 40. Un gérant de portefeuille peut prendre les mauvaises décisions d'investissement et réaliser une performance inférieure à celle de l'indice qu'il a pour objectif de surperformer.

- Les produits structurés sont créés à partir de plusieurs actifs financiers différents et contiennent notamment une composante obligataire. Comme dans toute obligation, il existe un risque de défaut de l'émetteur. Il est donc indispensable de bien sélectionner le produit afin de limiter ce risque au maximum.

- Théoriquement, l'épargne investie au sein d'un produit structuré, tel que celui que nous avons présenté, n'est pas bloquée et il existe un marché secondaire au sein duquel il est possible de vendre à tout moment sa position.

Toutefois, en pratique, je déconseille presque systématiquement aux clients de vendre ces produits en cours de vie car j'ai toujours constaté que la liquidité n'était pas satisfaisante. Par conséquent, je dirige les clients sur ce type de placements uniquement s'ils sont prêts à accepter qu'il s'agit potentiellement d'un investissement de long terme et que les sommes en jeu n'auront pas besoin d'être retirées.

En guise de conclusion, rappelons à titre d'exemple qu'au 3 janvier 2005 le CAC 40 cotait 3 860 points. Dix ans plus tard, au 3 janvier 2015, après avoir successivement affronté la crise des subprimes de 2008, la crise des dettes souveraines de 2011 et la morosité économique qui sévit actuellement en Europe, l'indice CAC 40 cotait 4 110 points. Les performances passées ne présagent pas des performances à venir mais il est parfois utile de savoir prendre un peu de recul...

→ donc déterminant. Or lorsque l'on s'intéresse aux comportements de marché des différents acteurs financiers, les études tendent toutes à prouver qu'une majorité d'investisseurs - dont bien évidemment les investisseurs particuliers souvent représentés par leur banquier - entrent sur le marché lorsque la bourse a déjà bien monté (donc au plus haut) et vendent alors que la baisse a déjà été entamée (donc au plus bas), ce qui a pour effet de réduire considérablement la performance finale.

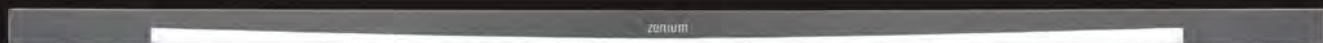
Les produits structurés permettent de contourner cette difficulté. En effet, dans le cas du produit décrit ci-dessus, peu importe la trajectoire au jour le jour de l'indice sur lequel l'épargnant est investi. À titre d'exemple (graphique intitulé scénario 4), cet indice

peut parfaitement dévisser dès le départ et rester en territoire fortement négatif pendant plusieurs années avant de finalement remonter progressivement pour revenir, au 1^{er} mars 2019, 5 % au-dessus de son niveau initial. Dans un tel scénario, l'acheteur du produit structuré ressort de cet investissement avec le remboursement de l'intégralité de son capital majoré d'un coupon de 34 %, alors même que durant cette période de 4 ans l'indice CAC 40 n'a finalement enregistré une hausse que de 5 %... ■

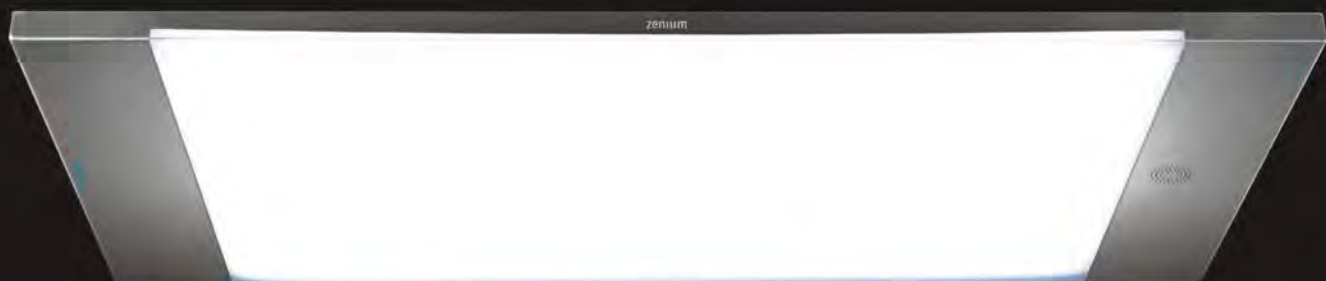
Merci à

Platineos | Conseil en gestion de patrimoine
6, avenue Franklin D. Roosevelt 75008 Paris

Samantha Rouach / Raphaël Regensberg
raphael.regensberg@platineos.com
06 33 58 56 23 www.platineos.com



PRISM®



Garantie : 5 ans

La température de couleur à portée de main !!
Sans équivalent, de par sa technologie LED haute performance,
PRISM est plus qu'un luminaire, c'est un outil à multiples facettes,
imaginé et fabriqué par Zenium.

PRISM® répond aux normes spécifiques dentaires :
DIN 67 505 - ISO 11 664 - 2.2007 - D 65 - IP 50

zenium

Zenium - Dynapôle - 100, rue Édouard Michelin - F-54710 Fléville-devant-Nancy
Tél. : 33 (0)3 83 55 03 59 - Fax : 33 (0)3 83 53 26 16 - www.zenium.fr



Zenium, fabricant des gammes : Axéon®, Avisio®, Chrom®, Slim®, Zyo®
photos non contractuels



87^e réunion scientifique de la SFODF

Pourquoi et comment opérer nos patients ?

Autour d'un thème fondateur : « Pourquoi et comment opérer nos patients ? » avec un programme construit dans le but de fournir à l'orthodontiste un outil - la chirurgie - qu'il apprenne à mieux connaître et qu'il soit susceptible d'utiliser sans inquiétude ni résignation quand son patient en a besoin.

Les différents intervenants expliqueront aux congressistes comment se passe une intervention, ses préalables, son déroulement, ses suites et ses potentielles complications. Le chirurgien se doit d'être transparent sur ce qu'il propose et de bien connaître les impératifs des orthodontistes. Le couple ortho-chirurgical doit pouvoir, ensemble idéalement, peser les pour et les contre des différentes options pour proposer la solution la mieux adaptée au patient.

Nous verrons ainsi que la pratique orthodontique sort enrichie de ses collaborations multidisciplinaires et permet de prendre plus sereinement en charge tous les patients, enfants, adolescents et adultes qui entrent dans les cabinets des orthodontistes.

Un des buts de cette 87^e réunion scientifique de la SFODF qui aura lieu à Aix-en-Provence du 15 au 16 mai prochain est donc de fournir un outil d'aide à la décision de l'orthodontiste sur ce qui peut bénéficier ou non d'un traitement de compromis.

Venez nombreux profiter des enseignements du programme suivant, avec des conférenciers de qualité, sur un sujet qui mérite de profiter des divers points de vue de praticiens œuvrant dans des spécialités médicales complémentaires.

www.sfodf2015.com

JEUDI 14 MAI 2015

Ateliers théoriques et pratiques

Nombre de places limité

ATELIER 1	State of the art en photographie, sauvegarde et utilisation courrier et powerpoint
ATELIER 2	Minivis, corticotomie et microvis enfouies

Programme scientifique

87^e réunion scientifique

sfodf

Aix-en-Provence

VENDREDI 15 MAI 2015

Au centre de congrès d'Aix-en-Provence

08h00	Accueil des participants
08h45 / 12h30	POURQUOI OPÉRER Amphithéâtre Cézanne <i>Présidents de séance : A. Marinetti et S. Nicolas</i> Ouverture officielle et présentation du rapport - <i>O. Esnault et G. Joseph</i>
08h45 / 08h55	Comment informer et accompagner efficacement un patient pour une chirurgie orthognathique ? - <i>E. Binhas</i>
08h55 / 09h15	Notions de médecine intégrative ou comment introduire des règles de psychologie simples dans la consultation d'annonce d'un protocole orthodontico-chirurgical - <i>E. Racy</i>
09h15 / 09h30	Communication et coordination pour les cas ortho-chirurgicaux : quand l'expérience parle <i>J.M. Brunel et C. Garcia</i>
09h30 / 10h00	La chirurgie orthognathique : de l'indispensable au superflu - <i>C. Galletti</i>
10h00 / 10h30	
10:30 / 11:00	Pause café et visite de la zone d'exposition
11h00 / 11h30	À la recherche d'un consensus sur la classe II : orthodontie, chirurgie, ou compromis - <i>P. Van Steenberghe</i>
11h30 / 12h00	Indications et problématique des traitements ortho-chirurgicaux bi-maxillaires et ses rapports avec l'occlusion finale - <i>J.L. Pruvost</i>
12h00 / 12h30	Chirurgie ou pas ? Peut-on l'éviter ? Quand et comment ? - <i>M. Philippart</i>
12h30 / 13h00	Chirurgie maxillo-faciale, orthodontie et ancrages temporaires osseux (ATO), un trinôme indispensable ? <i>B. Thebault et N. Behdet</i>
13h00 / 14h00	Cocktail déjeunatoire dans la zone d'exposition
13h00 / 14h00	Invisalign, innovation en Orthodontie - <i>D. Couchat</i>
14h00 / 18h15	COMMENT LES PRÉPARER ET VARIA Amphithéâtre Cézanne <i>Présidents de séance : P. Canal et S. Nicolas</i>
14h00 / 14h15	Intérêt de la chirurgie première - <i>M. Le Gall, R. Mattered, F. Cheynet</i>
14h15 / 14h35	Mieux préparer pour éviter la double peine - <i>A. Marinetti</i>
14h35 / 15h05	Invisalign® Treatment in combination with surgery - <i>J. Haubrich</i>
15h05 / 15h30	Chirurgie esthétique, chirurgie plastique et réparatrice, la prise en charge esthétique de la région péri-oral - <i>N. Bereni</i>
15h30 / 16h00	Pause café et visite de la zone d'exposition
16h00 / 17h00	Communications libres : <ul style="list-style-type: none">• 16h00 / 16h20 : Comment réussir un cas ortho-chirurgical en 2015 ? - <i>J. Ghoubril</i>• 16h20 / 16h30 : Approche thérapeutique individualisée - <i>R. Nassar El Turk</i>• 16h30 / 16h40 : La symbiose entre l'orthodontie et la chirurgie orthognathique - <i>E. Amm</i>• 16h40 / 16h50 : Chirurgie orthognathique, quand le patient est le chirurgien, et réciproquement - <i>N. Nimeskern</i>• 16h50/17h00 : Simulation des déplacements des arcades dentaires avec le système P3Di2 - <i>F. Busson</i>
17h00 / 17h30	Traitements multidisciplinaires au service du patient et de son sourire - <i>J.C. Paris</i>
17h30 / 17h50	Gestion des muscles et des fonctions oro-maxillo-faciales en kinésithérapie dans les traitements ortho-chirurgicaux - <i>M. Girard et N. Bedhet</i>
17h50 / 18h10	Facilitation métabolique osseuse par corticotomies, faut-il greffer en même temps ? - <i>J.B. Charrier</i>
18h15 / 19h30	Assemblée Générale Ordinaire de la SFODF
18h15 / 20h00	Visite guidée de la ville d'Aix-en-Provence suivie d'un cocktail



Programme scientifique

SAMEDI 16 MAI 2015

09h00 / 12h00

COMMISSION DES TABLES DE DÉMONSTRATION, DES CAS TRAITÉS ET DES COMMUNICATIONS AFFICHÉES

Hôtel du Roi René 24, boulevard du Roi René - Aix-en-Provence (5 minutes à pied du Centre de Congrès)

08h45 / 12h30
08h45 / 09h30

COMMENT OPÉRER Amphithéâtre Cézanne *Présidents de séance : O. Esnault et O. Sorel*

La préparation ortho-chirurgicale dans les 3 sens : le concept ortho-chirurgical optimisé - *A. Triaca*

09h30 / 12h30
09h30 / 09h50
09h50 / 10h10
10h10 / 11h20

GRUPE GÉNIOS

- Vivre une ostéotomie en 2015 - *L. Taiariol*
- Gestion du sens transversal maxillaire - *Caquant*
- Gestion ortho-chirurgicale des asymétries - *M. El Okeily*

10h30 / 11h00

Pause café et visite de la zone d'exposition

11h00 / 11h20

Prise en charge ortho-chirurgicale du maxillaire dans les séquelles de fente labio-palatine chez l'adolescent et l'adulte - *C. Paulus*

11h20 / 11h30

Le Front-Block, une solution pour les encombrements mandibulaires - *O. Esnault*

11h30 / 11h40

Ostéotomie haute de la mandibule, technique mini-invasive et innovante - *C. D'Hauthuille*

11h40 / 11h50

Asymétries : place de la chirurgie condylienne - *B.M. Sidjilani*

11h50 / 12h00

Opérer le bord inférieur de la mandibule : forme, volume et compétence labiale - *P. Cresseaux*

12h00 / 12h20

Quelles sont nos limites en chirurgie orthognathique ? Dogmes et idées reçues... - *J. Saboye*

12h30 / 14h00

Cocktail déjeunatoire et visite de la zone d'exposition

13h00 / 14h00

TRIOS - Prise d'empreinte numérique directe, du patient au traitement. Amphithéâtre Cézanne

14h00 / 17h30

AVENIR ET PROGRÈS Amphithéâtre Cézanne *Présidents de séance : O. Esnault et G. Joseph*

14h00 / 14h30

Remise du Prix de la meilleure communication affichée et remise des diplômes aux nouveaux titulaires de la SFODF - *M.P. Filleul et O. Sorel*

14h30/16h30

Les nouveautés technologiques au service des traitements ortho-chirurgicaux :

14h30/14h40

- Correction des défauts osseux acquis et congénitaux par implants titane microporeux - *J.B. Charrier*

14h40/15h00

• Chirurgie orthognathique guidée par ordinateur, guides et miniplaques préfabriquées.
Principe. Intérêt dans la compréhension et le contrôle du positionnement per-opérateur des branches montantes - *B. Philippe*

15h00 / 15h20

- OSBM et positionnement condylien : point et innovation - *M. Laurentjoye*

15h20 / 15h35

- Comment évaluer un risque psychologique grave face à l'engagement d'un patient dans une chirurgie orthognathique ? - *F. Benkimoun*

15h35 / 16h00

Pause café et visite de la zone d'exposition

16h00 / 16h20

Le plan de traitement céphalométrique : attitude selon l'outil utilisé - *N. Goossens*

16h20 / 16h30

Communication libre : Un nouvel acteur dans la préparation orthodontique : l'ancrage osseux - *M. Raberin*

16h30 / 17h00

CONCLUSIONS ET PROPOSITION D'UN CONSENSUS Amphithéâtre Cézanne *Présidents de séance : O. Esnault et G. Joseph*

19h30

SOIRÉE DU CONGRÈS (Pré-inscription obligatoire, places limitées)



naturellement fascinant.



« LA VRAIE PERLE EST LA BEAUTÉ À L'ÉTAT PUR. ELLE SE
FORME AU CREUX DE L'HUITRE ET N'ATTEINT SON DEGRÉ
DE PERFECTION QU'AU TERME D'UN LONG PROCESSUS. »

discovery[®] pearl. Issu de plus de 3 années d'études et fabriqué par injection-moulage d'une alumine polycristalline ultra pure, ce nouveau bracket Dentaaurum place la barre encore plus haut en matière d'esthétique en orthodontie. De par sa teinte, sa grande translucidité et ses dimensions optimales, il est en parfaite harmonie avec la dent, au point d'être pratiquement invisible. Ce bracket d'une discrétion et efficacité étonnantes vous offre aussi tous les avantages d'un bracket discovery[®].

Dispositif Médical réglementé pour soins dentaires réservé aux professionnels de santé
Marquage CE 0483 – Classe IIa. Organisme certificateur: mdc GmbH, Allemagne.

Lire attentivement les instructions d'utilisation dans la notice ou sur l'étiquette avant toute utilisation.

Dispositif non remboursé par les organismes d'assurance maladie.

D
DENTAURUM
FRANCE

Dentaaurum France SAS | Boulevard du Courcerin | Allée des Voyageurs | Z.A. Lognes Paris Est | CS 60068 | 77437 Marne-La-Vallée Cedex 2

Tél. 01 64 11 26 26 | Fax 01 60 17 43 47 | www.dentaaurum.fr | e-mail: info@dentaaurum.fr

Nos partenaires



Mai

Aix-en-Provence, 14 mai
Aligneurs Orthocaps
Traitements par aligneurs
Formation à l'utilisation
et certification
 Cours du Dr Wajeeh Khan
 RMO Europe
 Service cours et séminaires
 Tél. : 03 88 40 67 35
 Mail : seminaires@rmoeurope.com
 Web : www.rmoeurope.com

Lisbonne, Portugal
du 14 au 18 mai
Séminaire Ortho
Partner Evasion
 Contact : Ortho Partner
 Cécile Pavot
 Tél : 01 48 70 12 69
 Mail : cpavot@myorthopartner.com

Aix-en-Provence
15 et 16 mai
87^{ème} réunion scientifique
de la SFODF :
Pourquoi et comment
opérer nos patients ?
 Contact : SFODF
 Web : www.sfodf2015.com

Igny
21 mai 2015
Atelier de mise en œuvre
Education fonctionnelle
 Dr Choukroun et Mme
 Barthet Favart
 Contact : Régine COQ
 Mail : orthoplus@orthoplus.fr
 Web : www.orthoplus.fr

Paris
28 mai
Atelier de motivation :
coopération du patient
et des parents
 Dr Choukroun
 Contact : Régine COQ
 Tél : 01 69 41 90 28
 Mail : orthoplus@orthoplus.fr
 Web : www.orthoplus.fr

Paris, 30 et 31 mai
Le Système Damon :
compréhension
et intégration (niv. 1)
 par le Docteur B. Nourry
 Les Séminaires Ormco
 Info : 00800 30 32 30 32
 Mail : Maria.castagnetta@ormco.com
 Inscriptions :
contact@seminairesormco.com
 Web : www.ormco.fr

Juin

Paris, 1^{er} juin
Study Group
Education fonctionnelle
 Drs Rollet
 et Mme Barthet Favart
 Contact :
 Régine COQ
 Tél. : 01 69 41 90 28
 Mail : orthoplus@orthoplus.fr
 Web : www.orthoplus.fr

Montpellier, 1^{er} juin
Éducation fonctionnelle :
Une journée sur le thème
de l'orthodontie
myofonctionnelle
 Cours du Dr Franco Bruno
 RMO Europe Service cours
 et séminaires
 Tél. : 03 88 40 67 35
 Mail : seminaires@rmoeurope.com
 Web : www.rmoeurope.com

Ivry-sur-Seine
6 - 7 - 8 juin
Cours LROC-3.
Bielles de Herbst
et thérapeutique linguo-ramo-
occluso-corticale en un temps
de l'insuffisance faciale
 Par le Dr Bruno Bonnet
 Contact : Color
 Tél : 01 46 71 38 97
 Fax : 01 45 21 96 92
 Mail : bbonnet-lroc-color@orange.fr
 Web : www.insuffisance-faciale-bruno-bonnet.fr

Lyon
6 et 7 juin
Le système Harmony
Revue de traitement : comment
bien préparer et achever
son traitement.
Théorie, Pratique et
User Meeting
 Dr Jean-François Cuzin,
 Dr Paolo Manzo,
 Professeur Bart Vande Vannet
 Contact : Harmony
 C. Ciudad-Lobaton
 Tél : 01 49 89 59 40
 Mail : cecile@myharmony.eu

Igny, 8 Juin
Thermoformage
atelier n°5
Autres gouttières
thermoformées
 Travaux pratiques avec
 le matériel Erkodent
 Nathalie Guilbaud
 Contact : Régine COQ
 Tél : 01 69 41 90 28
 Mail : orthoplus@orthoplus.fr
 Web : www.orthoplus.fr

Paris, 8 juin
Mini-vis d'ancrage
en orthodontie :
pourquoi, comment ?
 Cours du Dr Christophe Lesage
 RMO Europe Service cours
 et séminaires
 Tél. : 03 88 40 67 35
 Mail : seminaires@rmoeurope.com
 Web : www.rmoeurope.com

Paris
8 et 9 juin 2015
ODFI : Comprendre
le concept et apprendre
le moyen thérapeutique
Cours d'initiation à l'exercice de
la réhabilitation neuro occlusale
de Pedro Planas
 Dr Patrick Ampen
 Renseignements :
 Web : www.uniodf.org

Paris
11 juin
Les transplantations
et les implants en ODF
 Contact : SFODF
 Tél. : 01 43 80 72 26
 Mail : sfodf@wanadoo.fr

Lyon
11 juin
Posture et Orthodontie
 Dr Bohar
 Contact : Régine COQ
 Tél : 01 69 41 90 28
 Mail : orthoplus@orthoplus.fr
 Web : www.orthoplus.fr

Paris
11 juin
Optimisation
de la distalisation
molaire associée au
bracket auto-ligaturant
 Dr Carriere
 Contact : Régine COQ
 Tél : 01 69 41 90 28
 Mail : orthoplus@orthoplus.fr
 Web : www.orthoplus.fr

Paris, 11 juin
Le collage en technique Damon
 Par le Docteur J.-R. Van Becelaere
 Les Séminaires Ormco
 Info : 00800 30 32 30 32
 Mail : Maria.castagnetta@ormco.com
 Inscriptions :
contact@seminairesormco.com
 Web : www.ormco.fr

Paris, 11 juin
Jean-Michel Bonvarlet
C.Q.F.D. Contrôle
Qualité & Forces Douces.
Pourquoi les attaches
auto-ligaturantes ?
 American Orthodontics France
 Francine Lang
 Tél. 01 49 38 16 60
 Mail : flang@americanortho.com

Paris
13 juin 2015
Séminaire d'orthodontie :
cours et TP :
le collage indirect
de A à Z - Dr Laila Hitmi
 Une procédure simple,
 rapide et ergonomique réalisable
 intégralement dans votre cabinet
 Cours interactif et
 travaux pratiques
 Contact :
 Emmanuelle Foucher
 Mail : emmanuelle.foucher@gacd.fr
 Tél. : 06 64 80 99 44
 Web : www.gacd.fr

Retrouvez les petites annonces sur le portail
www.edp-dentaire.fr

Paris**13 et 14 juin****Les finitions en technique****Damon - Par le****Docteur J.-R. Van Becelaere****Les Séminaires Ormco****Info : 00800 30 32 30 32****Mail : Maria.castagnetta****@ormco.com****Inscriptions :****contact@seminairesormco.com****Web : www.ormco.fr****Paris, 18 juin****Le système Damon :****Cours In-Office****Par le Docteur J.-Y. Assor****Les Séminaires Ormco****Info : 00800 30 32 30 32****Mail : Maria.castagnetta****@ormco.com****Inscriptions :****contact@seminairesormco.com****Web : www.ormco.fr****Paris****18 juin****Invisalign Training Course****Formation Initiale****Tél. : 0800 90 45 21****Mail : france-info@aligntech.com****Web : www.aligneu.com****Perpignan****18, 19, 20, 21 juin****Séminaire pratique****orthoposturodentie 2^e degré****Axiographie,****tests posturaux****Orthodontie sous gouttière****Dr Clauzade****Tél. : 04 68 51 22 23****Mail : michel.clauzade****@wanadoo.fr****Web : www.orthoposturodentie.com****Clermont-Ferrand****20 juin****Liberty Bielle :****une alternative
pour les traitements
orthopédiques****Module orthésiste****et praticien In-Office****Cours du Dr Éric Marie-Catherine****et de M. Franck Marie-Catherine****RMO Europe****Service cours séminaires****Tél. : 03 88 40 67 35****Mail : seminaires****@rmoeurope.com****Web : www.rmoeurope.com****Strasbourg, 22 juin****Conférence Initiation****Education fonctionnelle****Drs Rollet, Vallée****et Mme Barthelet Favart****Contact : Régine COQ****Tél : 01 69 41 90 28****Mail : orthoplus@orthoplus.fr****Web : www.orthoplus.fr****Paris, 25 juin****Modern Orthodontics****Arcs à mémoire de forme****& systèmes autoligaturants :****utilisation clinique raisonnée****Dr Christian Demange****et Pr Laurence Jordan****Contact : Nadia Godard****Mail : n.godard****@gcorthodontics.eu****Paris, la Défense, 25 - 27 juin****Formation pour****assistantes ODF****M. Philippe Mollard****Contact : Elena Spodar****Tél. : 02 47 40 24 04****Mail : gac-fr.cours@dentsply.com****Web : www.dentsplygac.eu****Perpignan, 25, 26, 27, 28 juin****Séminaire pratique****orthoposturodentie 1^{er} degré****Montage en articulateur****tests postuarux****Confection des gouttières****Dr Clauzade****Mail : michel.clauzade****@wanadoo.fr****Web : orthoposturodentie.com****Paris, 27 et 28 juin****L'intégration du système****Insignia au quotidien****par le Docteur J. Kozlowski****Les séminaires Ormco****Info : 00800 30 32 30 32****Mail : Maria.castagnetta****@ormco.com****Inscriptions :****contact@seminairesormco.com****Web : www.ormco.fr****Madrid, 27 et 28 juin****Master Damon Module 1****Les séminaires Ormco****Info : 00800 30 32 30 32****Mail : Maria.castagnetta****@ormco.com****Inscriptions :****contact@seminairesormco.com****Web : www.ormco.fr****Séminaire d'orthodontie**

- Notre profession évolue très vite. Et vous ?
 - Boostez votre activité de façon décontractée
 - 9 systèmes-clés pour y arriver
- 8 et 9 octobre 2015 - Paris**

Contact : Mme Clémence Vanel**Tél. : 04 42 108 108****Mail : contact@binhas.com****Site internet : www.binhas.com****Tunis, 28 et 29 juin****Les mini-vis en orthodontie :****Cours In-Office****Docteur S. Ellouze****Les Séminaires Ormco****Info : 00800 30 32 30 32****Mail : Maria.castagnetta****@ormco.com****Inscriptions :****contact@seminairesormco.com****Web : www.ormco.fr****Lyon****5 et 6 septembre****Le Système Damon****Compréhension et****intégration (niv.1)****Dr B. Nourry****Les Séminaires Ormco****Tél. : 00800 3032 3032****Mail : maria.castagnetta****@ormcoeurope.com****Web : www.ormco.fr****Nantes, 10 septembre****C.Q.F.D.****Contrôle Qualité****& Forces Douces.****Pourquoi les attaches****auto-ligaturantes ?****Jean-Michel Bonvarlet****American Orthodontics France****Contact : Francine Lang****Tél. : 01 49 38 16 60****Mail : flang@americanortho.com****Paris, 10 septembre****Les gouttières****d'éducation fonctionnelle****Par le Docteur P. Nicolleau****Les Séminaires Ormco****Info : 00800 30 32 30 32****Mail : Maria.castagnetta****@ormco.com****Inscriptions :****contact@seminairesormco.com****Web : www.ormco.fr****Carantec (29)****du jeudi 10 septembre au soir****au lundi 14 sept. 2015 à midi****Cours - Séjour ODFI****en Bretagne : Comprendre****le concept et apprendre****le moyen thérapeutique****« Cours d'initiation à l'exercice****de la réhabilitation neuro****occlusale de P. Planas »****Contact : Dr Patrick Ampen****web : www.uniodf.org****Juillet****Ivry-sur-Seine****4 - 5 - 6 juillet 2015****Cours LROC-4.****Conjonction ELN/****Lip-bumpers****mini-activateur-****antérieur-vertical****et thérapeutique****linguo-ramo-occluso-****corticale en 1 temps****de l'insuffisance Faciale****Par le Dr Bruno Bonnet****Contact : Color****Tél. : 01 46 71 38 97****Fax : 01 45 21 96 92****Mail : bbonnet-lroc-color****@orange.fr****Web : www.insuffisance-****faciale-bruno-bonnet.fr****Septembre****Bruxelles****4, 5 et 6 septembre****L'orthodontie****pluridisciplinaire :****6^e rencontre francophone****Association internationale****des orthodontistes francophones****De Coster Thierry****Tél. : 32(0) 23 44 94 84****Mail : www.aiof.org**

→ **Paris, 12 et 13 septembre**
Peut-on se passer des mini-vis en orthodontie ?
 Par les Drs S. Ellouze et F. Darqué
 Les séminaires Ormco
 Info : 00800 30 32 30 32
 Mail : Maria.castagnetta@ormco.com
 Inscriptions : contact@seminairesormco.com
 Web : www.ormco.fr

Marseille
14 septembre 2015
Lumière sur l'orthodontie de l'adulte
 Dr Raphaël Filippi et Dr Paul Cresseaux
 Mail : contact.n.godard@gcorthodontics.eu

Paris, 14 septembre
(Nouvelle) façon de traiter la Classe II avec le distaliseur de Wilson
Une solution pratique et efficace
 Cours des Drs Luc Arzel et Carl Baudiffier
 RMO Europe Service cours et séminaires
 Tél. : 03 88 40 67 35
 Mail : seminaires@rmoeurope.com
 Web : www.rmoeurope.com

Paris, 17 septembre
Invisalign Training Course
Formation Initiale
 Tél. : 0800 90 45 21
 Mail : france-info@aligntech.com
 Web : www.aligneu.com

Paris, 17 septembre
L'évolution des traitements chirurgico-orthodontiques : le point en 2015
 Contact : SFODF
 Tél. : 01 43 80 72 26
 Mail : sfodf@wanadoo.fr

Paris, 17 septembre
Aligneurs Orthocaps
Formation à l'utilisation et certification
 Cours du Dr Wajeeh Khan
 RMO Europe Service cours et séminaires
 Tél. : 03 88 40 67 35
 Mail : seminaires@rmoeurope.com
 Web : www.rmoeurope.com

Paris, La Défense
24 - 26 septembre
Formation pour assistantes ODF
M. Philippe Mollard
 Contact : Elena Spodar
 Tél. : 02 47 40 24 04
 Mail : gac-fr.cours@dentsply.com
 Web : www.dentsplygac.eu

Paris, 26 septembre 2015
TP thermoformage « tout savoir sur le thermoformage »
 1 h de théorie sur les intérêts du thermoformage puis : Réalisation des gouttières de Fluoruration, bruxisme, protèges dents. Réalisation de moulages en plâtre, moulages en silicone, moulages en résine
 Contact : Emmanuelle Foucher
 Tél. : 06 64 80 99 44
 Mail : emmanuelle.foucher@gacd.fr
 Web : www.gacd.fr

Paris
27 et 28 septembre 2015
Une orthodontie lingual de confort pour tous
 Dr Jean-François Ernout en collaboration avec le laboratoire Comiro Module 1 et 2
 Contact : n.godard@gcorthodontics.eu

Ivry-sur-Seine
26 - 27 - 28 septembre
Cours LROC-5. Stratégie thérapeutique linguo-ramo-occluso-corticale du changement de denture en 1 temps - Cas cliniques
 Par le Dr Bruno Bonnet
 Contact : Color
 Tél. : 01 46 71 38 97
 Fax : 01 45 21 96 92
 Mail : bbonnet-lroc-color@orange.fr
 Web : www.insuffisance-faciale-bruno-bonnet.fr

Paris
27- 28 septembre
Le système TGO nouvelle génération
 Dr Le Gall & Dr Soulié
 Contact : Elena Spodar
 Tél. : 02 47 40 24 04
 Mail : gac-fr.cours@dentsply.com
 Web : www.dentsplygac.eu

« Autoligaturants et minivis d'ancrage : nouvelles stratégies »
Dr Caroline Cazenave
Paris, 10 octobre

Contact : American Orthodontics France
 Francine Lang
 Tél. 01 49 38 16 60
 Mail : flang@americanortho.com

Marseille
10 octobre
Séminaire d'orthodontie : cours et TP :
 Le collage indirect de A à Z
 Dr Laila Hitmi
 Une procédure simple, rapide et ergonomique réalisable intégralement dans votre cabinet
 Cours interactif et travaux pratiques
 Contact : Emmanuelle Foucher
 Tél. : 06 64 80 99 44
 Mail : emmanuelle.foucher@gacd.fr
 Web : www.gacd.fr

Paris
10 et 11 octobre
Le Système Damon : la maîtrise (niveau II)
 par le Docteur B. Nourry
 Les séminaires Ormco
 Info : 00800 30 32 30 32
 Mail : Maria.castagnetta@ormco.com
 Inscriptions : contact@seminairesormco.com
 Web : www.ormco.fr

Cherbourg, 12 octobre
(Nouvelle) façon de traiter la Classe II avec le distaliseur de Wilson
 Une solution pratique et efficace
 Cours In-Office des Drs Luc Arzel et Carl Baudiffier
 RMO Europe Service cours et séminaires
 Tél. : 03 88 40 67 35
 Mail : seminaires@rmoeurope.com
 Web : www.rmoeurope.com

Paris, 12 octobre
Éducation fonctionnelle : une journée sur le thème de l'orthodontie myofonctionnelle
 Cours du Dr Franco Bruno
 RMO Europe Service cours et séminaires
 Tél. : 03 88 40 67 35
 Mail : seminaires@rmoeurope.com
 Web : www.rmoeurope.com

Paris, 15 octobre
Le traitement des classes III
 Contact : SFODF
 Tél. : 01 43 80 72 26
 Mail : sfodf@wanadoo.fr

Octobre

Paris, 1^{er} octobre
Le collage en technique Damon
 Par le Dr J.-R. Van Becelaere
 Les séminaires Ormco
 Tél. : 00800 3032 3032
 Mail : maria.castagnetta@ormcoeurope.com
 Web : www.ormco.fr

Clermont-Ferrand
3 octobre
Liberty Bielle : une alternative pour les traitements orthopédiques
 Module orthésiste et praticien In-Office
 Cours du Dr Éric Marie-Catherine et de M. Franck Marie-Catherine
 RMO Europe
 Service cours et séminaires
 Tél. : 03 88 40 67 35
 Mail : seminaires@rmoeurope.com
 Web : www.rmoeurope.com

Retrouvez les petites annonces sur le portail www.edp-dentaire.fr

Paris
4 octobre
Le traitement des classes III par le Dr C. Chang
 Les séminaires Ormco
 Info : 00800 30 32 30 32
 Mail : Maria.castagnetta@ormco.com
 Inscriptions : contact@seminairesormco.com
 Web : www.ormco.fr

Et si vous n'aviez plus à choisir entre Esthétisme, Efficacité et Technologie ?



orthocaps®

Traitements par aligneurs,
architectes de sourires !

- ✓ Qualité de fabrication
- ✓ Transparence - Confort
- ✓ Efficacité
- ✓ Gouttières Jour / Nuit
- ✓ Validation des objectifs en fonction de la progression du traitement
- ✓ Rapport qualité / prix

Dispositifs médicaux sur mesure, fabriqués par Orthocaps -
Réservé aux professionnels - Non remboursé par les orga-
nismes d'assurance santé - Merci de respecter les condi-
tions d'utilisation présentes sur l'étiquette - 07/04/2015



Distribué par



Orthodontie de l'adulte

- session 4 : du 27 au 29 juin 2015
- session 5 : du 17 au 19 octobre 2015
- session 6 : du 23 au 25 janvier 2016
- session 7 : du 2 au 4 avril 2016
- session 8 : 2 au 4 juillet 2016

Contact : académie d'orthodontie
Mail : contact@academie-orthodontie.fr
Web : www.academie-orthodontie.fr

→ Paris
15 octobre
Invisalign Training Course
Formation initiale
Tél. : 0800 90 45 21
Mail : france-info@aligntech.com
Web : www.aligneu.com

Madrid
16 et 17 octobre
Master Damon
Module II
Les séminaires Ormco
Info : 00800 30 32 30 32
Mail : Maria.castagnetta@ormco.com
Inscriptions :
contact@seminairesormco.com
Web : www.ormco.fr

Novembre

Ivry-sur-Seine
14 - 15 novembre
Atelier LROC
Psychosomatique
de l'insuffisance faciale
Grille de lecture
psychanalytique
Par le Dr. Bruno Bonnet
Contact : Color
Tél. : 01 46 71 38 97
Fax : 01 45 21 96 92
Mail : bbonnet-lroc-color@orange.fr
Web : www.insuffisance-faciale-bruno-bonnet.fr

Paris,
23 et 24 novembre 2015
ODFI : Comprendre
le concept et apprendre
le moyen thérapeutique
Cours d'initiation
à l'exercice de la
réhabilitation neuro occlusale
de Pedro Planas
Contact :
Dr Patrick Ampen
Web : www.uniodf.org

Paris
26-27 novembre
Troubles temporo
mandibulaires
Dr Wacyl Mesnay
Contact : Elena Spodar
Tél. : 02 47 40 24 04
Mail : gac-fr.cours@dentsply.com
Web : www.dentsplygac.eu

Paris
La Défense
26 et 28 novembre
Formation
pour assistantes ODF
M. Philippe Mollard
Contact :
Elena Spodar
Tél. : 02 47 40 24 04
Mail : gac-fr.cours@dentsply.com
Web : www.dentsplygac.eu

Décembre

Paris
3 décembre
Les gouttières
d'éducation fonctionnelle
Par le Dr P. Nicolleau
Les séminaires Ormco
Info : 00800 30 32 30 32
Mail : Maria.castagnetta@ormco.com
Inscriptions :
contact@seminairesormco.com
Web : www.ormco.fr

Aix-en-Provence
5 et 6 Décembre
Le Système Damon :
compréhension
et intégration (niv. 1)
Par le Docteur B. Nourry
Les séminaires Ormco
Info : 00800 30 32 30 32
Mail : Maria.castagnetta@ormco.com
Inscriptions :
contact@seminairesormco.com
Web : www.ormco.fr

Paris, 4 - 5 décembre
Le concept PUL
Dr Elie Callabe
Contact : Elena Spodar
Tél. : 02 47 40 24 04
Mail : gac-fr.cours@dentsply.com
Web : www.dentsplygac.eu

Paris, 13 et 14 décembre
Damon update :
4 demi-journées
pour intégrer exceller,
transcender le système
Damon (niveau III)
Par le Docteur P. Van Steenberghe
Les séminaires Ormco
Info : 00800 30 32 30 32
Mail : Maria.castagnetta@ormco.com
Inscriptions :
contact@seminairesormco.com
Web : www.ormco.fr

Paris, 10 décembre
Invisalign Training Course
formation initiale
Tél. : 0800 90 45 21
Mail : france-info@aligntech.com
Web : www.aligneu.com

Paris, 12 décembre 2015
Séminaire d'orthodontie :
email et orthodontie
Dr Laila Hitmi
L'orthodontiste averti
doit se soucier du respect
de l'intégralité amélaire
tout au long du traitement
multi-attache du jour de la pose
au jour de la dépose
Contact : Emmanuelle Foucher
Tél : 06 64 80 99 44
Mail : emmanuelle.foucher@gacd.fr
Web : www.gacd.fr

Ivry-sur-Seine
12 - 13 décembre 2015
Atelier LROC
Pliage et adaptation LROC
des Lip-Bumpers de Korn
Par le Dr. Bruno Bonnet
Contact : Color
Tél : 01 46 71 38 97
Fax : 01 45 21 96 92
Mail : bbonnet-lroc-color@orange.fr
Web : www.insuffisance-faciale-bruno-bonnet.fr

edp dentaire
Groupe EDP Sciences

L'agenda perpétuel de rendez-vous

Cet agenda va vous faciliter la vie au cabinet !

Il vous permet de gérer vos rendez-vous par modules de 10 mn, de consigner de façon exacte urgences et rendez-vous courts. Pas de dimanches ni de pub, une amplitude horaire de 8 h 00 à 20 h 00, cet agenda va devenir un outil privilégié de votre vie professionnelle. Avec en plus à photocopier à volonté un questionnaire de connaissance, un questionnaire médical, une fiche de premier rendez-vous et des tableaux de bord de suivi des devis.



Couverture
et page intérieure

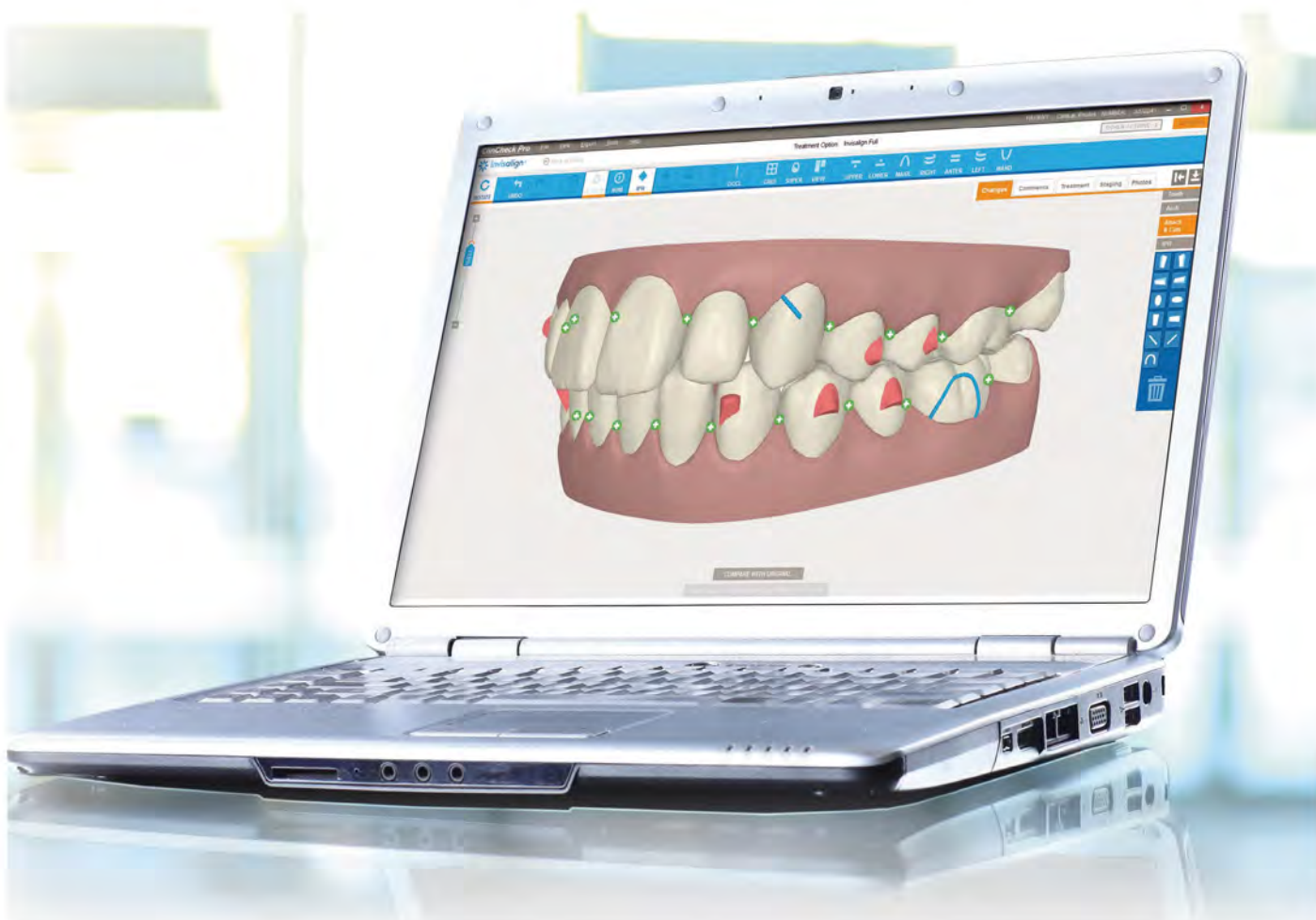
Format 30 x 24 cm, 65 semaines
sans mention de date (personnalisable).

Commandez dès aujourd'hui en ligne sur
www.librairie-garanciere.com

Invisalign G6

Découvrez de nouvelles **possibilités** avec **ClinCheck Pro.**

Le contrôle en 3D pour plus de précision.



Align Technology présente ClinCheck® Pro, avec Contrôles 3D. Conçu pour vous permettre de bénéficier d'un contrôle plus précis en réalisant des modifications directement sur le modèle en 3D et en visualisant en temps réel les effets sur toute la dentition, pour vous aider à atteindre vos objectifs de traitement.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur [invisalign.fr/clincheckpro](https://www.invisalign.fr/clincheckpro)



OFFRES D'EMPLOI

Remplacement

83 - LA SEYNE-SUR-MER

Réf. Y5AH

Recherche un remplaçant(e) en ODF pour le mois de juillet 2015 et/ou septembre 2015 suivi éventuellement d'une collaboration

Tél. : 04 94 30 20 15

Mail : coralieaubin@wanadoo.fr

Collaboration

69 - LYON Réf. PUXF

URGENT - Cabinet O.D.F. recherche collaborateur spécialiste à temps partiel.

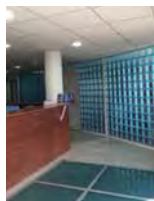
Tél. : 04 72 76 39 35

Mail :

direction@docteurfilippi.com

CABINET

Vente



34 - HERAULT

Réf. 8PLK

Vends cause déménagement 50% des parts de SCP dans un cabinet

d'orthodontie de 2 praticiens (CECSMO) avec ou sans les murs. Locaux récents de 140 m² avec plateau technique complet : 4 fauteuils, postes informatiques (Arakis, Odrade), radio numérique (panoramique et téléradiographie). Équipe dynamique et compétente. Collaboration possible. Qualité de vie dans le sud de la France à 15 km de la plage et à 150 km de la montagne et de l'Espagne. Merci de me contacter uniquement par téléphone.

Tél. : 06 19 57 13 15

77 - CHELLES

Réf. 19CM

Urgent - Vends cabinet ODF, arrêt d'activité pour raison de santé, centre-ville, au 1^{er} étage, cabinet équipé 100 m² (prix immobilier), immeuble récent, informatisé, climatisé, deux fauteuils, parking. Potentiel à développer.

Tél. : 01 64 72 03 58

Mail : denis.toubiana@orange.fr

Location

06 - ANTIBES

Réf. SMTU

A louer local pour cabinet ODF, rez-de-chaussée, très lumineux, proche de l'entrée d'autoroute d'Antibes, 80 m² divisibles en 3 salles de soins (équipées lave-main) avec accueil, secrétariat, salle d'attente, salle de stérilisation, wc, accès handicapés, climatisé (chaud/froid). Parking possible. Loyer 2300 € mensuels + charges. [http:// www.dentaloffice.simplesite.com](http://www.dentaloffice.simplesite.com)

Tél. : 06 10 66 16 71

Mail : axemay.jow@gmail.com

MATERIEL

Achat

59 - LILLE

Réf. RP19

Achète tout mobilier médical ancien en métal ou bois des années 1900-50. Vitrine ou meuble avec plateau en marbre portes vitrées et tiroirs. Meuble rond avec plateau en opaline, lampe scialytique sur roulettes... Ancien sujet anatomique (écorché), crâne et squelette d'étude. Mobilier et luminaire de salle d'attente ou de bureau des années 50 à 70. Achat dans toute la France.

Tél. : 06 82 43 78 10

Mail : huet1972@gmail.com

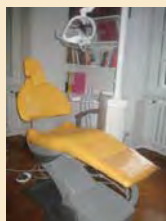
68 - HAUT-RHIN

Réf. R75Q

Vends fauteuil technodent avec crachoir scialytique, seringue aspiration turbine, meuble Dentalart Archimède, meuble à tiroirs pour 2 postes Kubler, tabouret vibreur à platre Mestra, lot de 500 bagues neuves molaires sup et inf RICKETTS Forestadent, pinces orthodontistes. Liste sur demande. Meuble OBBO d'accueil jaune et blanc. Bureau de direction OBBO en granit rose et noisette. Les photos sont expédiées sur demande.

Tél. : 06 51 68 17 45

Mail : maliva6716@gmail.com



POUR VOS ANNONCES DENTAIRES, MISEZ SUR

LA FORCE DE DIFFUSION DE NOTRE GROUPE !



Avec notre formule pack, diffusez vos annonces

- sur Internet (le site edp-dentaire et le réseau social Dento-réseau) pour 30, 60 ou 90 jours
- sur Orthophile, (lu par 50% des orthodontistes).



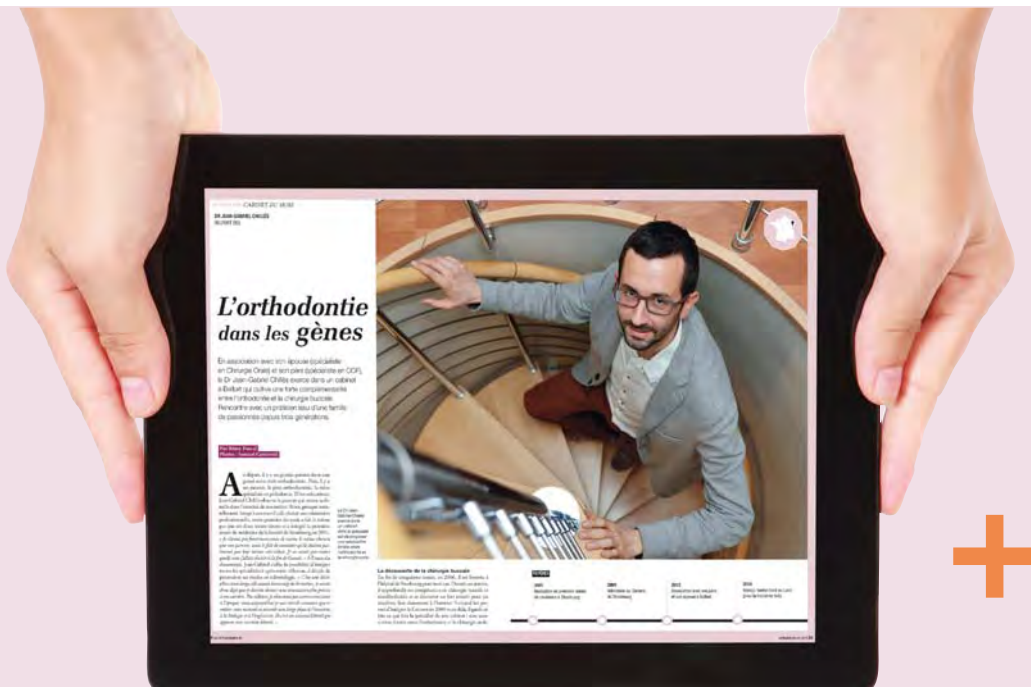
Maximisez votre efficacité avec :

- des options de diffusion presse dans Dentoscope envoyé aux 27000 cabinets dentaires de France métropolitaine.
- des options de visibilité (photos, mise en avant etc.)

Pour passer votre annonce dans Orthophile, une seule adresse : www.edpdentaire.fr onglet « petites annonces »

Support téléphonique au 04 42 38 58 54 du lundi au vendredi de 9h à 17h.

Votre abonnement à présent disponible en version numérique !

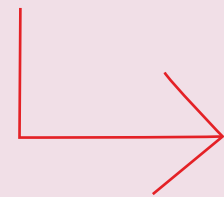


L'abonnement numérique : pour accéder à Orthophile partout, depuis votre ordinateur ou votre tablette



L'abonnement papier : Orthophile 5 fois par an dans votre boîte aux lettres

**POUR MIEUX
MANAGER
VOTRE CABINET
RENOVEZ-VITE
CE BON
D'ABONNEMENT**



Abonnez-vous aussi en ligne sur www.edp-dentaire.fr



orthophile Bulletin d'abonnement

MIEUX MANAGER SON CABINET D'ORTHODONTIE

Merci de retourner le bulletin avec votre règlement par chèque à l'ordre d'Orthophile :
Orthophile - Service abonnement - Le Décisium bât. C1
1, rue Mahatma Gandhi, 13100 Aix-en-Provence - Tél. : 04 42 38 58 54
contact@edpsante.fr

OUI, je m'abonne à Orthophile

Nom : Prénom :
Adresse :
Code postal : | | | | | Ville :
Tel : | | | | |

Email obligatoire pour recevoir vos codes d'accès à la version numérique :

.....@.....

Je choisis la formule suivante (cocher la case correspondant à la formule choisie)

Abonnement	Version papier seul	Version numérique seule	Version papier + numérique
1 an → 5 numéros	<input type="checkbox"/> 144 € au lieu de 174 €	<input type="checkbox"/> 144 €	<input type="checkbox"/> 172 €

ORTHO 42

RCS Evry : 429 728 827. Conformément à la loi « Informatique et Libertés » du 6 janvier 1978, vous disposez d'un droit d'accès et de rectification aux données personnelles vous concernant. Par notre intermédiaire, vous pouvez être amené à recevoir des propositions d'autres sociétés. Si vous ne le souhaitez pas, il suffit de nous écrire (Orthophile - Service Abonnement, Le Décisium, Bâtiment C1 - 1 rue Mahatma Gandhi, 13100 Aix-en-Provence) en nous indiquant vos nom, prénom et adresse.



DR GUILLAUME JOSEPH

Exercice libéral à Pertuis (84)

Président de la 87^e réunion scientifique de la SFODF.

De l'enrichissement mutuel

Cela paraît évident, il faut connaître le métier de l'autre pour pouvoir mieux le comprendre, voir ses limites évoluer au fil du temps et des innovations, et savoir ainsi rassurer son patient et faire les bons choix. C'est pourquoi l'orthodontiste doit savoir comment se passe une intervention chirurgicale, tant ses préalables que son déroulement, mais également ses suites... et ses potentielles complications. De son côté, le chirurgien quant à lui se doit d'être transparent sur ce qu'il propose et de bien connaître les impératifs orthodontiques.

pratique, ce sont ces patients « limites » qui posent souvent problème. Le praticien arrive généralement très bien à déterminer ce qui est de nature purement orthodontique ou ce qui sera à l'évidence chirurgical. Mais pour l'aider dans cette démarche, il faut auparavant annihiler les peurs parfois irrationnelles qui gravitent autour de l'acte chirurgical, et c'est aux chirurgiens de s'y atteler ! Il faut s'en convaincre, la chirurgie orthognathique n'est pas celle d'il y a 30 ans : la majorité des patients peuvent sortir le jour ou le lendemain de leur intervention.

« La pratique orthodontique sort enrichie de ses collaborations multi-disciplinaires et permet de prendre plus sereinement en charge tous les patients »

Ce couple ortho-chirurgical doit pouvoir, ensemble idéalement, peser les avantages et les inconvénients, les bénéfices et les risques des différentes options pour proposer la solution la mieux adaptée au patient. L'un des buts que nous nous sommes fixés pour la 87^e réunion scientifique de la SFODF et de la SFOL* est de fournir un outil d'aide à la décision de l'orthodontiste sur les cas qui peuvent bénéficier ou non d'un traitement de compromis. Vous l'avez certainement constaté dans votre

L'ambition de ce congrès est de fournir à l'orthodontiste un outil pratique pour qu'il apprenne à mieux connaître la chirurgie et qu'il soit susceptible de l'utiliser sans inquiétude ni résignation dans l'intérêt de son patient. La pratique orthodontique sort enrichie de ses collaborations multi-disciplinaires et permet de prendre plus sereinement en charge tous les patients, enfants, adolescents et adultes qui entrent dans nos cabinets !

*87^e réunion scientifique de la SFODF les 15 et 16 mai 2015 à Aix-en-Provence. www.sfodf.org

Aux prochains
sommaires

COMMUNICATION



Communiquer
avec les caméras
intra-orales

MANAGEMENT



Offrir
une séance
de relooking

Retrouvez-nous sur www.edp-dentaire.fr



orthodontic SYSTEMS

Une gamme complète de tubes à coller pour répondre à tous vos choix thérapeutiques.



FLI® mini tube



FLI® tube



FLI® double tubes

NOUVEAU

Dispositif Médical de Classe IIa - CE 0483 - Réservé aux professionnels
- Non remboursé par les organismes d'assurance santé - Merci de respecter les conditions d'utilisation présentes sur l'étiquette - 07/04/2015



Synergistic Solutions for
Progressive Orthodontics

RMO®
rocky mountain orthodontics EUROPE

offres "spécial Congrès"

DU 04 MAI AU 15 JUIN 2015



COMMENT COMMANDER ?



Par téléphone :
(33) 04 93 46 66 67



Par fax :
(33) 04 93 45 61 67



Par mail :
newortho@new-ortho.fr



Par internet :
www.new-ortho.fr

