

orthophile

MIEUX MANAGER SON CABINET D'ORTHODONTIE



26

CABINET DU MOIS

DR MAGALI BARRIÈRE-VICARI,
BOUCHES-DU-RHÔNE

Mon cabinet 2015

MANAGEMENT



15 erreurs de management (facilement) évitables

dont la lecture de cet article
vous débarrassera

34

40

VIE DE LA PROFESSION

Le numérique :
y aller ou pas encore ?

44

ORGANISATION

Améliorer son bien-être
(par l'assise, la maîtrise du bruit
et autres astuces...)

Les conférenciers Ormco au service de votre pratique

Programme des Séminaires Ormco : année 2016*

Janvier	du	au	Jour(s)	Lieu	Conférenciers	Langue	Traduction
Béances : un défi	Dim.10	Lun.11	2	Paris	Dr D.Ianni Filho	Anglais	Français
Master Damon - Module 3 (Gr.22)	Ven.15	Sam.16	2	Madrid	Drs R. Perera / R. Espejo	Espagnol	Français
Insignia In Office	Jeu.28	Jeu.28	1	Marseille	Dr S. Dahan	Français	Non
Les finitions en technique Damon	Dim.31	Dim.31	1	Paris	Dr R. Perera	Espagnol	Français
Février	du	au	Jour(s)	Lieu	Conférenciers	Langue	Traduction
Le système Damon : Cours In-Office	Jeu.4	Jeu.4	1	Paris	Dr J.-Y. Assor	Français	Non
L'orthodontie linguale revisitée	Sam.6	Dim.7	2	Paris	Dr G. Scuzzo	Italien	Français
Mars	du	au	Jour(s)	Lieu	Conférenciers	Langue	Traduction
Peut-on se passer des mini-vis en orthodontie ?	Sam.12	Dim.13	2	Paris	Drs S. Ellouze / F. Darqué	Français	Non
Cours de coaching**	Jeu.17	Jeu.17	1	Paris	Mme C. Cauchois	Français	Non
Le système Damon à portée de main (niveau I)	Sam.19	Dim.20	2	Paris	Dr P. Van Steenberghe	Français	Non
Le système Damon à portée de main (niveau II)	Lun.21	Lun.21	1	Paris	Dr P. Van Steenberghe	Français	Non
Les troubles temporo-mandibulaires ATM	Jeu.31	Dim.3	4	Paris	Dr E. Menzel	Anglais	Français
Avril	du	au	Jour(s)	Lieu	Conférenciers	Langue	Traduction
Insignia In Office	Jeu.7	Jeu.7	1	Marseille	Dr S. Dahan	Français	Non
Master Damon - Module 4 (Gr.22)	Ven.8	Sam.9	2	Madrid	Drs R. Perera / R. Espejo	Espagnol	Français
Mai	du	au	Jour(s)	Lieu	Conférenciers	Langue	Traduction
Tout comprendre du Système Damon : Application en clinique	Sam.28	Lun.30	3	St Petersburg Russie	Drs B. Nourry et A. Tikhonov	Français Russe	Français Russe
Juin	du	au	Jour(s)	Lieu	Conférenciers	Langue	Traduction
Le système Damon : Cours In-Office	Jeu.9	Jeu.9	1	Paris	Dr J.-Y. Assor	Français	Non
Le collage en technique Damon	Jeu.9	Jeu.9	1	Paris	Dr. J.R. Van Bacelaere	Français	Non
Les finitions en technique Damon	Sam.11	Dim.12	2	Paris	Dr. J.R. Van Bacelaere	Français	Non
Cours de coaching**	Jeu.16	Jeu.16	1	Paris	Mme C. Cauchois	Français	Non
Septembre	du	au	Jour(s)	Lieu	Conférenciers	Langue	Traduction
Insignia In Office	Jeu.15	Jeu.15	1	Marseille	Dr S. Dahan	Français	Non
Cours de coaching**	Jeu.15	Jeu.15	1	Paris	Mme C. Cauchois	Français	Non
Le système Damon : Cours In-Office	Jeu.29	Jeu.29	1	Paris	Dr J.-Y. Assor	Français	Non
Octobre	du	au	Jour(s)	Lieu	Conférenciers	Langue	Traduction
Forum Ormco 2016	Jeu.6	Sam.8	2	Antibes Juan les Pins	Programme à venir	Anglais Français	Français Anglais

* : programme établi au 04/09/2015 ; sous réserve de modifications ultérieures.

** : pour plus d'informations, veuillez contacter les Séminaires Ormco



Les conférenciers Ormco au service de votre pratique

Programme des Séminaires Ormco : année 2016*

Novembre	du	au	Jour(s)	Lieu	Conférenciers	Langue	Traduction
Insignia In Office	Jeu.24	Jeu.24	1	Marseille	Dr S. Dahan	Français	Non
Décembre	du	au	Jour(s)	Lieu	Conférenciers	Langue	Traduction
Le système Damon : Cours In-Office	Jeu.8	Jeu.8	1	Paris	Dr J.-Y. Assor	Français	Non
Damon & Insignia Update : (niveau III)	Sam.10	Lun. 12	3	Paris	Dr P. Van Steenberghe	Français	Oui

* : programme établi au 04/09/2015 ; sous réserve de modifications ultérieures.

Pour plus d'informations : Séminaires Ormco

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 : maria.castagnetta@ormco.com

Pour les inscriptions :

Agence Emergence - 60 bd du Maréchal Juin - 44100 Nantes

Tél. : 02 40 86 76 79 - Fax : 02 53 59 62 45 - Email : contact@seminairesormco.com

N° de formateur accrédité ORMCO : 11930450493

Toutes nos brochures sont téléchargeables sur notre site : www.ormco.fr



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



**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

CERTIFICATIONS ORTHOCAPS :

10 octobre 2015 - MARTINIQUE • 18 janvier 2016
- PARIS • 21 mars 2016 - PARIS • 27 juin 2016 -
MONACO • 22 septembre 2016 - PARIS

Renseignements & inscriptions :

Véronique JEANNIN - tél.: 03 88 40 67 40
Email : seminaires@rmoeurope.com

Dispositifs médicaux sur mesure, fabriqués par Orthocaps - Réservé aux professionnels - Non remboursé par les organismes d'assurance santé - Merci de respecter les conditions d'utilisation présentes sur l'étiquette - 09/09/2015



Distribué par



Des bonnes habitudes, dès le début !

Connaissez-vous la différence entre un *leader* et un *manager* ? Souvent utilisé l'un pour l'autre, la distinction fondamentale tient simplement à l'origine de l'autorité. Un *manager* est désigné par son statut : c'est un chef imposé à une équipe (le chirurgien-dentiste employeur vis-à-vis de ses assistants et collaborateurs). Le leader tire son pouvoir des relations qu'il noue avec les autres membres du groupe, il est reconnu comme tel par les membres de son équipe, c'est une reconnaissance. Et sauriez-vous comment définir le *leadership* ? Allez, d'autres s'y sont essayés avant nous, c'est le cas de Maurice Levy-Leboyer (anciennement professeur de psychologie du travail à l'université René Descartes-Paris) qui propose : « *Le leadership est un processus d'influence sociale par lequel un individu amène un groupe à atteindre des objectifs. Le leadership n'implique pas seulement le fait de faire faire quelque chose à d'autres individus, mais également (ce qui n'est pas le cas pour les relations d'autorité) la capacité à changer l'attitude*

des membres du groupe, à les mobiliser et à entraîner leur adhésion à des buts communs. De ce fait le leader doit savoir susciter les motivations et entraîner ceux qui le suivent bien plus que les diriger de manière autoritaire. »

Pour faire court, c'est l'influence qu'un individu a sur un groupe. Toute personnelle, cette influence ne s'appuie donc pas (du moins pas uniquement !) sur la position hiérarchique. Elle est question de confiance réciproque, d'estime de soi,

de sentiment de légitimité et du crédit que nous accordent les autres... elle demeure toutefois fragile. Par manque de sang-froid, par maladresse, par un manque d'attention répété, ce *leadership* peut être écorné et, conséquence, l'adhésion et le moral des troupes peuvent s'en trouver durablement atteints.

C'est pour éviter ces erreurs managériales aux conséquences dommageables que nous avons décidé d'initier une série d'articles pour les prochains numéros pour acquérir (ou retrouver ou entretenir !) les attitudes pour cultiver les deux faces de la même pièce « orthodontiste-employeur » : *manager* et *leader*. Bonne nouvelle : cela s'apprend et il n'est jamais trop tard pour bien faire. Pour commencer, plongez-vous dans « *Les 15 erreurs les plus couramment rencontrées en management, et comment les éviter* » (en page 34) et trouvez votre inspiration chez les grands penseurs en organisation et en management, ce mois-ci Maslow (en page 60). D'autres conseils pratiques en communication (pour oser le relooking, en page 50), ainsi qu'à la lecture de notre séminaire cabinet du mois (lire page 26) parce que les bonnes habitudes se prennent dès la première installation !

Bonne lecture !

« **Le leadership, c'est l'art de faire faire quelque chose par quelqu'un, parce qu'il a envie de le faire** »
Dwight Eisenhower

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 : Guyline MASINI

Rédacteur Graphiste : Camille TISSERAND,
Bérengère BRISSY

Rédaction : Dr Paul AZOULAY,

Anais BAYLE-BERNADOU,

Me Rudyard BESSIS, Bérengère BRISSY,

Dr Alain CHANDEROT, Olivia FERRANDINO,

Guyline MASINI, Rémy PASCAL,

Brigitte POSTEL, Xavier RIAUD,

Dr Morton SOBEL

Abonnement - Marketing - Petites Annonces :

Céline BAI0 - Sarah ESCOUBAS - Christèle PORTAL

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

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 : © Jean-Éric ELY / Aix-en-Pce

Le stripping mécanisé oscillant



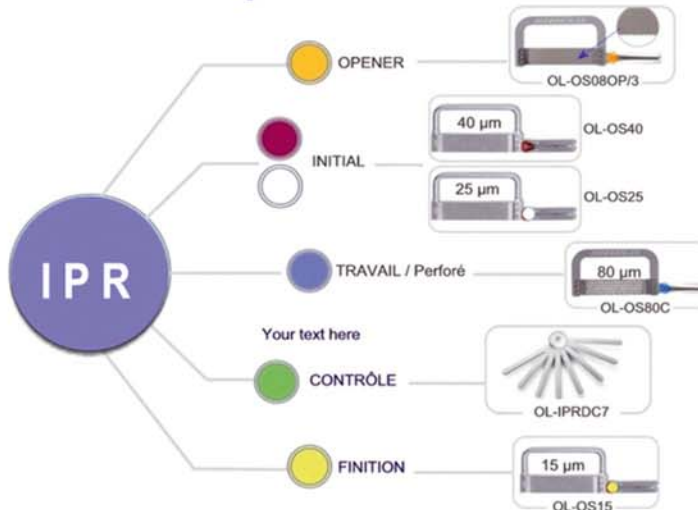
**Contre angle oscillant non rotatif
avec ou sans lumière**



Ortho-strip diamanté
Gain de temps considérable
Adapté aux tissus mous : ne blesse pas
Parfaite précision des valeurs de stripping pour
traitements par gouttières .
Dysharmonies DDD et DDM
Ouverture des points de contact ou séparateur
Harmonisation de surfaces d'usure : coronoplastie

Rétablit l'émail à sa brillance initiale dans la même séance

Un protocole sécurisé



Ortho-strip



cas Dr Francesco GARINO

Proxoshape



cas Dr Francesco GARINO

Proxoshape diamanté

Retrait des composites et surfacage à plat
Modelage zones interproximales et
subgingivales. Meulages sélectifs.

Nous distribuons en exclusivité France les produits de stripping **Intensiv** Swiss Dental Products ainsi nous vous assurons les meilleurs tarifs ainsi qu'une plateforme de services et de renseignements, des TP sur ADF et Journées de l'orthodontie

Notre offre découverte:

Kit sans lumière: 912 € TTC
Kit Lumière: 1140 € TTC



5 boîtes ortho strips
dont un opener



+

3 produits gratuits



* Tous nos produits sont autoclavables



56

J'arrête de tout remettre à demain

Perdre son temps en reportant en permanence est une habitude dont on peut se débarrasser. Pour, enfin, agir sereinement.



60

Inspiration

Abraham Maslow

Cette rubrique propice à susciter la réflexion se penchera sur les grands penseurs du management, source inépuisable d'inspiration. À (re)découvrir.

© aluam / istockphoto

42

Vie de la profession

Le numérique : y aller ou pas encore ?

Scanner numérique, caméra intra-buccale : la révolution numérique est en marche ! Mais sommes nous véritablement prêt à prendre ce virage ? Deux prothésistes high-tech soulèvent le débat pour Orthophile.

Abonnez-vous sur www.edp-dentaire.fr

ACTUALITÉS

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

PORTRAIT

- 26** **Cabinet du mois**
Dr Magali Barrière-Vicari
Mon cabinet 2015

NOTRE ENTREPRISE

- 34** **Management**
15 erreurs de management
(facilement) évitables

- 40** **Vie de la profession**
Le numérique :
y aller ou pas encore ?

- 50** **Relooking**
et si on s'offrait
une nouvelle image ?

- 60** **Inspiration**
Abraham Maslow :
l'accomplissement de soi

VOUS

- 44** **Bien-être**
Améliorer son bien-être (par l'assise,
la maîtrise du bruit et autres astuces...)



- 56** **Développement personnel**
J'arrête de tout remettre à demain
- 64** **Forum**
- 66** **Agenda ROODF**
- 68** **Agenda**
- 70** **Petites annonces**
- 72** **Lectures**

Jeudi 24 septembre 2015

Le GALION

10, allée du bord de l'eau

75016 PARIS

Informations & inscriptions au

06 08 95 21 93 ou 04 76 99 28 57

LA SOLUTION ESTHÉTIQUE



AIR NIVOL est la solution la plus innovante pour les traitements avec aligneurs transparents

Le traitement consiste en une série de gouttières que le patient devra changer toutes les deux semaines

La technologie a été développée par des Centres Universitaires hautement spécialisés en Computer Aided Systèmes et disciplines orthodontiques



AVANTAGES

Consultations

Supports directs pour consultations avec médecins, orthodontistes et ingénieurs

Types de traitements

Les quatre types de traitements permettent une considérable économie

AirCheck

Unique : le software 3D peut opérer soit sur système Windows soit sur un système Apple (Pour Mac).

Efficacité

La technologie Air Nivol est basée sur des Framework sophistiqués et innovants, ce qui permet une grande efficacité dans la planification et le suivi des traitements



4 TYPOLOGIES

Air Light : cas simples 2 arcades

Air One Light : cas simples une seule arcade

Air Complete : 2 arcades

Air One : une seule arcade



LE CORRECTEUR DE CLASSE II à ressorts mémoire

Traitements des classes II
sans la coopération des patients

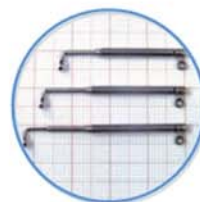
Appareillage confortable
Mouvements de latéralité sans contrainte
Aucune pose de calettes en cours de traitement
Propulsion horizontale.
Forces douces par ressorts titane
Poussée constante 24h/24
Sollicitation de la proprioception par l'effet permanent du ressort à mémoire



Le kit est composé de toutes les pièces nécessaires à la fabrication d'un correcteur bilatéral

	Typologie	Longueur en extension maximale (configuration passive)	Largeur en compression maximale (y compris 2mm d'expansion minimale conseillée)	Extension maximale du ressort	Ouverture maximale autorisée pour éviter la désolidarisation
M2300-00	Extra-court	31mm	25mm	7,5mm	48mm*
M2300-01	Court	35mm	28mm	10mm	56mm*
M2300-02	Long	40mm	31mm	10mm	62mm*

*Distance entre les deux anneaux d'ancrage



FORMATION

A Florence, au coeur de la Toscane
1 journée d'enseignement **GRATUITE**

Vendredi 16 octobre 2015

PROGRAMME:

Approche de la Classe II dans différentes techniques orthodontiques
Correction des classes II chez les patients en croissance
Appareils amovibles intra et extra-oraux : leurs applications cliniques
Élastiques inter-maxillaires
Distaler : appareillages fixes mono-maxillaire
Appareillages fixes inter-maxillaire
Leone Corrector pour Classe II

Inscriptions et renseignements 04 76 99 28 57 Mobile: 06 08 95 21 93



Dr. M. Maltoni



Dr. I. Maltoni

[Nouveau]

Apprenez à respirer à vos enfants

5^e édition actualisée



Jean-Paul Allaux

Fruit d'une longue expérience, ce livre qui se veut avant tout pratique est le *vade-mecum* destiné à tout éducateur : parents, enseignants, praticiens, pour aider les enfants, les adolescents et même les adultes à dénouer leur cordon « air », afin de mieux lutter contre la répercussion de la détérioration de notre environnement sur la santé, particulièrement respiratoire. De nombreux exercices spécifiques à faire à la maison ou à l'école, seul ou en groupe, permettront à chacun de prévenir ou même de trouver remède à ces différentes affections, mais aussi de mieux lutter contre les affres de notre siècle.

216 pages, 29 euros

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

Bon de commande

À 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

« Apprenez à respirer à vos enfants - 5^e édition »
au prix de 29 € TTC*,
Frais de livraison (obligatoires) France métropolitaine et DOM TOM :
8,50 €, soit 37,50 € 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 31/12/2016

Vos coordonnées

Nom :

Prénom :

Adresse :

.....

.....

Code postal :

Ville :

Téléphone :

E-mail :@.....

.....

Date et signature :

Librairie Garancière

DO IT YOURSELF

Fallait y penser ! Fabriquer son propre appareil dentaire avec des élastiques

Pour éviter de s'infliger le prix d'un traitement orthodontique, certains adolescents « créatifs » ont décidé de fabriquer leurs propres appareils dentaires !



© youtube

Pragmatiques, ils ont laissé tomber les fils pour se concentrer sur les petits élastiques en caoutchouc. De nombreux adolescents du monde entier postent des vidéos-tutoriels sur YouTube pour expliquer les avantages de leur technique.

Selon ces ados, il suffirait de se nouer des élastiques autour des dents pour les resserrer - une technique « un peu douloureuse mais efficace » ! L'*American Association of Orthodontists* a diffusé un document pour alerter contre les risques encourus par ce procédé.

PRESSE SCIENTIFIQUE

Dr Alain Chanderot

La vieillesse est la promesse d'un naufrage proprioceptif

La bouchée, comme la gorgée, selon que l'on ingère un liquide ou un solide, sont des notions hors de toute acception scientifique, et pourtant l'étude de leur volume a été largement analysée. C'est que la compréhension de cette notion approximative a son sens lorsqu'on travaille auprès de personnes d'un certain âge. Que ce soit par la perte de dents, par l'introduction d'artifices prothétiques ou par la régression de la captation des signaux, il est une observation à laquelle on n'échappe pas : la perception des volumes s'altère avec l'âge. Et cela a une conséquence directe : c'est la connaissance des limites de la plénitude qui induit le réflexe de déglutition « spontané ». Et la perturbation de cette fonction synthétique complexe est le début des fausses voies qui dirigent le contenu buccal dans la trachée au lieu de l'œsophage : chemin dommageable s'il en est. Une expérience qu'indiquent les auteurs souligne qu'il faut un volume multiplié par quatre chez les plus âgés, pour qu'ils expriment que le contenu a été multiplié par deux. On voit la suite.

Jl of Oralrehabilitation t published online: 13 MAY 2015 Oral perception of liquid volume changes with age E. Kamarunas1, G. H. McCullough2,, M. Mennemeier3 and T. Munn3*

© Stockphoto / dima_shtelnikov



Tourisme médical

Estimé, au niveau mondial, à 60 milliards d'euros. Le nombre des patients qui se font soigner à l'étranger aurait doublé en cinq ans, passant de 7,5 millions en 2007 à 16 millions en 2012.

FAITS DIVERS

Australie : un retraité de 91 ans accusé de trafic de cocaïne



© iStock / iStockphoto

Est-il une « mule » qui nie après s'être fait attraper ou la victime d'un réseau

international de trafiquants ? Un ancien chirurgien-dentiste de Sydney de 91 ans accusé d'avoir tenté d'importer en Australie 4,5 kg de cocaïne dissimulée dans des pains de savon a comparu en août devant la justice de son pays. Ce retraité risque la prison à perpétuité.

Vite dit...

Des chercheurs britanniques ont développé une molécule, qu'ils ont baptisée « compound 14 », qui reproduit en quelque sorte les effets de l'exercice physique dans le corps. Si cette molécule est considérée « saine », elle permettrait de faciliter la perte de poids, avec des implications bénéfiques pour les diabétiques de type 2.

Repères
Indicateurs Insee

Croissance éco.

+0,0 %
au 2^e trimestre 2015
+ 0,6 % au 1^{er} trim. 2015

Chômage

10,3 %
au 2^e trimestre 2015
10,4 % au 4^e trim. 2014

Inflation

+0,2 %
en juillet 2015
+ 0,3% en juin 2015

Consommation

+0,4 %
en juin 2015
- 0,6 % en mars. 2015

Climat des affaires

100*
en août 2015 (96 en avril)
*en indice (base 100 en 1977)

SÉMINAIRE GROUPE EDMOND BINHAS

Notre profession évolue très vite. Et vous ?

Le prochain séminaire dédié aux spécialistes ODF se déroulera les 8 & 9 octobre 2015 à Paris. Avant-goût.



Vous souhaitez accroître votre production horaire ? Améliorer la gestion de vos correspondants ? Avoir plus de temps libre ? Le Dr Binhas vous propose de « Booster votre activité de façon décontractée » en vous appuyant sur les 9 systèmes-clés qu'il préconise. De nombreux sujets animent actuellement la profession tels que les réseaux de soins, les centres dentaires, le low-cost, la CCAM... Face à ces changements, votre cabinet doit évoluer et s'adapter. À travers ce séminaire, dédié aux orthodontistes, le Dr Binhas tend à vous aider à construire un cabinet performant en mettant en place des règles de gestion d'entreprise. En complément du séminaire, le Groupe Edmond Binhas propose de bénéficier d'une analyse individuelle (gratuite) de votre cabinet avec l'un de ses consultants spécialisés. Le prochain séminaire dédié aux spécialistes ODF se déroulera les 8 & 9 octobre 2015 à Paris.

→ Renseignements : Clémence Vanel - Tél. : 04 42 108 108
c.vanel@binhas.com

LOI SANTÉ

La loi sur la parité s'étend au secteur public



Un an après sa promulgation, la loi « pour l'égalité réelle entre les femmes et les hommes » s'étend à la sphère publique, avec la publication de trois ordonnances qui imposent une présence féminine minimale au sein des autorités administratives indépendantes, des ordres professionnels et des mutuelles.

Seulement 6% de femmes sont membres du Conseil national de l'Ordre des Médecins alors qu'elles représentent 42% du vivier des médecins aujourd'hui. Cependant, ces ordonnances ne s'appliquent qu'aux instances locales.

Il faudra attendre la promulgation de la loi santé (en cours d'examen au Parlement) pour que la parité s'applique également dans les conseils nationaux.

PRESSE SCIENTIFIQUE

Dr Alain Chandlerot

L'entérocooccus faecalis, objet d'étude et du fantasme journalistique

Les entérocoques de nos canaux, ceux qu'on arrive difficilement à éradiquer sont un sujet inépuisable. Un des derniers travaux entrepris analyse comment, même des germes de ces souches tués, sont facteurs à la fois d'inflammation (en stimulant la présence de chemokines), et sont un frein à la différenciation et la prolifération des ostéoblastes, d'où la difficulté à constituer de l'os neuf. Cette dernière incapacité est liée aux extraits d'entérocoques d'exprimer l'activité transcriptionnelle des gènes *Runx2*, constants dans la différenciation des ostéoblastes, mais aussi infléchit l'expression des éléments suivant : osterix, β -caténine, l'ostéocalcine, et le collagène de type I. À côté de ces travaux dont on ne saurait sous estimer le sérieux et des observations reprenant la présence de germes fécaux un peu partout, des sites qui entendent titiller le public, déclarent à tout va qu'il y a des matières fécales sur les brosses à dents !
([http://www.medisite.fr/a-la-une-des-matieres-fecales-sur-votre-brosse-a-dents.868016.2035.html?xtor=EPR-26-867361\[Medisite-A-la-Une\]-20150604](http://www.medisite.fr/a-la-une-des-matieres-fecales-sur-votre-brosse-a-dents.868016.2035.html?xtor=EPR-26-867361[Medisite-A-la-Une]-20150604)).

Cette manière complice et canaille d'affoler le public, est d'autant plus absurde que d'une part il est peu d'infections croisées et transmises, tant par les brosses que par les poignées de porte, sinon le monde entier serait déjà contaminé ; et que ce qui est vrai pour *enterococcus faecalis*, l'est aussi pour *streptococcus*, *staphylococcus*, *pneumococcus*, etc., mais c'est moins drôle et accrocheur ! On pourrait ajouter, pour faire bonne mesure, que c'est dans les cloaques et les égouts des villes que des chercheurs pensent trouver désormais l'antidote à ces fameuses enterocoques, puisque c'est là que résident les bactériophages qui les détruisent naturellement (*voir Independentaire, mai 2015, Hazan et coll, Applied and Environmental Microbiology Journal avril 2015* « Targeting *Enterococcus faecalis* biofilm using phage therapy »).

Park et coll, J Endod. 2015 Juin 30. pii: S0099-2399(15). [prépublication]
Enterococcus faecalis Inhibits Osteoblast Differentiation and Induces Chemokine Expression.



INSTITUTION

Création de l'Agence nationale de Santé publique

La loi de modernisation de notre système de santé, adoptée en première lecture par l'Assemblée nationale, prévoit la création d'une nouvelle agence réunissant l'InVS, l'INPES et l'Établissement de préparation et de réponse aux urgences sanitaires (EPRUS).

Il s'agit, à l'instar d'autres pays occidentaux, de doter la France d'un établissement d'excellence regroupant l'ensemble des missions de santé publique (prévention, promotion de la santé, surveillance et observation de l'état de santé de la population, veille et alerte, préparation et réponse aux crises sanitaires, etc.). Pour organiser les modalités concrètes de la création de cette nouvelle entité, la ministre de la Santé a confié à François Bourdillon, directeur général de l'Institut de veille sanitaire, une mission de préfiguration. Ce dernier a rendu cet été un rapport détaillant la démarche, les missions et les principaux enjeux

pour le futur établissement. Marisol Touraine, ministre des Affaires sociales, de la Santé et des Droits des femmes, a insisté sur les exigences d'indépendance et de transparence des avis et des recommandations de la nouvelle agence, et sur la nécessité de moderniser les approches de surveillance, de prévention et de lutte contre les inégalités de santé. « La remise de ce rapport constitue une étape essentielle dans la création de l'Agence nationale de santé publique, établissement d'excellence au service de la santé des Français qui verra le jour en 2016 », a indiqué la ministre à cette occasion.

TOUGH O / RMO

Ces nouvelles ligatures sont fabriquées avec le même matériau que les célèbres – et appréciées, chaînettes Morita Energy Chain.

Hygiéniques (stick individuel par patient) et avec une élasticité inégalée, les ligatures Tough O de RMO permettent au torque de s'exprimer grâce au blocage de l'arc au fond du slot. De plus, elles sont très résistantes à la coloration et SANS Latex.

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



LIRE

Construire une stratégie d'expérience client



L'ambition de cet ouvrage est d'éclairer de manière pragmatique les étapes de la construction d'une stratégie

d'expérience client en la fondant sur un raisonnement marketing rigoureux. Le management de l'expérience client est un nouveau concept qui doit constituer un élément à part entière de la stratégie d'entreprise. C'est le vécu propre à chaque client, sa perception rationnelle et émotionnelle, construite progressivement tout au long de sa relation avec la marque. Une expérience client forte, mémorable, différenciante, offre un avantage compétitif déterminant pour une entreprise. L'expérience client est entrée dans une phase de mutation, avec le développement des objets connectés, des communautés de clients et des capacités de connaissance des clients. Les entreprises qui sortiront gagnantes de cette révolution seront celles qui auront su développer les stratégies d'expérience client les plus performantes.

Management de l'expérience client de Laurent Deslandres, éditions Pearson, juin 2015, 288 pages, 29€, 23€ en édition numérique.

Highland Metals avons hâte de vous voir à l'JOFFO

Paris, 6-9 Novembre

Commander avant le 30 Octobre 2015 et recevoir une remise supplémentaire de 5%.

Venir chercher votre commande à l'JOFFO sur le stand #P15



46 minutes par jour !



© iStock/Finland / iStockphoto

C'est le temps cumulé passé (en moyenne) sur Facebook, d'après les résultats trimestriels de l'entreprise. La directrice des opérations du réseau social, précise que, aux États-Unis, 20% du temps passé sur un smartphone se fait sur une application appartenant à Facebook.

GAMME DE MIROIRS COULEUR / PRODONT-HOLLIGER

Du fun pour détendre les petits patients !

Prodont-Holliger, fabricant français, leader mondial du miroir dentaire, créé une gamme de miroirs couleur autoclavables.

Ces miroirs aux couleurs attrayantes apportent leur touche de gaieté au cabinet afin de mettre en confiance les petits patients. Bien qu'en plastique, ils ne sont pas jetables. La monture de ces miroirs en PP 30 % FV, autoclavable, contribue au respect de l'environnement. Un vrai miroir plan alu n°4 est inséré dans cette monture.

→ www.prodont-holliger.com



PRESSE SCIENTIFIQUE

Dr Alain Chanderot

L'hygiène dentaire, ses variantes et sa psychologie

Rabelais nous précisait qu'après s'être lavé les mains au vin frais, Gargantua « s'escuroit les dents avec un pied de porc ». On en est loin, mais les exercices d'hygiène suivent des arcanes qui nous emplissent d'enthousiasme, tant tous les chemins qui mènent au même but illustrent l'inventivité de l'espèce humaine. Passons sur les bâtonnets issus d'arbustes exotiques, ou de l'arbre à réglisse dont les fibres assouplies par la salive sont d'une extension universelle. N'évoquons pas le « *pushing* » : processus de passage en force de composés huileux (sésame, coco, mangue), fort apprécié dans le sous-continent Indien, et de certaines franges écologistes disposant de loisirs. En effet, il faut vingt minutes durant lesquelles, les fluides, propulsés par la contraction isochrone des muscles jugaux et de la langue, débarrassent les interstices de leurs éventuels débris et dépôts bactériens. Un récent ouvrage en décortique les avantages. (*Nigerian Journal of Medicine*, mars avril 2015 : *Oil pulling with coconut: study finds the ancient Indian technique really DOES have benefits for mouth health*)

L'introduction du fil, et de ses avatars cirés, fluorés, souple, parfumé, etc. particularité du monde anglo-saxon, a engendré une culture et des gestes, moins élégants que le cure-dent en bois ou en plume de canard (qu'on masquait délicatement de sa main). Car le fil a son exigence (l'usage des deux mains,

qui l'interdit partiellement aux manchots hors certaines particularités), ses nécessités anatomiques (quand les arcades dentaires n'offrent pas de points de contact, comme dans certaines ethnies aborigènes) et ses grandes messes, ou des milliers d'individus font le geste identique simultanément. (Independentaire, sept, 2013)

Le fil a aussi ses psychologues, qui débattent longuement des séquences applicables : faut-il passer son fil avant de se brosser ou après ? Vaste questionnement qu'aurait probablement décortiqué Husserl dans un chapitre complémentaire de ses études phénoménologiques. Nos modernes tranchent délibérément pour le fil « avant », pour des motifs louables tenant à la faiblesse humaine dans la constance de ses démarches ; car la fatigue du passage du fil ne détournerait pas de la gratification qu'est la composante goûteuse de la pâte promise en brossage second. C'est la conclusion des universitaires de Los Angeles. Ceux de l'État de Washington (université de Seattle), au climat plus septentrional, comptent sur la méthode inverse, ou le fil fluoré au préalable, imprégnerait mieux le tissu dur, tout en complétant le massage au niveau crévulaire.

Dental asia 10/7/15 Floss or Brush First?

Ibidem :The Consequences of Not Flossing your Teeth are Much Worse than Cavities



© iStock/Finland / iStockphoto



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

CE *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)

**SANS
ALCOOL**



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



Parce que vos patients méritent des soins spécifiques

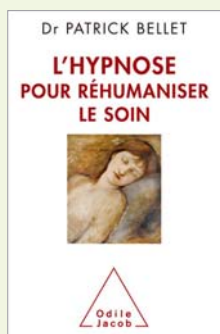


commandesdentiste@fr.sunstar.com
www.SunstarGUM.fr
tél : 01 41 06 64 64

Pour toute commande, contactez **SUNSTAR** France

LIRE

L'hypnose thérapeutique, une affaire de langage



Aujourd'hui, l'hypnose est devenue une pratique de plus en plus répandue, non pas seulement pour le traitement de la douleur, mais aussi dans l'organisation des soins.

Ce qu'offre l'hypnose, sa capacité étonnante de modifier le rapport au temps, de le suspendre, de le ralentir ou de l'accélérer, peut être d'une grande aide pour les soignants, dans certains actes opératoires, dans les troubles chroniques et pour développer la relation au patient.

Pour réhumaniser le soin, c'est-à-dire réintroduire des mots, de la parole, du lien. Car l'hypnose est avant tout affaire de langage. Plus qu'une technique, l'hypnose est une manière nouvelle de traiter les blessures de notre époque, *burn-out*, dépression, anxiété, rééducation. Avec l'hypnose, le patient participe activement à son traitement et, au-delà, c'est un véritable apprentissage que l'on peut découvrir pour mieux vivre le quotidien ! Cet ouvrage illustre les avancées spectaculaires opérées par l'hypnose thérapeutique pour réhumaniser le soin. Il invite à développer la pratique par un travail sur les mots et l'imagination, et explique comment y avoir recours.

L'hypnose pour réhumaniser le soin, Protéger, cicatriser, inventer de Patrick Bellet, éditions Odile Jacob, août 2015, 256 pages, 23,90 €

FILM PRODUIT, JULIE VIEW

Une nouvelle approche patient interactive

Parce qu'une image vaut mille mots, Julie Software présente le nouveau film Julie w : un outil de communication interactif, dynamique et didactique pour expliquer en toute simplicité les fonctionnalités du produit. Bonne nouvelle : il est disponible pour les clients Julie... et pour les autres aussi !



Ce film met en exergue l'utilisation de Julie View à travers un exemple concret au sein d'un cabinet dentaire. Au cœur du storyboard, la relation praticien/patient. Avec Julie View, les praticiens facilitent la compréhension des patients des plans de traitements proposés. En effet, ils peuvent illustrer leurs explications à travers des vidéos 3D, des images importées, ou encore des outils de personnalisation. En plus, ils gardent une traçabilité des éléments montrés dans le dossier patient. Parce qu'aujourd'hui, les patients veulent vraiment comprendre les plans de traitements proposés, Julie View est l'outil de communication patient qui aide les chirurgiens-dentistes dans cette approche. Ainsi, on augmente les taux d'acceptation des plans de traitements proposés tout en offrant une nouvelle approche patient interactive !

→ Julie Software
commercial@julie.fr
Tél. : 01 60 93 73 95/96
www.julie.fr



Découvrez sans plus tarder le film Julie View sur le site www.julie.fr ou en flashant ce code.

SALLE D'ATTENTE

Ces aquariums qui apaisent

C'est un marronnier dans les études comportementales : les propriétés relaxantes de l'aquarium seraient bien réelles... D'après une recherche britannique, les visiteurs qui passent du temps à regarder les poissons dans un aquarium public voient leur santé physique et morale s'améliorer (moral en hausse, une pression artérielle et un rythme cardiaque en baisse).

Un article paru dans la revue *Environment & Behavior* a étudié les bénéfices des aquariums sur la santé et le bien-être. Des études précédentes avaient également suggéré que ces bénéfices étaient plus importants lorsque la richesse des espèces présentes était plus importante. Les chercheurs ont testé les réactions des visiteurs lorsque l'aquarium avait plus ou moins de poissons, après 5 ou 10 minutes d'exposition (sans poissons, partiellement

rempli et plein). L'aquarium plein en fin d'expérience, au National Marine Aquarium de Plymouth, sans surprise, retient plus l'attention des visiteurs. À chaque étape de remplissage de l'aquarium avec de nouveaux poissons, il y avait une chute de pression sanguine et de rythme cardiaque.



Réagir



Une récente analyse du registre sur les arrêts cardiaques souligne les bénéfices d'une meilleure formation du public aux premiers secours (appel

du 15, massage cardiaque, défibrillation), sachant que « 10 % de chances de survie disparaissent après chaque minute passée sans massage cardiaque ».

BRACKET AUTO-LIGATURANT / ORTHO PARTNER



Ortho partner lance son nouveau bracket auto-ligaturant

Il n'a fallu pas moins de 5 ans de recherche et de développement pour vous proposer un nouveau bracket auto-ligaturant sans nickel : le Genius.

Son mécanisme d'ouverture et fermeture ergonomique, son contrôle optimal des centrales et latérales ainsi que sa base de collage performante maze vous offrent tous les avantages d'un système passif tout en vous garantissant un traitement de qualité, des finitions excellentes et des coûts maîtrisés. L'utilisation conjointe de nos arcs à forces légères avec les brackets Genius permet un meilleur contrôle des mouvements (rotations, versions et torques) et évite de nombreuses finitions en fin de traitement.

→ Cécile Pavot
cpavot@myorthopartner.com
01 48 70 12 69

PRESSE SCIENTIFIQUE

Dr Alain Chanderot

Réhabilitation indirecte de la morsure

Reconnaitre ce qui appartient à un individu précis, sans qu'il y ait de confusion ni d'erreur, c'est le souhait de toutes les investigations en matière de médecine légale. Aussi, après les empreintes digitales, les photographies, les patrimoines génétiques qui permettaient de saisir au plus près les identités, voici une nouvelle voie inattendue. C'était heureux, quand on se souvient des aveux dramatiques d'un « expert » en morsures qui avait fait condamner sur ses certitudes des innocents, dégradant ce type de preuves au niveau de probabilité incertaine (*Clarion Ledger*, 6 Aout 2012, *Bite mark expert now says analysis not reliable* www.clarionledger.com/article/20120806/NEWS/208060305/Bite-evidence-doubt?nclick_check=1).

Ainsi les traces de ladite morsure n'auront pas dit leur dernier mot, à la lumière des nouvelles approches dans la connaissance des microbiomes. Il s'agit des associations bactériennes qui se trouvent à la fois dans nos intestins, sur notre peau ou dans notre bouche. À écouter les auteurs de ce grand travail de recension des souches présentes, chaque individu aurait sa propre écologie bactérienne, presque aussi significative qu'une signature. En effet, chaque individu transporte dans le collectif saprophyte des millions de bactéries, toutes familles, genres, espèces confondues. Mais réparties de façon aléatoire, en correspondance avec le milieu propre de chaque individu ; à telle enseigne que l'établissement de la liste des contenus ADN/ARN, désigne invariablement le porteur de ce biotope. Les premiers travaux avaient identifié, dans un groupe restreint, à partir du microbiome des pulpes de doigt récolté



Christem / istockphoto

sur les touches d'un ordinateur, lequel des participants y avait touché. Par la suite, des biomes de familles sont apparus, tout à fait significatifs de la cellule sociale en question. Et finalement, à l'échelon de chaque unité de ce groupe, la distinction de chaque individu a été possible. À telle enseigne que des travaux sont entrepris pour évaluer quel est le minimum de groupes bactériens associés indispensables pour caractériser un individu, au moyen d'un algorithme basé sur les séquences du 16 S ribosomal ARN et celles du métagénome. Concernant la sécurité du système, les auteurs à ce jour, ne sont pas convaincus de la précision absolue en matière d'identification, mais pensent qu'on pourrait tabler la reconnaissance d'un individu avec justesse parmi 500 à 1 000 participants. Si on me mord, à 90 % on reconnaîtra les dents de mon agresseur ; à 100 % par l'ADN de sa salive ; peut-être aussi à ce degré, par l'analyse des germes qu'il aura laissé dans la plaie !

E.A. Franzosa et al.,
"Identifying personal microbiomes using metagenomic codes," *PNAS*, doi:10.1073/pnas.1423854112, 2015. Kate Yandell | scientist May 11, 2015 *Microbiome Fingerprints* :Researchers identify people by the unique combinations of microbes found in and on their bodies.

LIRE

Le charisme n'est pas une question de don !



Le charisme, valeur absolue de notre époque... Selon une étude de l'Edhec (2012), 91 % des top managers considèrent que le charisme est la composante essentielle du leadership, première des qualités recherchées chez un manager. Or, malgré les croyances, le charisme n'est pas une question de don, il provient de la capacité d'une personne à faire rejaillir sur les autres ce qu'elle porte en elle. Il requiert conviction, énergie, volonté et ... maîtrise de techniques. Très concret, cet ouvrage propose d'aider le lecteur à découvrir et exprimer son charisme potentiel. Accessible et vivant, il s'appuie sur des conseils directement opérationnels, des exercices pratiques, des anecdotes terrain, des exemples éclairants, des témoignages, conseils et astuces...

Oui, vous avez du charisme ! de Béatrice Toulon, éditions Dunod, collection: Efficacité professionnelle, 2015, 184 pages, 16 €

IVOCLAR VIVADENT

Nouveau catalogue pour l'ortho

Ivoclar Vivadent vient de sortir un nouveau catalogue rassemblant les produits de la marque pouvant être adaptés à la pratique de l'orthodontie.

De l'écarteur flexible sans latex en passant par la colle pour brackets, la lampe à photopolymériser ou le vernis fluoré, une large gamme de solutions de qualité est proposée. Les produits étant déjà commercialisés et utilisés en cabinets dentaires, leur efficacité n'est plus à prouver.

Grâce à un département R&D très actif, les solutions et matériaux sont améliorés régulièrement afin de faciliter le traitement, aussi bien pour le praticien que pour le patient, tout en garantissant un résultat optimal.

Les références de chaque produit sont mentionnées dans la brochure afin de faciliter les commandes. À l'occasion de cette parution, les praticiens sont invités à profiter d'une offre spéciale collage orthodontique dans la rubrique « Offres » de notre site internet www.ivoclarvivadent.fr.

→ Pour plus d'informations :
Ivoclar Vivadent SAS
Tél. : 04 50 88 64 00
info-france@ivoclarvivadent.com
www.ivoclarvivadent.fr



ORTHODONTIE
CATALOGUE PRODUITS
2015



BUSINESS

Dentsply Implants est couronné « Factory of the future award »

Le 3 février dernier, s'est tenu à Bruxelles le Prix de l'entreprise de demain (« *Factory of the future award* ») où Dentsply Implants a reçu le premier prix pour son usine à Hasselt en Belgique. L'usine développe et produit les solutions numériques sur mesure CAD/CAM - de chirurgie guidée Simplant et de suprastructures Atlantis Isus.



« *Factory of the future award* » est une initiative européenne créée dans le cadre d'Horizon 2020, le programme de Recherche et d'Innovation de l'Union européenne.

L'intérêt est de mettre en avant ce que les entreprises de demain peuvent apporter et faire valoir en termes d'organisation de travail dans le but de promouvoir l'automatisation et la numérisation de l'industrie manufacturière. Obtenir le prix de l'entreprise de demain requiert un très bon niveau dans sept domaines différents. L'usine a obtenu un score élevé

dans tous les domaines qui ont été audités. La société fait partie des quatre entreprises belges à recevoir ce prix tandis que 140 autres sont dans la course.

Dentsply Implants a démontré son côté innovant et ingénieux pour ses solutions numériques personnalisées. Ce prix est la preuve de la volonté qui anime.

Plus d'information sur YouTube avec la vidéo suivante : <https://www.youtube.com/watch?v=CtyjbxqILYU>



La France, maison de Dental Art.

La passion, le goût, le raffinement. Les traits distinctifs de la France sont les mêmes que ceux qui caractérisent Dental Art. Parce que Dental Art vous ressemble : comme vous, elle aime le design et les belles choses, elle aime exaucer tous vos désirs et vous permet de personnaliser chaque solution. Visitez notre site, téléchargez l'application et laissez-vous charmer.

VISITEZ NOUS À ADF PARIS STAND 2M45

Italia Dental sas - Agent pour la France :
Gilles Mosca 06 10455635 - Paul Bacelar 07 61647755

dentalart
Italie - www.dental-art.it



LIRE

La loi s'applique aussi sur Internet !



Cet ouvrage de référence vulgarise pour tout internaute le cadre juridique de la publication de contenus et de l'usage des services sur Internet : liberté

d'expression, réseaux sociaux, droits d'auteur, licences Creative Commons, données personnelles... Cette nouvelle édition est à jour des dernières jurisprudences ainsi que des nouvelles lois, et explique par de nombreux exemples concrets la protection des données communiquées aux e-commerçants, les transactions e-commerce, l'utilisation d'Internet en entreprise, ou encore les accès frauduleux. Un livre pour comprendre ses droits et ses devoirs sur Internet !

Internet et les réseaux sociaux : que dit la loi ? de Fabrice Mattatia, éd. Eyrolles, coll. Connectez-moi !, juin 2015, 246 pages, 12,90€

TRUFORM / RMO

La solution idéale pour des moulages rapides et précis

TruForm Model (nouveau procédé de fabrication des empreintes, remplace le plâtre) représente la solution idéale pour une réalisation des moulages rapide et précise.



Il permet de travailler avec beaucoup plus d'efficacité et d'éviter des rendez-vous en fabricant le moulage et l'appareil amovible durant la présence du patient au cabinet.

Applications :

- Collage indirect (le même jour).
- Contention (le même jour).
- Pas besoin d'infrastructures complexes de laboratoire.
- Préparation rapide des modèles pour consultation, explications, diagnostics et modèles d'étude.

Pour obtenir un résultat rapide et précis, il suffit de malaxer les deux produits à l'intérieur du sachet en brisant la fine séparation. Une fois la solution prête et coulée sur l'empreinte, vous obtiendrez en quelques minutes un moulage que vous pourrez utiliser immédiatement pour la fabrication d'un appareil ou l'étude d'un dossier.

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

PRESSE SCIENTIFIQUE

Dr Alain Chanderot

L'émail évoque aussi les migrations des peuples !

Petit à petit, rien de nous n'échappera à l'observateur, ni notre patrimoine génétique, ni des secrets de notre formation. Mieux encore, il nous dira quelles sont nos migrations. Mais pas seulement les nôtres, celles de nos ancêtres, dont on retrouvera les traces, quand bien même furent-ils morts à des grandes distances de leur lieu de conception. Les archéologues se sont emparés des dents depuis des années, pour leur survivance, et les indications qu'elles nous donnent. Par les débris inclus dans le tartre, on retrouve la constitution de la faune et de la flore qui composait la nourriture de peuplades des époques en question. Voici donc à présent qu'une méthode est en mesure de suivre les migrations, en recueillant les isotopes de plomb et du strontium retenu dans la dentine. Car les différents lieux du monde ont des concentrations métalliques différentes, dans les sols et dans l'air, et les atomes retenus dans le sein des organismes vivants est

significatif du lieu où ils ont été conçus, sont nés et ont été élevés. C'est sur ces principes que les auteurs ont repéré dans les restes funéraires de la basse vallée de l'Indus, par l'analyse des isotopes, des dents aux critères ne répondant pas aux canons locaux, mais étaient significatifs d'exposition à des environnements distants de mille kilomètres au moins, et ce il y a 40 siècles ! Ainsi, dans les décades à venir, trouvera-t-on, avec une meilleure certitude les lieux d'où viennent les auteurs des grandes invasions, apportant les Goths, Wisigoths, Avars et autres Alains en Europe occidentale.

Marino, Phys-org, archéologie, 30 avril 2015
Dental enamel reveals surprising migration patterns in ancient Indus civilizations
PLoS ONE 10(4) 2015 : «Evidence for Patterns of Selective Urban Migration in the Greater Indus Valley (2600-1900 BC): A Lead and Strontium Isotope Mortuary Analysis.»

AVEC CEREC, L'ORTHODONTIE DEVIENT NUMÉRIQUE.



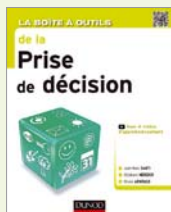
Démonstrations
sur le stand
Sirona n° M13
aux Journées
de l'Orthodontie

SIRONA.FR

The Dental Company

sirona.

LIRE

**Savoir
décider**

Quels sont les éléments clés du processus décisionnel ? Comment prendre une décision en équipe ? Comment optimiser la prise de décision en contexte de crise ? Comment faire adhérer les individus à vos décisions pour les rendre pérennes ? Quelles sont les attitudes favorisant la prise de décision ? Comment devenir un leader décisionnel ? Comment mobiliser votre intuition et vos facultés d'analyse pour prendre la bonne décision ? Découvrez les 59 outils et méthodes indispensables pour aborder toutes les dimensions de la prise de décision. Traité de façon synthétique et pratique, chaque outil est décrit sur 2 ou 4 pages, comprenant l'essentiel en français et en anglais, les objectifs spécifiques, le contexte d'utilisation, les étapes de mise en œuvre, les avantages et les précautions à prendre, ainsi que des conseils méthodologiques. Certains outils sont complétés par un approfondissement et un cas d'entreprise.

La Boîte à outils de la Prise de décision de Jean-Marc Santi, Stéphane Mercier, Olivier Arnould, éditions Dunod, collection BâO La Boîte à Outils, Dunod, août 2015, 192 pages, 26,50 €

DENTAURUM ON LINE

**Commander « en ligne »
à partir du 1^{er} octobre 2015**

Commander « en ligne » offre de nombreux avantages : c'est facile, rapide, pratique et désormais possible 24h/24 sur la toute nouvelle « boutique en ligne » de Dentaaurum riche de 10 000 articles pour orthodontistes, implantologistes et prothésistes.

Toutes les informations nécessaires (du simple mode d'emploi à la vidéo de démonstration) sur les produits sont facilement accessibles et il suffit de seulement quelques clics pour commander.

Ce catalogue « en ligne » correspond au catalogue version papier. Commander « en ligne » un produit Dentaaurum c'est encore plus rapide que le fax et, à partir de 320€ HT de commande, les frais d'expédition sont offerts.

La boutique indique automatiquement – au niveau du panier – si l'article souhaité est disponible, ainsi que les conditions d'achat. Vous pouvez aussi commander sur cette e-boutique toutes sortes de documents, par exemple des brochures ou posters d'information pour le patient.

Chaque client Dentaaurum peut également y consulter (onglet: Centre Clientèle) toutes ses commandes passées en ligne ou hors ligne, ainsi qu'une liste personnalisée de produits favoris.



25€ offerts lors de votre 1^{re} commande*

** à partir de 150€ HT d'achat à valoir sur toute prochaine commande ou au plus tard le 31/12/2015*

→ Dentaaurum France
Assistance « Boutique en ligne »
du lundi au vendredi de 9h00 à 17h30
au 01 64 11 26 26
Tél. : 01 64 11 26 26
info@dentaaurum.fr
www.dentaaurum.fr

SANTÉ PUBLIQUE

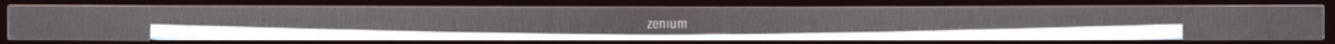
Les Français et le manque d'activité physique

L'association Assureurs prévention a rendu public, pour la 4^e année consécutive, son baromètre de l'activité physique des Français. Résultats jugés inquiétants. Jean-François Toussaint, directeur de l'Institut de Recherche bio-Médicale et d'Epidémiologie du Sport, souligne : « Le nombre de pas

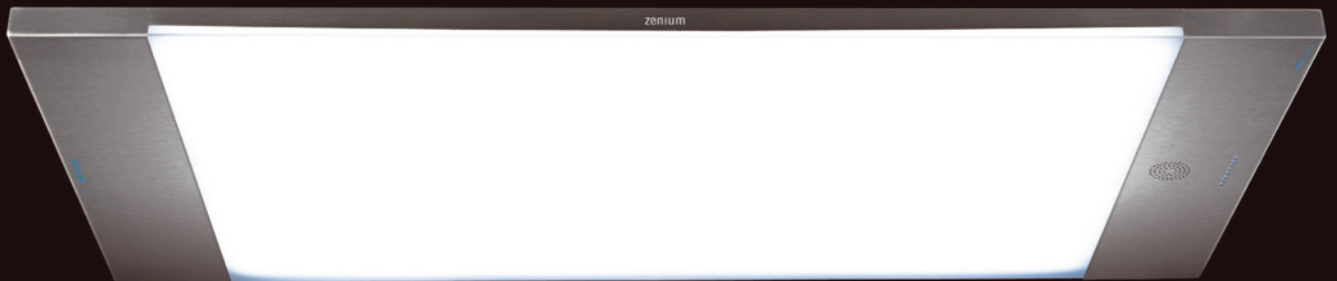
baisse depuis 2012, et la baisse a été très importante cette année avec en moyenne 7 525 pas chaque jour ». Il ajoute que ces chiffres « inquiétants » montrent que « la sédentarité continue à progresser malgré la multiplication des messages de prévention ». Certains experts craignent que les enfants



d'aujourd'hui ne soient la première génération à l'espérance de vie moins longue que celle de leurs parents, notamment à cause de cette sédentarité !



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

MANKAÏA

Du style avec la garantie anti-tache et bactéries !

Que diriez-vous de porter des blouses et pantalons impeccablement finis, ultra-confortables, au look sympa, aux couleurs punchy et faisant rempart aux taches et aux bactéries ?

Une toute nouvelle génération de vêtements médicaux sera bientôt proposée par Mankaïa, l'un des premiers distributeurs multimarques en France.

Une offre unique sur le marché

À ce jour, aucun vêtement médical n'est équipé d'un tel niveau de technologie et de confort. La technologie *nanotex* rend le tissu traité insensible aux taches. La technologie *silvadur*, quant à elle, contribue à inhiber fortement toutes sortes de bactéries, évitant leur prolifération.

Des vêtements sains et confortables

La nanotechnologie « embarquée » permet aussi d'évacuer plus efficacement l'humidité du corps sans irriter la peau. Elle neutralise également les odeurs, repousse la poussière et la saleté.

Look : priorité au style

La technologie n'est pas tout ! Le look et le confort n'ont pas été oubliés, bien au contraire. Les stylistes se sont dépassés pour concevoir une offre inédite en termes de design, de tendance, de couleurs et de finition.

Deux collections au choix

• Collection Infinity

Des blouses, pantalons, vestes de consultation longues au style élaboré, adaptés à toutes les silhouettes, avec un grand souci du détail : doubles coutures, cein-

→ Mankaïa
www.mankaia.com
04 91 09 59 30



Zoom sur le logo souriant, le détail qui plaît tant aux enfants.



tures en bandeaux élastiques larges, petites cordelettes d'ajustement aux épaules ou au pied...

Pas de repassage, un séchage ultrarapide, un confort inédit grâce à la matière 4-way stretch, et surtout des couleurs très innovantes !

• Collection Code Happy

Trois modèles femmes et un modèle homme dans cette collection au design simple et contemporain équipé de la toute nouvelle technologie antitache : les liquides, comme l'alginat par exemple, surfent sur le vêtement sans laisser de traces ! Des couleurs punchy et fraîches, un style tout sauf triste, et surtout un logo qui sourit... Les enfants adorent !

Reconnaisable à ses coupes parfaites, à ses couleurs séduisantes et à sa présentation impeccable, cette nouvelle génération de vêtements médicaux n'a tout simplement pas d'équivalent !



LIRE

1 Français sur 4 est touché par les acouphènes

Votre oreille bourdonne, tinte ou siffle et cette agression auditive permanente vous est insupportable... Pourtant, vous avez tout essayé ! La dénomination « acouphènes » est un terme générique qui recouvre des affections de natures et causes diverses qu'il convient d'appréhender.

Une classification fonctionnelle pratique et claire des mécanismes des acouphènes permettra d'adopter le soin le mieux adapté et le plus naturel possible, incluant donc médecines classique et alternative, et traitements non médicamenteux. Rédigé en 60 conseils commentés, cet ouvrage est divisé en deux grandes parties. La première vous familiarisera

avec l'univers des acouphènes, leurs causes et mécanismes. La deuxième vous fera collaborer à la prise en charge de ce trouble et aidera à adopter la bonne prévention. Un ouvrage indispensable pour ceux qui refusent qu'un acouphène leur dicte sa loi. *Acouphènes, les solutions*, Dr J.-L. Dervaux, éd. Dangles, juin 2015, 208 p., 19 €



TRILLIUM™

— Compression Hooks —

Journées de l'Orthodontie 2015
Venez nous rencontrer
sur le stand M12



Le Crochet en Nickel Titane Révolutionnaire

La solidité d'un crochet soudé ✿ La commodité d'un crochet à sertir

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

 **TRILLIUM™**
HESPELER ORTHODONTICS

Email: speedback@speedsystem.com
Website: www.speedsystem.com

LIRE

Le monde magique du rangement, pour y voir clair



Mettre de l'ordre dans votre intérieur afin d'améliorer votre quotidien et changer littéralement votre vie : voilà de quoi il s'agit ! Vous êtes dubitatif ? Laissez-vous surprendre par la méthode de Marie Kondo qui a déjà séduit plus de deux millions de lecteurs dans le monde. Pourquoi un tel intérêt pour le rangement ?

Parce que la vie commence seulement (véritablement) une fois que l'on a fait du tri. Dans cet essai pratique déjà *best-seller*, l'auteur nous explique simplement d'oublier nos bonnes vieilles habitudes. Le rangement doit être un moment privilégié. Et chaque objet qui nous entoure doit nous procurer de la joie. Vraiment. Si ce n'est pas le cas, alors il faut s'en débarrasser. Tout de suite. *Le monde magique du rangement* réserve quelques surprises, car lorsqu'on y voit clair, notre regard sur la vie change...

La magie du rangement, La vie commence après avoir fait du tri de Marie Kondo, éd. First, février 2015, 352 p., 17,95 €, 11,99 € en numérique.

GUM

Un dentifrice complet pour les porteurs d'appareils orthodontiques



Les porteurs d'appareils orthodontiques ayant un risque majoré d'accumulation de la plaque, de gingivite, et de développement de taches blanches sur l'émail, leur hygiène bucco-dentaire quotidienne doit les aider à prévenir efficacement ces différentes problématiques.

Le dentifrice Gum Ortho a été spécifiquement conçu pour répondre aux besoins des patients appareillés. Il contient 0,05 % de chlorure de cétylpyridinium pour une action antibactérienne et une prévention de la formation de la plaque, du fluorure de sodium (1490 ppm) et de l'isomalt qui favorisent la reminéralisation de l'émail et la prévention des taches blanches. Sa formule intègre également des agents anti-irritants (bisabolol, extrait de gingembre) et revitalisants (aloe vera, vitamine E), pour apaiser les gencives.

→ *Sunstar France*
www.sunstargum.fr



© Claude Truong-Ngoc / Wikimedia Commons

POLITIQUE

La loi Macron allégée et promulguée

La loi Macron, adoptée suite au recours au 49-3 en juillet, a été publiée au Journal officiel vendredi 7 août 2015. Le texte avait toutefois subi des modifications suite à son examen par le Conseil constitutionnel.

La loi pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques, dite « loi Macron » a été publiée au Journal officiel vendredi 07 août 2015. Cette promulgation marque l'aboutissement d'un parcours législatif mouvementé dont la dernière étape, mercredi 5 août, a été la validation du texte, adopté suite au recours au 49-3 par le gouvernement, par le Conseil constitutionnel dans sa quasi-totalité. Les réformes importantes, comme l'extension du travail

dominical, le recours simplifié aux accords de maintien dans l'emploi, les procédures de sauvetage des entreprises, ou la simplification et l'accélération des procédures aux Prud'hommes, seront effectives immédiatement. Et la plupart des mesures réglementaires entreront en vigueur d'ici la fin de l'année 2015, à commencer par le travail dominical dans les zones touristiques internationales (d'ici fin septembre) et dans les gares (avant fin octobre). Toutefois,

suite à la saisie du Conseil constitutionnel par certains députés et sénateurs sur la conformité à la Constitution de 20 articles de la loi, les sages ont retoqué 18 dispositions prévues dans le texte. Ainsi, dans la réforme de la justice prud'homale prévue dans la loi, le plafonnement des indemnités en cas de licenciement sans cause réelle ou sérieuse, variable selon la taille de l'entreprise et l'ancienneté du salarié a été rejeté par le Conseil constitutionnel.

PRESSE SCIENTIFIQUE

Dr Alain Chanderot

Le sida et la polémique

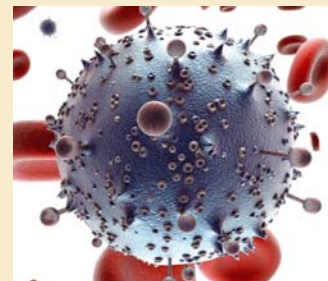
En trente ans, il a bien été établi que le virus initiateur du Sida est d'une extrême fragilité, que sa contamination est bien particulière par voie sanguine, et que des mesures simples d'évitement mettent à l'écart tout danger. Les règles de protection et décontamination appliquées dans les établissements de soins n'ont pas failli en général. C'est si vrai que pratiquement aucune contamination n'a été reportée dans des cabinets dentaires, sinon celles qui ont enflammé la presse d'actes criminels, mais issus de décision délibérée de nuire. Reste que dans l'inconscient collectif, cette pathologie demeure auréolée d'un nuage sulfureux, et que cette aura maléfique n'a pas épargné un certain nombre de praticiens. C'est ce qui peut expliquer la réticence, ou le refus qui incite ceux-ci à écarter de leurs officines les porteurs de la maladie quand elle est annoncée. Il va de soi que si un tiers des cabinets répond négativement à une demande de rendez-vous, c'est matière à scandale, puisque le métier médical devrait être par définition non-discriminatoire, et pas seulement dans le cas précis que nous évoquons.

Le Conseil de l'ordre a bien compris la portée dévastatrice du « testing », et réagi simplement en évoquant avec des associations de malades les sanctions qui attendent les contrevenants,

lesquelles sont prévues par la loi. En ne retenant finalement que l'aspect répressif, l'institution ne se pose même pas la question fondamentale, qu'une part si considérable d'une population prétendument éduquée demeure figée dans sa représentation d'une maladie ; et ne cherche pas comment en éradiquer l'image. Le pire, dans le cadre des actions pénales envisagées contre les intéressés, et en préalable à celles-ci, est que le représentant d'une de ces organisations ose proposer de modifier une écriture juridique qui « renverserait la charge de la preuve afin qu'il incombe aux médecins de prouver qu'ils n'ont pas refusé de soigner ». Que devant des refus de soins inacceptables on puisse revendiquer une approche dont l'inquisition avait fait son miel, et que même l'administration fiscale française a abandonnée, n'est-ce pas là un terrorisme au moins aussi insupportable ? Et que l'Ordre puisse le répercuter sans commentaires ?

Lettre CNOCD, août 2015

« Intolérables refus de soins aux patients VIH »



MINI BIELLE « GO TO ONE » / ODONTEC



Le correcteur de classe II à forces douces et ses avantages

Le Concept « Go to one » est maintenant disponible en 3 dimensions et 2 ancrages : soit un total de 6 positions possibles.

Ce concept fixe, comporte une rotule dans chaque piston, ce qui permet une grande liberté de mouvements en latéralité et en ouverture. Ce concept ne nécessite pas la coopération des patients.

Ces bielles sont très bien tolérées grâce à leurs forces douces induites par les ressorts en Nickel - Titane logés dans les piston et à leur faible encombrement.

L'activation est obtenue par la course du ressort, sans nécessité de placer des cales, ce qui évite le démontage

des bielles en cours de traitement. Il est possible de sertir des crochets chirurgicaux sur fil .019" x .025", entre le bracket et la bielle, afin d'obtenir un ancrage dont les forces sont réparties sur l'ensemble de l'arcade. Il est nécessaire de laisser 2 mm d'ouverture du piston lors de la mise en compression sur le fil.

L'ancrage mandibulaire est toujours positionné en distal des canines.

Hygiène : le ressort est protégé à l'intérieur du piston, le mettant ainsi à l'abri des débris alimentaires.

Au maxillaire, le concept « Go to one » peut se positionner en mésial ou en distal des tubes de FEO ainsi que sur des tubes à coller molaire, à base large.

La poussée s'effectue de façon permanente, et constante, sollicitant ainsi la proprioception.

→ Odontec

Tél : 04 76 99 28 57

Fax 04 76 99 70 16

INSOLITE

Chirurgie : opérez en musique !

Des chercheurs britanniques ont observé des chirurgiens opérant sur fond sonore. Lesquels se sont avérés plus enclins à la concentration comparés aux médecins pratiquant dans le silence !



15 chirurgiens plastiques se sont prêtés à l'expérience pendant des travaux pratiques sur des pieds de porcs sur lesquels ils devaient refermer plusieurs incisions.

Deux groupes ont été formés. Le premier a opéré dans le silence, le second en musique. Le lendemain, les rôles ont été inversés. Puis ce même

enchaînement a été répété une seconde fois. Résultat, « la musique améliore la vitesse d'exécution des gestes sans pour autant perdre en précision », affirment les auteurs dans la revue *Aesthetic Surgery Journal*. Le temps de l'incision en chanson s'est en moyenne réduit de 7% comparé aux chirurgiens opérant dans le silence.

PRESSE SCIENTIFIQUE

Dr Alain Chanderot

Principe de précaution : devrait-on déprendre les patients déments de leurs prothèses amovibles avant les repas, afin qu'ils ne les avalassent pas ?

Il n'est pas une seule circonstance, un seul événement qui ne puisse prêter à réflexion, commentaire et perplexité. Ainsi, dans une maison de retraite spécialisée, un pensionnaire dont les facultés cognitives étaient un peu altérées (les auteurs décrivent une « démence légère), peu après son petit-déjeuner, se plaignait de douleur dans la gorge, de difficultés à déglutir et d'une certaine peine à respirer. Son comportement un peu geignard d'accoutumée avait fait écarter toute hypothèse externe à l'équipe soignante, et l'absence de prothèse amovible attribuée à une perte plutôt qu'à une ingestion. Au bout de trois jours, une fièvre étant apparue, le patient reçoit une antibiothérapie et par acquit

de conscience, est soumis à un examen radiographique du thorax qui se révèle négatif. Le quatrième jour, une endoscopie est tout de même entreprise qui révèle un appareil dentaire partiel dans l'hypopharynx accroché dans les cordes vocales par ses crochets. Faut-il mettre en garde tout le personnel de toutes les institutions de la possibilité d'ingurgitation de prothèses de ce type, même de taille respectable, ou pour éliminer tout risque de ce genre, faire retirer les prothèses avant les repas ?

Saunders R1., *Spec Care Dentist*. 2015 Jun 17. doi: 10.1111/scd.12121. [prépublication] Partial denture swallowed by patient with

EXPERIENCE CERAMIC
GC ORTHODONTICS

Un nouveau design pour une manipulation plus aisée

Afin de faciliter l'ouverture du clip, GC Orthodontics a apporté deux améliorations au bracket Experience Ceramic.



GC Orthodontics propose un nouveau design du crochet pour les brackets des canines et des prémolaires.

- **Avantages :**

Moins encombrant et plus confortable pour le patient.

Un petit ergot dans l'arc du crochet afin de mieux maintenir l'élastique inter maxillaire ou la chaînette.

La petite ouverture dans le clip permet de l'abaisser aisément à l'aide d'une sonde, offre une ouverture toujours possible et recommandé par le bord gingival du bracket.

À noter : Totalement compatible avec l'Experience C première génération. Aucune modification pour le corps du bracket.

→ GC Orthodontics Europe GmbH

Tél. : 01 77 45 65 61

Fax : 01 49 56 16 38

info-fr@gcorthodontics.eu

www.gcorthodontics.eu

DENTSPLY
GAC

Une transparence visible.
Une qualité fiable.



- ✓ Apparence
- ✓ Résistance
- ✓ Durabilité

DENTSPLY est un acteur reconnu dans la technologie des polymères et des plastiques thermoformables.

Lorsqu'il s'agit de satisfaire les besoins des praticiens tout comme ceux de leurs patients, les plastiques Ideal® Premium vous offrent la transparence et la durabilité que vous recherchez.



DR MAGALI BARRIÈRE-VICARI
BOUCHES-DU-RHÔNE



Mon cabinet 2015

Elle est dynamique. Elle aime son métier. Son cabinet, aux allures de maison aixoise, est à échelle humaine tout comme les valeurs qu'elle y véhicule, notamment sa volonté de « *mener une vie professionnelle et une vie personnelle équilibrée* ». Associée aux pédiatres Odile Nadal Thiebaut et Céline Castaings, son cabinet dédié en majeure partie au monde de l'enfant, pratique une orthodontie up to date. Découverte.

Texte Olivia Ferrandino - Photos Henry Ely-Aix



La cabinet aixois du Dr Magali Barrière-Vicari. Elle partage ses locaux avec deux pédiatres : les Docteurs Odile Nadal-Thiebault et Céline Castaings.

Sa profession elle y est tombée dedans quand elle était toute petite! Dès l'âge de 12-13 ans, conseillée par sa marraine et son oncle qu'elle remercie encore aujourd'hui, elle savait déjà qu'elle voulait faire orthodontiste et monter son propre cabinet, ce qu'elle sera en 2004! Des objectifs clairement définis comme un cap à suivre. « *C'est également mon mari que je dois remercier pour ma réussite. C'est lui qui m'a soutenue pendant toutes ces années d'étude!* » sourit le Dr Magali Barrière-Vicari. « *Ma promo d'orthodontie était vraiment très sympa aussi. J'ai d'ailleurs toujours beaucoup de liens avec eux. J'essaie d'être la bonne élève qui tente de toujours faire au mieux en mon âme et conscience. J'ai fait un bac C puis P1 à la faculté de Marseille. Ensuite, une fois que j'ai eu dentaire, j'ai présenté le Cecsmo par le cursus interne. Ce qui est nouveau c'est l'exigence d'avoir un bon mental pour les élèves Cecsmistes. Finalement cela me sert encore tous les jours: je suis plus armée mentalement pour gérer tous les jours mon cabinet. C'est devenu une force.* » explique notre praticien du mois. Avoir une bonne maîtrise de soi, savoir gérer les assistantes: cela

fait également partie des fonctions d'orthodontiste aujourd'hui. En faisant un flash-back, « *mon pire souvenir aujourd'hui est clairement d'avoir passé le probatoire. J'en garde un souvenir mémorable. C'est comme dans top chef quand ils disent: vous lâchez tout, c'est fini! Vous avez quatre secondes pour finir. Je me revois en train de plier mon fil avec ma main où je tremble pour le couper. A contrario, mon meilleur souvenir est le jour de mon diplôme. Lorsque vous êtes diplômée, vous vous dites ça y est c'est derrière. C'est vrai que c'est long mais ça vaut le coup. C'est un superjob!* »

« Une histoire d'amitié »

Au démarrage, le Dr Odile Nadal Thiebault et le Dr Barrière-Vicari avaient un cabinet dans une même rue à Aix-en-Provence: chacune de part et d'autre de celle-ci, non loin d'une pharmacie. Et, pour plus de stabilité quant à la pérennité de leur activité elles ont souhaité devenir propriétaires. L'idée: faire un parking, une accessibilité handicapés. Mais aussi comme le précise le Dr Odile Nadal Thiebault, pédiatre: « *choisir un lieu bien* » →

REPÈRES

2004

Diplôme CECSMO :
Certificat d'Etude Spécialisé,
Mention Orthodontie,
à la faculté dentaire de Marseille.

2005

Implantation du premier
cabinet à Aix-en-Provence
(locataire).

2009

Membre du bureau
de la Société Provençale
d'Odonto-Stomatologie (SPOS).

2010

Ouverture du deuxième
cabinet à Aix-en-Provence
(propriétaire).



DR MAGALI BARRIÈRE-VICARI
BOUCHES-DU-RHÔNE



La salle d'attente du cabinet est non seulement un point d'accueil pour parents et enfants mais permet aussi aux parents de patienter pendant les soins afin que toutes les conditions soient réunies pour un soin optimal.

→ placé au niveau des axes autoroutiers. Les patients peuvent venir d'Aix-en-Provence et du Pays d'Aix comme des villages environnants. ». Puis, elle souhaitait également des locaux qui n'induisent pas de règlement de co-propriété. C'est pour cela qu'elle a choisi une villa et pour des raisons d'amitié, elle a proposé à ses confrères le Dr Odile Nadal Thiebault et le Dr Luc Maestraggi remplacé aujourd'hui par le Dr Céline Castaigns de venir s'installer avec elle. Et « de pouvoir bien s'entendre c'est vraiment une force entre praticiens » explique le Dr Barrière-Vicari. Autre point positif: les patients peuvent passer d'un praticien à l'autre s'ils ont besoin d'un avis de spécialiste même si la salle d'attente et l'accueil sont séparés. C'est donc toute une organisation autour du monde de l'enfant qui est mise en place. « Les patients peuvent prendre rendez-vous indif-



Le choix d'avoir deux assistantes permet d'en avoir une à l'accueil et une en tant qu'assistante aux soins.

« Il y a un très gros décalage entre l'idée que l'on se fait du métier et le métier en tant que tel »

fèrement chez l'une ou l'autre des pédiatres. C'est un plus pour les patients et c'est un plus pour nous! Tout le monde est gagnant. C'est aussi notre image de marque » précise le Dr Magali Barrière-Vicari. Du point de vue du développement du cabinet, le fait de s'être associée a induit un certain développement. Comme elle l'explique: « le fait d'agrandir les locaux et de faire une décoration sympa: cela fait toujours aussi un appel vers le haut. Ma patientèle a également augmenté. Cela fait plus de passage et permet d'augmenter effectivement le chiffre d'affaires. Pour autant, il faut trouver un juste milieu ensuite entre le prix, la taille des locaux et votre patientèle pour réussir à trouver un juste équilibre sachant que les prix des locaux à Aix-en-Provence sont très élevés » précise le Dr Magali Barrière-Vicari. Cet équilibre c'est aussi dans sa vie personnelle qu'elle

a souhaité le trouver. Car « elle veut être une orthodontiste compétente mais aussi une bonne épouse et une bonne mère ». D'ailleurs, dans sa vie personnelle, elle a notamment en commun avec son mari d'avoir le même métier. L'organisation de son emploi du temps est axée autour de quatre après-midi et trois matinées de travail: au total trois jours et demi par semaine. Le lundi elle rencontre plutôt les nouveaux patients et le mercredi, le jour des enfants, plutôt sa clientèle d'habités. Lorsque la vie au cabinet est terminée, le Dr Magali Barrière-Vicari aime bien les voyages, le cinéma et skier en famille pendant ses huit semaines de vacances annuelles.

« C'est une aventure humaine »

Pour notre praticienne: « c'est effectivement une aventure avec les pédiatres, avec mes assistantes et avec mes patients ». Pour autant, créer son propre cabinet c'est aussi « un véritable plongeon. En effet, il y a un très gros décalage entre l'idée que l'on se fait du métier et le métier en tant →

Quand l'innovation orthodontique
devient un Art

GENIUS SYSTEM

Nouveau système de bracket sans nickel ayant nécessité
5 ans de recherche et de développement.

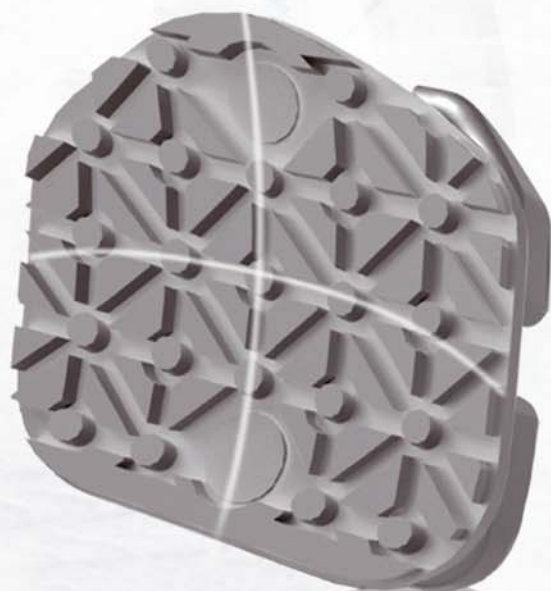


Base de collage
Performante Maze™

Placement facilité par
flèche de positionnement
sur glissière

Système
d'ouverture
et fermeture
ergonomique™

Contrôle optimal
des centrales
et latérales



Haute qualité de traitement • Système Passif • Coûts maîtrisés

ORTHO
partner

12, Rue du Sergent Bobillot
93100 Montreuil
info@myorthopartner.com
www.myorthopartner.com



DR MAGALI BARRIÈRE-VICARI
BOUCHES-DU-RHÔNE

« Nous essayons d'aller tout le temps de l'avant. Je souhaite faire évoluer mon cabinet dans la bonne direction »



La prise d'empreinte fait partie du quotidien du cabinet.



« Pas tous les œufs dans le même panier »

Lorsqu'elle a créé son premier cabinet dont elle était locataire au départ, son mari, également orthodontiste, avait déjà son propre cabinet. Ils n'ont donc pas bénéficié des mêmes opportunités au même moment et ont fait le choix d'avoir chacun leur propre cabinet ; celui de son époux se trouvant à Carry-le-Rouet.

Comme elle le précise: « Nous n'avons pas souhaité mettre tous nos œufs dans le même panier. Nous partageons déjà la maison et les enfants et c'est déjà pas mal ! Nous ne sommes pas sortis la même année de la Cecsmo et notre évolution professionnelle s'est faite au fil du temps. En revanche, c'est vrai que c'est un réel débat dans notre profession de savoir si nous serions plus gagnants à faire un plus gros cabinet à deux avec une patientèle plus importante plutôt qu'un plus petit chacun de son côté.

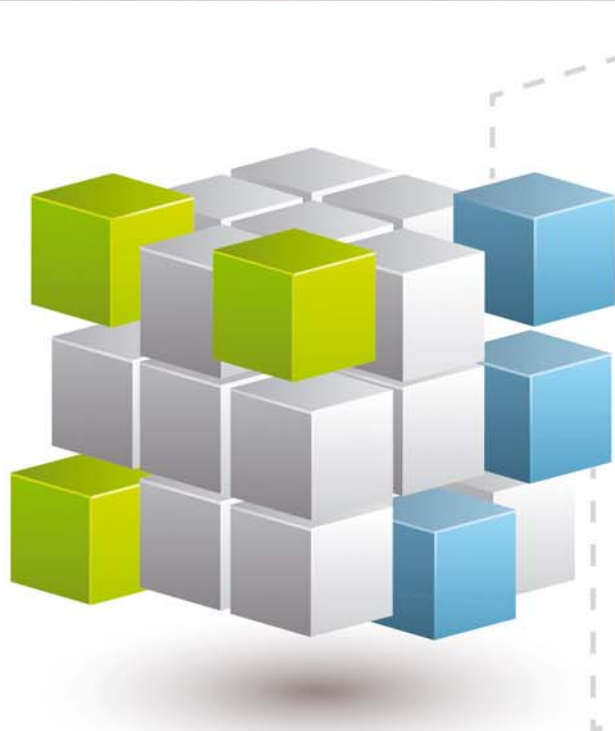
En fait, il n'y a pas de vérité ni de recette miracle sur ce sujet. Il y a plusieurs façons je pense de rendre un cabinet pérenne et chaque praticien a la sienne. En effet, il y a beaucoup de facteurs qui entrent en jeu : le réseau, l'implantation, la communication auprès des patients, votre choix d'association professionnelle. Là aussi, c'est un juste équilibre à trouver ».

→ que tel. La faculté de Marseille forme très bien à tout ce qui est technique mais le cursus ne permet pas, en revanche, une formation complète en comptabilité, recrutement, électricité, et plomberie. La réalité c'est qu'il faut être informaticien, manager, et c'est vrai qu'on a rapidement intérêt à se mettre au pas ». En ce qui concerne les ressources humaines, la toute première assistante qu'elle a recrutée est restée 13 ans dans son ancien cabinet. « L'idée était de pouvoir lui donner des responsabilités afin qu'elle puisse s'épanouir à son niveau. Pour autant, je préfère avoir deux assistantes au cas où il se passe quelque chose. C'est un choix raisonnable. Cela permet notamment que l'une fasse l'accueil tandis que la seconde nettoie le matériel ». Même chose pour les fauteuils des patients: « j'ai fait le choix de mettre deux fauteuils et d'en préparer un pendant qu'il y en a un autre qui est en train d'être utilisé. Cela permet de faire les rotations nécessaires, de désinstaller et de réinstaller comme il faut » poursuit Magali Barrière-Vicari. Pour ce qui est du management « c'est une tâche difficile. Là je viens juste de changer d'assistantes. J'ai passé une annonce à Pôle Emploi. Après avoir reçu environ 200 curriculum vitae, je fais une première sélection par téléphone. Et puis, je privilégie les personnes proches géographiquement pour des raisons de praticité. Si je vois qu'elle est bien motivée je peux envisager une formation d'assistante dentaire à moins qu'elle soit déjà assistante dentaire. Pour autant l'évolution de l'assistante dentaire n'existe pas donc ce n'est pas évident de la motiver. Ainsi, j'essaie d'avoir un salaire motivant sur la durée ». Celui-ci peut osciller du SMIC (si les assistantes ne sont pas diplômées) à 1700 à 1800 € pour les plus anciennes. Historiquement, « il y a une prime à Noël (pécuniaire ou en bons cadeaux) mais un salaire suffisant est une réelle garantie de réussite ».

GROUPE EDMOND BINHAS

“ TROUVEZ LE
PROGRAMME
QUI VOUS
RESSEMBLE ”

Dr E. Binhas,
Président & Fondateur



Une méthode de dentiste
pour des dentistes



Une méthode complète,
personnalisée et pratique



Une évolution en douceur,
système par système

NOTRE PROCHAIN SÉMINAIRE

ORTHODONTIE

PARIS 8 & 9 octobre 2015

Connaître nos prochaines dates de séminaire ?
Contactez-nous



Pour une vie professionnelle plus épanouie, appelez-nous au : +33 (0)4 42 108 108 / contact@binhas.com

www.binhas.com

092015orthofil



Le Dr Magali Barrière-Vicari est en train d'effectuer un contrôle multi-bagues sur Thimotée âgé de 12 ans.

→ Peu d'attente pour un premier rendez-vous

Pour ce qui est des nouveaux patients, le cabinet essaie de donner un rendez-vous sous 15 jours en ne surchargeant pas trop les plannings. Et comme le précise le Dr Magali Barrière-Vicari : « nous accueillons tout le monde, l'accueil pour nous s'écrit avec un grand A. Cela fait partie des consignes numéro 1 que les assistantes ont dans leur prise de rendez-vous. Cela intègre aussi les valeurs du cabinet ». Concernant le plan de traitement, le Dr Barrière-Vicari « essaye de communiquer au mieux surtout pour les cas spéciaux. Il y a des cas qui sont blanc ou noir, il faut statuer également pour les cas gris, gris clair et gris foncé. Auquel cas je mets par écrit les explications de façon à être certaine que la compréhension a été mutuelle ». Plus précisément, « moi je propose et les parents disposent. Il faut essayer d'expliquer au mieux. Même si l'on passe du temps à faire le bilan d'orthodontie (20 minutes), celui-ci permet une transparence avec les patients et c'est important ». Enfin, d'un point de vue typologie de patientèle, le cabinet aixois dédié à l'enfance est majoritairement axé sur les enfants. Les parents, eux aussi passent par la salle d'attente : « je les préviens et ils y restent pour les soins de leur enfant. Cela évite le stress et me permet de mieux me concentrer. Le but est de créer les meilleures conditions possible pour tout le monde ».

Un cabinet dans l'air du temps

« Mon cabinet ressemble à un cabinet de 2015 et pas de 1975 mais je n'essaie pas non plus d'en faire un cabinet de 2035 » résume le Dr Magali Barrière-Vicari. La façon dont elle a créé ce cabinet s'inscrit dans une démarche globale. « Nous essayons d'aller tout le temps de l'avant. Je



Le cabinet a été pensé pour être le plus ergonomique possible. La stérilisation communique avec des portes coulissantes entre les deux salles de soins.



L'assistante explique comment va se dérouler la prise d'une radio panoramique.

souhaite faire évoluer mon cabinet dans la bonne direction. Régulièrement, nous renouvelons l'équipement. Quand c'est pas la radio, c'est l'informatique, quand c'est pas l'informatique c'est l'autoclave et quand c'est pas l'autoclave c'est la pompe à salive ». D'ailleurs, elle a fait des travaux au mois d'août au cabinet pour faire une rentrée de bon ton. Pour autant, il ne s'agissait pas des premiers ni des derniers non plus. « Mes confrères font d'ailleurs la même chose. Il y a tout le temps des travaux, il y a toujours quelque chose à faire car les choses s'abîment. C'est obligatoire (repeindre le cabinet, raviver le béton ciré, refaire la décoration...). C'est une perpétuelle évolution aussi » précise-t-elle. Même chose pour l'habillement. C'est elle qui a choisi les blouses roses pour ses assistantes. Cela fait aussi partie des compétences qu'elle a su développer au-delà de celles strictement inhérentes à l'orthodontie. « En ce moment, il y a un foulard avec un imprimé fleuri et une blouse rose, de la même couleur que les fauteuils du cabinet et que ceux de la salle d'attente » explique le Dr Magali Barrière-Vicari. Parfois, elle porte aussi un calot pour avoir une touche



Le relationnel avec les parents et les enfants fait également partie de la réussite d'un traitement.

« Mon cabinet ressemble à un cabinet de 2015 et pas de 1975 mais je n'essaye pas non plus d'en faire un cabinet de 2035 »



Le bureau du Dr Magali Barrière-Vicari est une partie un peu plus privative du cabinet et permet notamment le traitement des différents courriers.

look supplémentaire car, pour elle, « l'image du cabinet est très importante. Parfois les tenues sont moins à la mode donc on les rechange aussi pour être à la mode. Nous essayons tout le temps de trouver quelque chose pour être à la page. Et heureusement explique-t-elle, si nous avions des tenues comme en 1920, nous ne serions pas en adéquation avec notre temps ».

Enfin, du point de vue du matériel, elle a rajouté des postes informatiques pour plus de flexibilité. Le but : pouvoir regarder un dossier pendant que l'orthodontiste est en train de passer une radio pour justement avoir plus de fluidité. Mais aussi un écran tactile afin que le patient puisse annoncer son arrivée au cabinet bien qu'il y ait déjà quelqu'un à l'accueil. C'est donc ici la technologie qui prend le relais. Comme elle le précise : « je souhaite que mon cabinet soit bien entretenu et que tout le monde puisse travailler dans de bonnes conditions ».

Dans le futur, « je ne le vois pas forcément s'agrandir ». Mon activité telle qu'elle est aujourd'hui me convient » conclut-elle. ■

15 erreurs (facilement) évitables

Les petites négligences auxquelles on ne prête pas attention peuvent, au quotidien, véritablement briser la cohésion du cabinet. Il existe en effet de ses erreurs de management que notre équipe a bien du mal à nous pardonner et qui sont pourtant assez facilement évitables... quand on nous les pointe du doigt ! Tour d'horizon des erreurs dont il convient de se débarrasser d'urgence.

Par **Guylaine Masini**



1 Oublier de saluer son équipe en arrivant

Ça n'est pas grand-chose, on termine une conversation téléphonique en arrivant au cabinet et on file au vestiaire se changer téléphone à l'oreille et le « mal » est fait, on n'a pas salué l'assistante déjà en poste. Zapper ce simple rituel de savoir-vivre peut causer bien des dégâts. Nous savons que notre besoin de reconnaissance doit être satisfait, bonne nouvelle, il commence par un simple « bonjour ». « Par stress de la journée à venir et parce que je ne suis pas très à l'aise dans les bla-bla improductifs, je ne prêtai pas attention à la façon dont j'arrivais le matin au cabinet. On travaille toute la journée ensemble, explique Jean-Marie, praticien dans le Var, je pensais qu'on était au-dessus des salamalecs que l'on passe la journée à servir aux patients ! Mais apparemment non : une assistante est partie, un bon élément, et la plus ancienne m'a dit que les choses n'en seraient pas arrivées là si j'avais été un peu plus attentionné ! Depuis je me comporte avec mon équipe comme avec mes patients... »

2 Trop parler

Le manager a un devoir de réserve sur les informations qu'il recueille. En tant que manager, il est important de savoir tenir sa langue, surtout dans des petites structures comme celle d'un cabinet. « Myriam, mon assistante, m'avait confié avoir des problèmes personnels avec son mari et avait voulu me mettre dans la confiance pour excuser son manque de concentration, se rappelle Benoît du Vaucluse. Pensant arranger les choses, j'en ai parlé à la secrétaire administrative qui ne supportait plus ses négligences. Quelle erreur ! La secrétaire n'a pas su tenir sa langue et j'ai dû supporter la désapprobation silencieuse de Myriam pendant des mois... » Colporter des rumeurs ou créer des polémiques n'entre pas dans les attributions d'un manager.



3 Laisser les nouveaux se débrouiller seuls

Tout se joue pendant la période d'essai ! Et l'accueil du premier jour peut déterminer la longévité de la relation employeur/employé. Tout nouveau venu mal accueilli mettra d'autant plus de temps à être opérationnel et ralentira le travail du cabinet (quand il ne la démotivera pas totalement en la quittant !).

4 Réagir avant de réfléchir

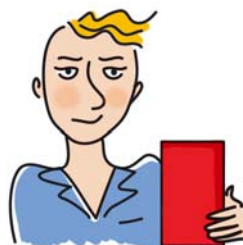
On ne le sait que trop bien, l'impulsion n'est jamais la meilleure des conseillères dans notre rapport aux autres. Sous le coup de la colère, il arrive trop souvent que les mots dépassent notre pensée et blessent durablement notre interlocuteur. En tant que manager, le poids de ce qui est dit a d'autant plus d'importance auprès de nos

de *management*

dont la lecture de cet article vous débarrassera



salariés. « Pour la troisième fois dans le mois, mon collaborateur m'a laissé gérer ses urgences, raconte Clément. Je me suis emporté en disant qu'il "ne servait à rien"! Naturellement, il a quitté le cabinet sans attendre son reste. Avec le recul, je me dis que j'aurais dû lui en parler entre quatre yeux, sans être aussi brutal. J'aurais pu gagner le temps nécessaire pour recruter un nouveau candidat. » Attention également aux excès d'enthousiasme (tout aussi préjudiciables!) : une promesse lancée dans le feu de l'action et qu'il faudra retirer ne manquera pas de décevoir. « J'avais fait un excellent, et un peu inexplicable, premier semestre... se rappelle Ève de Nantes. Super-contente, j'ai lancé en réunion à mes assistantes et au prothésiste : "Si on continue comme ça, je donne une prime de vacances pour partir au soleil!" Malheureusement, le reste de l'année n'a pas tenu ses promesses et je n'ai pas pu verser de primes du tout. Mes employés se sont sentis trahis, dépossédés, ils avaient tous déjà fait des projets! Je me suis rendu compte, un peu tard, du "poids" de mes paroles. »



5 Ne pas recadrer

Un collaborateur qui arrive avec du retard plusieurs fois, une secrétaire qui a un comportement à la limite de la politesse avec un patient... En laissant pourrir la situation, le risque encouru est de perdre de l'autorité sur l'ensemble de l'équipe du cabinet par la faute d'un seul individu. Si les comportements limites ne sont pas recadrés, quel intérêt d'avoir un comportement professionnel vertueux? « Mon assistante était dans une situation personnelle très compliquée, en instance de divorce, relate Michèle, pédodontiste dans un cabinet de groupe dans l'Aveyron. Elle arrivait en retard, souvent pas maquillée, mal coiffée. Son laisser-aller était généralisé, mais c'était un bon élément, avant, et je savais qu'elle traversait une mauvaise passe. J'ai décidé de fermer les yeux le temps que l'orage passe pour ne pas l'accabler davantage. Mal m'en a pris, le reste de l'équipe s'est calqué sur cette désinvolture... Il a été bien compliqué de les remotiver tous et de me réimposer auprès d'eux. »



6 Arriver en retard

Attention au laxisme horaire qui peut agacer les plus ponctuels des collaborateurs, mais qui peut aussi donner un bien mauvais exemple! Le manager « donne le ton » et il est bien souvent imité par ses subordonnés...



7 Reprendre intégralement le travail confié

Lorsque l'on délègue une tâche, il faut accepter qu'elle ne soit pas faite exactement de notre façon. Il n'existe pas une seule façon →

→ d'obtenir un bon résultat: en demandant à l'assistante de gérer les commandes, on a accepté qu'elle s'en occupe, elle. Si l'on repasse derrière pour tout reprendre de A à Z, il y a fort à parier qu'elle se découragera et ne prendra plus d'initiatives, attendant que l'on fasse. Ne pas déléguer, c'est à la fois se priver de l'expertise de ses collaborateurs et aussi les empêcher de progresser... tout en faisant exploser sa propre charge de travail. Le secret est dans le lâchez prise et dans le fait de faire confiance à son équipe (après tout, c'est nous qui les avons choisis, non ?).



8 Négliger la formation

Les formations sont indispensables pour entretenir à la fois l'expertise et la cohésion de l'équipe. Se maintenir à niveau, apprendre de nouvelles techniques, acquérir de nouvelles compétences permettent à nos employés de se sentir pleinement investis dans un poste, de se donner des objectifs, de progresser. Ne pas proposer de formations à son équipe témoigne du peu d'investissement que l'on mise sur elle...

9 Ne pas répartir les rôles clairement



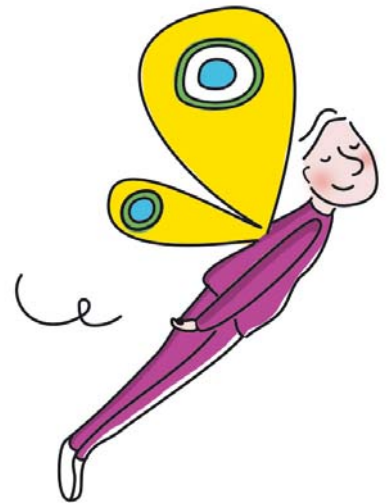
Et si l'on commet l'une (ou plusieurs) de ces erreurs listées ? Pas de souci, ça arrive à tout le monde... La seule faute définitive serait de ne pas en tirer enseignement pour rectifier le tir !

Distribuer ses instructions entre deux portes finit par créer un flou préjudiciable à la bonne tenue du poste de chacun. Pour éviter les doublons ou les querelles en légitimité, il convient d'attribuer soigneusement les rôles à chacun.

10 Faire fi des problèmes personnels

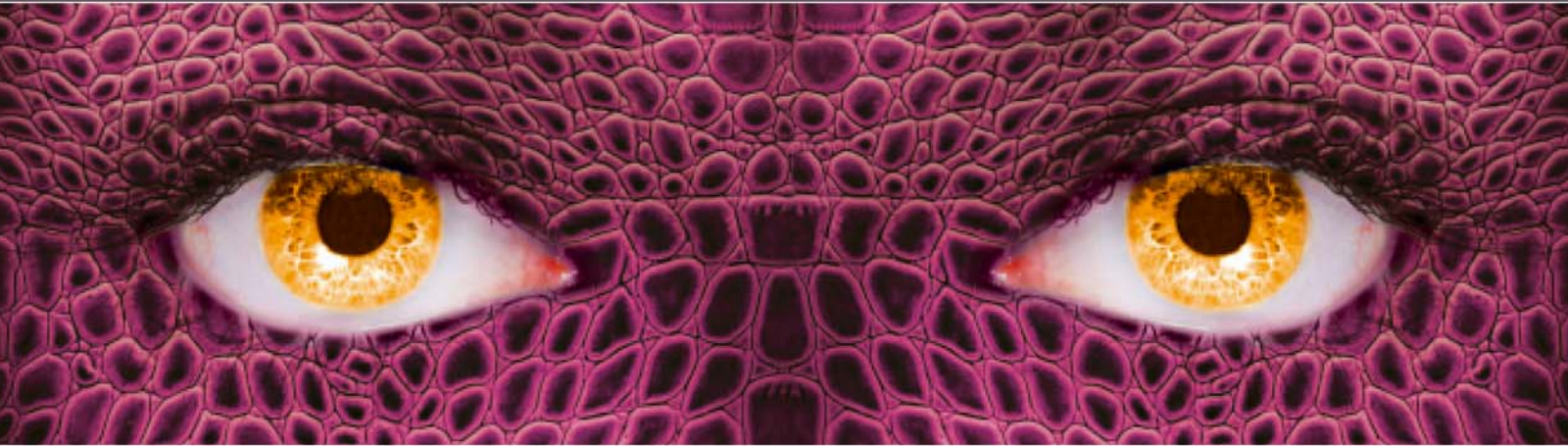


« On laisse ses problèmes à la porte du cabinet » entend-on bien souvent. Effectivement valable pour le courant et pour éviter aux râleurs la tentation de saper le moral de l'équipe... mais si le comportement d'un bon élément change du jour au lendemain, la cause est peut-être à chercher à l'extérieur du cabinet. Sans « se mêler » de la vie personnelle de ses employés, faire l'autruche face au malaise de son employé ne donne pas une image positive et rassurante du manager. S'informer discrètement des causes de son comportement, en parler avec lui pour se montrer solidaire assure une reconnaissance solide de la part du salarié.

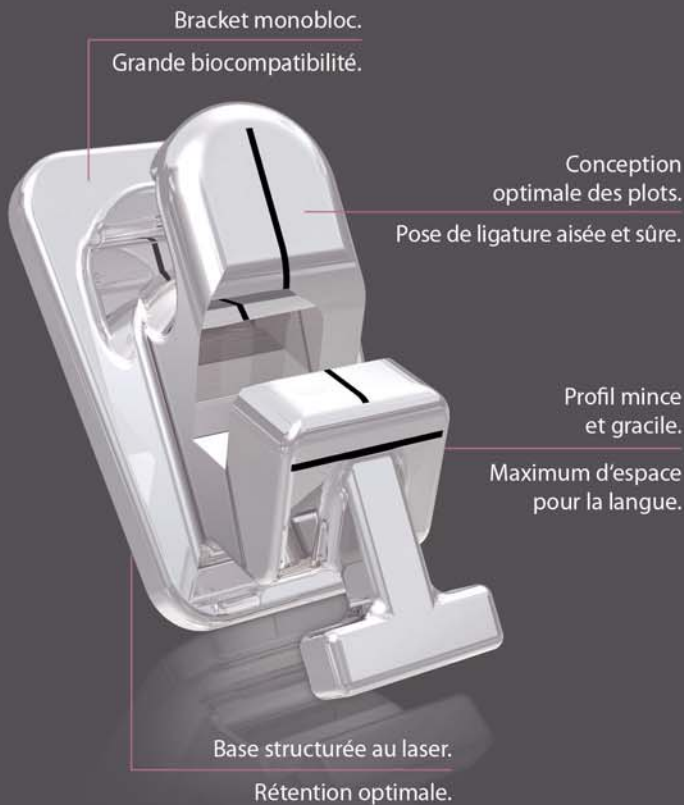


11 Fuir la confrontation

Raser les murs en cas de conflit au sein du cabinet est le meilleur moyen pour perdre toute autorité. « Je déteste les conflits, concède Céline, jeune praticien, quand j'ai voulu embaucher Coralie pour nous épauler Jessica et moi, j'ai bien senti que sa spontanéité et son énergie allaient contraster avec le calme et la pondération de mon assistante. Je me suis dit que cela allait nous donner un nouvel élan. Très rapidement Jessica s'est sentie en danger, Coralie prenait beaucoup de place et la dispute a éclaté à propos d'une brouille. J'ai bien entendu les éclats de voix, mais je suis restée devant mon ordinateur, bien embêtée, je n'ai pas réagi et depuis, je sens bien que mes deux assistantes ne me portent plus le même respect. » Organiser une réunion, →



Le système lingual. Différent.



discovery* delight permet de réduire systématiquement le nombre d'instruments requis pour un traitement tout en garantissant le libre choix de toutes les options thérapeutiques linguales, allant du traitement 2D au traitement 3D.

La combinaison intelligente d'une gorge verticale au niveau des dents antérieures et d'une gorge horizontale au niveau des dents postérieures (fermé/ouvert) assure une transmission optimale des forces.



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.

→ rester ouvert à la discussion, mais tout en sachant trancher sont des attitudes indispensables de la part d'un manager. Attention au manque de courage.



12 Se défausser sur les autres

C'est un excellent moyen pour perdre toute crédibilité! En rejetant ses erreurs sur les autres (le prothésiste, le correspondant, l'assistante, les patients...) pour sauver la face, le seul bénéficiaire à récolter, c'est le mépris de tous. Une seule issue : assumer ses erreurs.



13 Faire passer des vessies pour des lanternes

Il est inutile et dangereux de faire passer une nouvelle difficile pour une bonne nouvelle: le cabinet est transféré à l'extérieur du centre-ville, les journées d'ouverture vont changer... Tout changement important va induire son lot de points positifs et

« Charge au manager d'écouter les inévitables craintes et d'y répondre, même si la décision nous appartient pleinement »

de points négatifs, inutile donc de « sur-vendre » la nouvelle: « *C'est merveilleux! Avant vous travailliez le mercredi maintenant vous pourrez profiter de cette nouvelle journée de repos, en échange d'un petit samedi sur deux et en quittant le cabinet un peu plus tard tous les jours.* » La « bonne » attitude est d'expliquer les raisons d'un choix... et de les assumer: « *J'ai besoin de changer mon emploi du temps au cabinet. Ce changement aura des répercussions sur notre organisation, voici ce qui va changer, ce qui est négociable et ce qui ne l'est pas.* » Charge au manager d'écouter les inévitables craintes et d'y répondre, même si la décision nous appartient pleinement. L'astuce : être clair, assumer et ne pas tergiverser.

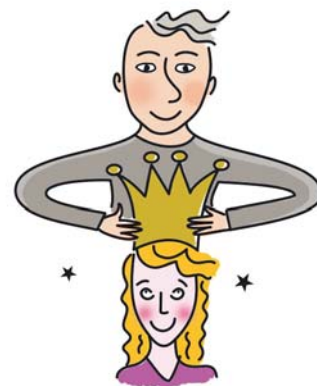


14 Organiser des réunions... parfois

Dans les petites structures où l'on passe toute la journée côte à côte, on imagine souvent que les réunions d'équipe ne sont pas nécessaires. Et pourtant. Au sein du

cabinet, même si l'équipe se réduit à un praticien et son assistante, ne pas établir de rites ni de rythme, c'est laisser son employé livré à lui-même, en roue libre.

La solution : fixer des points réguliers. Ces rendez-vous constitueront la pierre angulaire de la relation entre le manager et l'équipe.



15 Avoir un chouchou...

Au sein du cabinet, privilégier une personne au détriment d'une autre crée inévitablement des ressentiments et divise. N'oublions pas que nous avons besoin de tous les postes, porter aux nues une personne (même si l'on a tous nos affinités!) risque de déséquilibrer les relations de l'ensemble de l'équipe. Un bien mauvais cadeau à se faire.

Le mot de la fin

Et si l'on commet l'une (ou plusieurs) de ces erreurs listées ci-dessus ? Pas de souci, ça arrive à tout le monde... La seule faute définitive serait de ne pas en tirer enseignement pour rectifier le tir ! ■

Invisalign G6

Découvrez les nouvelles possibilités que vous offre la **solution pour l'extraction de première prémolaire Invisalign^{G6}**



Solution pour l'extraction de première prémolaire Invisalign^{G6} Conçue pour améliorer les résultats de traitement des patients présentant un encombrement sévère ou une bi-proalvéolie. Invisalign^{G6} permet un contrôle vertical et un parallélisme radiculaire avec des résultats prédictibles dans le cas de traitements avec extraction de première prémolaire prévus avec un ancrage maximal. Plus de possibilités pour vous et vos patients.

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

 **invisalign**[®]
Science in Every Smile



Le numérique : y aller ou pas encore ?

Scanner numérique, caméra intra-buccale : la révolution numérique est en marche ! Mais sommes nous véritablement prêt à prendre ce virage ? Deux prothésistes high-tech soulèvent le débat pour Orthophile.

Par Olivia Ferrandino

« **À** l'heure actuelle, nous avançons ! Pour autant le numérique a ses avantages et ses inconvénients » explique Michel Bastide, prothésiste dentaire et responsable général du Dental Forum. Actuellement, deux possibilités s'offrent à l'orthodontiste : acquérir un scanner d'empreinte (empreinte qu'il va numériser) ou acquérir une caméra intra-buccale qui va permettre de numériser également directement en bouche. Se posent alors des questions de qualité. Par exemple, alors que les anciennes caméras nécessitaient un poudrage, les nouvelles

en revanche n'en ont pas besoin. Et, « c'est un grand pas en avant ! » précise-t-il. À l'époque un cordonnier ou un menuisier transmettait ces outils de père en fils, désormais des générations de praticiens changent d'outils plusieurs fois dans une seule et même génération. Car la (r)évolution numérique est en marche. C'est ce qu'explique notamment Richard Abulius, auteur de l'ouvrage « Atlas de prothèse implantaire » : « alors qu'à l'heure actuelle le scanner ne sait pas lire à travers la salive et le sang, dans un avenir proche nous aurons des scanners avec des sonars (il s'agit du même



Michel Bastide,
prothésiste dentaire
et responsable général
du Dental Forum.



Richard Abulius,
ex-vice président de la société française
de dentisterie esthétique,
et auteur de l'ouvrage
« Atlas de prothèse implantaire »

Les prothésistes dans les starting-blocks

Aujourd'hui 70 % des laboratoires se sont dotés de matériel numérique. Une réelle évolution qui influe notamment sur l'exercice de la profession de prothésiste. En effet, la haute technologie, la robotique et les techniques informatiques assistées par ordinateur CAO et CFAO y ont largement participé. C'est ce que raconte notamment Michel Bastide : « *techniquement aujourd'hui, le praticien doit changer ses habitudes. Par exemple, la caméra est un très bon outil mais il faut que le praticien sache travailler avec sachant qu'il faut environ 8 mois pour la maîtriser. C'est donc une option qui remet en cause beaucoup de choses. Chaque caméra parle son langage et il faut donc savoir l'approprier* ». Pour autant, cette nouvelle technologie pose aussi la question de son utilisation et donc de son apprentissage. Il poursuit : « *actuellement certains praticiens achètent des outils mais ils ne sont pas assez formés. Il me semble donc, qu'il faille se repositionner sur les fondamentaux. Il faut de vraies formations en adéquation avec le matériel. Aujourd'hui, on va utiliser l'outil à 10 % à peine de ses capacités alors qu'en implantologie, la formation a été faite à tous les niveaux : le praticien et les laboratoires. Conséquence : le taux de réussite de la pose implant a été d'environ 98 % très rapidement. Ce n'est malheureusement pas le cas pour le numérique en ce moment* ». Selon Richard Abulius, « *Il faut former les*

praticiens puis former également les formateurs. Et cela prend du temps. Pour autant, doter son cabinet de matériels propres à la numérisation est tout à fait possible. Les praticiens pourraient par exemple s'équiper du serveur NAS qui peut avoir plusieurs disques durs de capacités différentes et qui permet une sauvegarde automatique et un stockage en toute sécurité. C'est beaucoup plus fiable que des empreintes en plâtre rangées dans un placard et qui tomberaient les unes sur les autres. Techniquement, les praticiens savent que cela existe mais ils ne savent pas forcément quels choix faire ».

Au final, la suffisance des gains et le prix du matériel peuvent apparaître parfois comme des freins au développement du numérique. Pourtant cette nouvelle technologie présente de nombreux points positifs. Selon Richard Abulius, auteur notamment de l'ouvrage « Atlas de prothèse implantaire » : « *la numérique permet de stocker beaucoup plus facilement. C'est indéniable. Aujourd'hui, les cabinets dentaires qui travaillent avec le numérique ont une meilleure qualité par rapport au travail manuel. L'ajustage, la fonctionnalité sont largement supérieurs en numérique qu'en manuel. L'avenir est bel et bien tourné vers le numérique* ».

Un défi à relever

Dans les faits, il s'agit d'une véritable révolution numérique mais « *il faut savoir la maîtriser* » relate Michel Bastide, prothésiste dentaire. Puis il poursuit, par exemple, « *a aujourd'hui, 98 % de ma*

principe que pour les sous-marins). Et ces sonars permettront de lire à travers la saline. Cela sera encore une nouvelle étape ». L'idée depuis toujours était bien d'avoir une image dès que l'on met la caméra en bouche. Mais il se pose également la question de son coût. Que choisir ? On estime le coût d'un modèle numérique à peu près, une vingtaine d'euros tandis qu'un modèle en plâtre revient à 7 euros (temps-homme non compris). Quant à l'investissement pour le système, si l'on ne veut pas faire de concessions, les tarifs d'achat s'établissent à plusieurs dizaines de milliers d'euros.



Michel Bastide et Baya Raffes, prothésistes dentaires, procèdent à une étude de cas.

→ production est en CFAO. Nous travaillons sur tous types de matériaux. Mais sur certains cas, cela doit être revu. Pour arriver à piloter ces Formules 1 il nous a fallu un long apprentissage. Aujourd'hui, nous assistons clairement à un manque de formation mais le numérique bien formé reste le meilleur moyen de faire de bonnes empreintes ».

Techniquement, le numérique présente de nombreux points positifs. Il permet indéniablement d'aller plus loin dans l'utilisation de nouveaux matériaux comme en atteste par exemple « le peek » : une

...la rapidité du geste de capture est sans commune mesure avec le temps demandé par une empreinte physique.

Quel matériel choisir ?



L'information immédiate chez le prothésiste, une démarche plus agréable pour le patient, moins de stress et moins de séances : font partie des points forts de la numérisation.

Économiquement

plus rentables, les empreintes numériques donnent du cabinet une image high-tech plus hygiénique. Le gain de temps existe également à plusieurs niveaux : au cabinet, au fauteuil puis dans la transmission au laboratoire.

Le scanner d'empreinte

« Aujourd'hui, je serai orthodontiste, je numériserai mon empreinte de cette façon-là » explique Michel Bastide, prothésiste dentaire. Le scanner d'empreinte est une première option numérique lorsqu'un praticien doit s'équiper. Il est tout d'abord 15000 euros moins cher que d'autres produits du même type. Certains produits comme « Dentalwing » ou encore « 3 Shape » en sont de bons exemples. Il n'existe pas de marge d'erreurs sur les traitements. En pratique, l'orthodontiste va numériser son empreinte, la transférer puis il va pouvoir notamment réaliser des gouttières.

La panoramique : une caméra tournée vers l'avenir

La panoramique 3D apparaîtrait comme la solution d'avenir en termes d'empreintes. Plusieurs fabricants comme Nobel, Kodak, Sirona par exemple y travaillent. À l'IDS, ils en ont tous parlé. Et malgré le coût, aujourd'hui les praticiens sont en général plusieurs dans un cabinet et cela est donc beaucoup plus envisageable. Grâce à la panoramique 3D il est possible pour le praticien de tout voir qu'il s'agisse de tissus durs et de tissus mous. Il s'agit plus précisément de matching d'empreintes.

Ci-dessus : un scanner (Dentalwings) pour numériser une empreinte.

fibres très sophistiquées, fabriquées grâce à un procédé de filage par fusion, et il en est de même pour la zircone. La numérisation permet au praticien la validation de la forme de la préparation, du parallélisme et de la lisibilité des limites par une image grossie. De plus, la rapidité du geste de capture est sans commune mesure avec le temps demandé par une empreinte physique. Il est possible d'enregistrer un provisoire ou un *mock-up*. Sur le marché, il existe également des produits très performants. L'un des reproches que l'on entend parfois à propos du numérique est notamment de ne pas arriver à sortir des empreintes d'une qualité traditionnelle. Cependant, « les fichiers numériques limitent les risques d'erreur et les pertes d'informations. L'empreinte Sirona par exemple et sa plate-forme sont tout à fait performantes, explique Michel Bastide, prothésiste dentaire. Alors que les empreintes sont en silicone, il arrive à certains prothésistes de reprendre le modèle manuellement pour supprimer les irrégularités. » bien que certains prothésistes assentent aujourd'hui que « l'on n'arrive pas à sortir des empreintes d'une qualité traditionnelle ». Le numérique resterait le meilleur moyen de faire de bonnes empreintes.

Enfin, Michel Bastide de conclure : « les nouvelles générations commencent à être formées sur le numérique. Le jour où les étudiants sortiront des facultés avec des caméras se sera gagné ! Il y a des super produits aujourd'hui sur le marché et il ne faut pas s'en priver et l'arrivée de nouvelles caméras comme la « Condor » de Biotech va révolutionner cette technologie ». ■

La création des dysmorphies

Une approche pédagogique



Jean Flour

Cet ouvrage est un travail de praticien et d'enseignant. Il s'adresse aux chirurgiens-dentistes qui souhaitent développer leur connaissance de l'orthopédie et de l'orthodontie. Le livre propose certains modèles théoriques permettant de mieux comprendre l'installation, au cours de la croissance sous le jeu des fonctions, de la délicate architecture crânio-maxillo-faciale, ainsi que la définition, en forme, en volume et en situation dans l'espace, des éléments qui la composent.

Chaque atteinte de cet équilibre organise un désordre occlusal, bien particulier, qu'il faut apprendre à reconnaître.

Cette découverte de la création des dysmorphies précise les cibles étiologiques et conduit à la mise en place d'une stratégie thérapeutique et raisonnée.

La construction d'une occlusion, en accord avec les capacités mécaniques mieux comprises des structures qui portent les arcades, doit assurer un résultat fonctionnel, donc stable.

214 pages, 99 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

« La création des dysmorphies - une approche pédagogique »
au prix de 99 € TTC*,

Frais de livraison (obligatoires) France métropolitaine et DOM TOM :
8,50 €, soit 107,50 € 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



Améliorer son bien-être

(par l'assise, la maîtrise du bruit et autres astuces...)

Mieux vaut commencer dès le début de son activité à prendre soin de soi. Le bien-être au cabinet peut être considérablement amélioré par de simples décisions ou investissements : réduire le bruit, mieux s'asseoir, s'étirer... petits conseils pratiques pour ne plus être fatigué en fin de journée !

Par Olivia Ferrandino

Le dos...

58 % : c'est le pourcentage de lombalgies observées chez les chirurgiens-dentistes et orthodontistes. C'est la première pathologie recensée dans la profession selon le Courrier du dentiste. Aux deuxième et troisième places, suivent les dorsalgies, dans 22 % des cas, puis les cervicalgies, dans 20 % des cas. Pour y remédier, plusieurs possibilités s'offrent au praticien : le traitement médical, la mésothérapie, l'acupuncture, le repos, le massage, les semelles orthopédiques, la physiothérapie, la balnéothérapie, les tractions et les manipulations vertébrales, la rééducation gymnique ainsi que la posturologie. Aujourd'hui, alors qu'il existe un consensus médical général sur les vertus de l'étirement, l'OMS (Organisme mondial de la santé) a déclaré en 2011 que lorsqu'une entreprise investit 1 € dans la santé de son salarié, elle récupère 4 € en rentabilité. C'est notamment le résultat d'un essai mené

après d'une entreprise américaine dans laquelle les employés devaient s'étirer obligatoirement pendant un quart d'heure. Résultat : au bout d'un an l'entreprise a divisé par quatre son taux d'absentéisme ! En Australie, une expérience a été faite pour « faire marcher » les salariés avec des actimètres afin de mesurer le nombre de mouvements réalisés. Résultat : les personnes font 3 000 mouvements au lieu des 10 000 recommandés. C'est à partir de 10 000 mouvements seulement qu'on estime être en bonne santé.

« Il faut essayer d'aller marcher à la pause entre 12 heures et 14 heures, marcher dans sa journée de travail, se garer le plus loin possible de son lieu de travail, prendre les escaliers plutôt que l'ascenseur. Et ce que l'on observe, c'est que les salariés se sentent mieux au travail et sont plus productifs. Tout le monde est donc gagnant » explique Julien Alexandre, kinésithérapeute et co-créateur de la table d'étirement Physiostretch.



S'étirer pour réduire les maux de dos

L'étirement représente une solution contre les problèmes de dos et un concept innovant permet de les faciliter. Cocorico, ce sont six kinésithérapeutes grenoblois qui ont créé cette table d'étirement d'un nouveau genre, le seul modèle de ce type dans le monde. Un moyen pour se sentir mieux au cabinet, éviter d'avoir le dos qui tire et des tendinites aux pieds. « Rendre l'étirement confortable, c'est l'idée de départ de la table d'étirement 100 % française *Physiostretch*, précise Julien Alexandre, kinésithérapeute et co-concepteur. *Il n'est pas toujours aisé de pouvoir s'étirer à loisir et de se motiver pour faire ne serait-ce que 10 minutes d'étirement dans une journée. Le concept était donc de pouvoir fabriquer un produit qui ne prend aucune place, qui soit mobile, réglable et modulable.* » Certains chirurgiens-dentistes ont d'ailleurs opté pour l'intégrer directement dans leur bureau au cabinet. Pas besoin de prendre rendez-vous avec un spécialiste ou même de tenue de sport spécifique. Il suffit d'enlever ses chaussures et de prendre place sur la table. Techniquement, l'utilisateur se positionne sur deux plans différents : un plan fixe (dos) et un plan mobile (jambes). Le premier met en tension tous les muscles tandis que le second permet de régler l'intensité de l'étirement.

Comme l'exprime Julien Alexandre, « l'étirement permet d'assouplir l'articulation. Les articulations bougent mieux entre elles. Plus on est souple et plus on bouge sans contrainte. Deuxième point : cela fait également circuler les liquides de notre corps tel que le sang par exemple. Cela permet une meilleure oxygénation ainsi qu'une meilleure

Astuce

Aller s'étirer en salle de pause permet à la fois de se relaxer et de se décontracter. Il est même possible d'ouvrir son courrier en même temps ou encore de regarder la télévision et il n'y a plus qu'à s'étirer. Selon Julien Alexandre, kinésithérapeute et co-concepteur de la table d'étirement : « la table d'étirement se plie, se range mais il faut l'avoir sous les yeux pour pouvoir s'en servir ».



Pour en savoir plus : www.physiostretch.fr

Et le « plan d'étirement mollet » ?



Dans ce que l'on nomme le Physiostretch, il existe aussi le « plan d'étirements mollets » pour étirer les mollets et la voûte plantaire. Lorsque l'on reste assis, le sang circule mal alors que si l'on prend le temps de s'étirer les mollets, l'étirement déclenche la décontraction avec une relance du retour veineux. Sachant que l'orthodontiste ne marche pas beaucoup dans sa journée, c'est un plus dans le bien-être !

Elle l'a essayée

Valérie De Poulain, chirurgien-dentiste à Courchevel a investi dans deux tables d'étirement, elle raconte.

Un confrère de Grenoble qui possédait déjà une table d'étirement me l'a conseillée. Dans notre profession, nous sommes dans des positions statiques au fauteuil et l'étirement permet d'éviter les douleurs. Au cours de la journée, cou, dos, épaules sont mis à rude épreuve et depuis que j'ai cette table d'étirement, j'ai moins de douleurs, moins de contractures derrière les omoplates. Ce qui me soulage c'est d'étirer grâce à cette table les deux bras et épaules vers l'arrière. Elle étire également toute la chaîne postérieure, jambes, lombaires, dos. J'ai placé cette table dans mon bureau au cabinet dentaire et depuis que je l'ai je suis addict ! C'est un complément à mon travail et cela me permet de travailler dans de meilleures conditions. Avant de l'avoir, je souffrais beaucoup au niveau des trapèzes et épaules, nos postures sont vraiment mauvaises. En tant qu'ancienne sportive de haut niveau, il est vrai que j'avais déjà conscience des vertus que procurent les étirements. À la maison, je m'étire tout en regardant la télévision par exemple !



→ **L'AVIS DU SPÉCIALISTE**

Jean-Philippe Vergnes,
Directeur Territorial A-dec France

Mieux s'asseoir pour être en meilleure santé

Alors qu'on imagine plutôt les fauteuils comme pensés avant tout pour le bien être de la patientèle, A-dec, constructeur de plus de 20 000 fauteuils par an dans le monde « souhaite inverser la tendance ». Entretien avec Jean-Philippe Vergnes, Directeur Territorial A-dec France.



« Nous avons pour ambition de créer des équipements qui s'adaptent au besoin des utilisateurs. L'aménagement d'un espace ergonomique autour du dentiste fait partie des points de prévention qui permettent d'anticiper au mieux les maux de dos. En effet, fabriquer une assise où la répartition des points de pression est absorbée idéalement : c'est le but des tabourets 521 (pour le praticien) et 522 (pour l'assistante). Et pour cela, nous avons créé un tabouret à quatre zones constituées de trois éléments. Capable de supporter une charge de 160 kg, il s'adapte à la morphologie du praticien et de l'assistante. Pour être fabriqués, nous avons mis en œuvre une cartographie des points de pression en utilisant notamment des caméras thermiques ainsi qu'une analyse des échauffements. L'idée : le tabouret s'adapte à la morphologie du corps et non le corps au tabouret. Pour rendre le support mobile et obtenir une surface isostatique optimale, la première structure du tabouret est constituée d'une coque montée sur trois silentblocks. La deuxième structure est dite « intelligente ». Formée de 4 zones de pression, sa première zone flexible garantit un

soutien vertical des ischios et s'adapte à la morphologie du corps. Sa deuxième zone offre un soutien un peu plus ferme sous les jambes. Sa troisième zone ressemble à un pommeau de selle de cheval mais n'en a pas la fonction. Elle permet une position la plus ergonomique possible avec une position de la colonne vertébrale en forme de S et pas de C (avec une coupe de profil). Enfin, sa quatrième zone est faite pour soutenir la partie tendre des fessiers et garantir un confort optimal. La troisième structure, c'est l'assise en tant que telle. Elle a été pensée pour les petits et les grands utilisateurs avec notamment deux types de vérins. Le dessus est recouvert de mousses à haute densité avec une sellerie de luxe cousue main.

Ces innovations sont sorties sur le marché en septembre...

Une astuce ?

Il est important de pouvoir régler au mieux le « tilt » ou « l'assiette » de son tabouret. La bascule joue, en effet, un rôle important. Pour éviter les points de pression sous les cuisses, il est possible de corriger entre 5 et 10 degrés au niveau du réglage. Nous allons ainsi transférer une partie de la masse du corps vers les tibias et les pieds : ce qui rend la position dynamique. En effet, nous ne bloquons pas la circulation sanguine. Les manettes de réglage sont faciles à trouver. Elles ne sont pas dures, bien dessinées et aisées d'utilisation. Il est extrêmement important également de positionner au mieux son dossier. Il vient dans le creux des reins.

Le saviez-vous ?

Pour les assistantes, les tabourets sont munis d'un support dorsal et d'un support pour les pieds car l'assistante doit dominer d'au moins 10 cm la vue du praticien. Il faut donc permettre à l'assistante d'anticiper la passation d'instrumentation et d'optimiser l'aspiration en bouche, d'écarter la langue, de retirer la joue car elle a ainsi une meilleure visibilité.



Ixion™ Instruments

Élégance, 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

→ *décontraction et relaxation* ». Par exemple, avec les mains il est possible d'étirer les dorsales grâce aux barreaux avec un étirement du rachis de haut en bas. Grâce à cela, il est possible de s'étirer dans le sens de l'ouverture du thorax et non la fermeture comme lorsque le chirurgien-dentiste travaille au bureau. Effectivement, selon Julien Alexandre : « *la position sédentaire au fauteuil est extrêmement pathogène. Les métiers sédentaires (cabinet et voiture) remplissent nos cabinets de kiné car ils sont pourvoyeurs de Troubles Musculosquelettiques (TMS). La personne a des douleurs dorsales beaucoup plus importantes que celui qui bouge. A contrario, à l'heure actuelle, les métiers physiques se sont améliorés et le travailleur qui bouge est en meilleure santé* ».

Quid du bruit dans le cabinet ?

À l'heure actuelle, la profession dentaire n'est pas (encore) une discipline classée à haut risque en ce qui concerne les nuisances sonores mais... elle pourrait le devenir. Le bruit peut-être responsable de fatigue, de surdité plus ou moins profonde et de troubles du comportement.

Le praticien doit donc s'en prémunir. Un taux de décibels trop important peut engendrer certaines conséquences pour l'équipe soignante. Une problématique encore trop souvent ignorée, à l'heure actuelle, dans la sphère professionnelle. Quel est donc l'impact réel en termes de gêne ou de fatigue occasionnées ? Des constats aux pistes de réflexion, il existe aujourd'hui certaines solutions pour mieux anticiper et se protéger du bruit au cabinet.

Attention aux hypoacusies et acouphènes

Selon l'organisme « Écoute et vous », un aspirateur buccal dégage pas moins de 100 décibels (voir échelle du bruit en page suivante) et peut détruire l'oreille interne même si cela ne dure que quelques minutes ! Les turbines émettent, quant à elles, jusqu'à 90 décibels et les ultrasons 85 décibels pour des fréquences ressenties autour de 16 kHz. Des fréquences auxquelles s'exposent les praticiens et qui peuvent entraîner par exemple des risques d'hypoacousie et d'acouphène. « *Après 50 ans, on observe qu'un dentiste sur deux, sans antécédent particulier, ainsi que de plus en plus d'assistant(e)s dentaires présentent une atteinte irréversible de l'audition principalement dans les fréquences aiguës, du fait de l'utilisation quotidienne des turbines,*

L'AVIS DE SPÉCIALISTE

Sylvain Verhaeghe, podologue postural à Marseille (13)



Avez-vous pensé à (bien) vous chausser ?

Savoir se chausser au cabinet est essentiel. Irritation, sudation, champignons, déformations, douleurs, mauvais appuis, lombalgies chroniques : les pieds sont parfois mis à rude épreuve... Conseils pour en prendre soin

Le piétinement, les allers-retours, les différents mouvements et postures que le praticien prend au cabinet sont autant de possibilités qui peuvent fatiguer les pieds et par conséquent le corps. D'après le podologue postural marseillais, Sylvain Verhaeghe, « *il y a plusieurs cas possibles allant de la sudation et du frottement à la posturologie. Tout d'abord, si les pieds sont fatigués en fin de journée, il est possible de faire des bains de pieds à l'eau tiède pendant 15 minutes ou d'alterner eau chaude et eau froide pendant 2 minutes et inversement. Si cela ne suffit pas, il est également envisageable de mettre de la crème spéciale pieds fatigués (la gamme rouge d'Akileïne par exemple). Si ces deux cas de figure ne suffisent pas et/ou que les douleurs sont aussi sudjacentes aux pieds comme les lombalgies. Il faudra alors pouvoir consulter un pédicure-podologue* ». Il est possible selon les cas de porter des semelles posturales qui peuvent être mises au travail. Elles sont très fines et se glissent dans toutes les chaussures comme des ballerines par exemple.



Bon pied bon ciel

Trouver la chaussure qui conviendra à sa morphologie et à son usage n'est pas forcément chose aisée. Par exemple, une chaussure professionnelle avec coque n'est pas obligatoire dans un cabinet (c'est obligatoire par exemple sur un chantier). Alors qu'elle garantit la sécurité du pied, elle ne garantit pas pour autant son bien-être. En revanche, selon la Haute Autorité de la Santé, il ne faut pas une chaussure de plus de 3 cm de talons : au-delà le corps va compenser et cela peut créer des douleurs. Dans le cas de pieds qui souffrent d'irritations et de sudations, les chaussures professionnelles avec une coque sont souvent très mal adaptées. « *Rares sont ceux qui vous diront que c'est*

très confortable. Les fabricants devraient d'ailleurs créer de nouveaux modèles avec des matériaux plus naturels tels que le coton, le cuir ou le tissu mais pas de synthétique. Il faut d'ailleurs des chaussures fermées et plutôt souples car dans le cabinet le praticien a tendance à piétiner ». À proscrire également des chaussures ouvertes dans un cabinet de santé pour l'hygiène ou encore en bois. Les chaussures à semelles « molles » comme les « crocs » sont à éviter aussi car elles peuvent avoir des conséquences sur la posture. Le secret est d'éviter de porter les mêmes chaussures tous les jours et d'alterner.

Innover pour mieux marcher

Pour vous sentir au mieux dans vos chaussures, il existe également quelques innovations telles que des semelles avec des matériaux de plus en plus pointus et de plus en plus fins. Elles ont des propriétés fongistatiques et bactériostatiques. D'autres matériaux sont plus techniques et ont des vertus amortissantes et rebondissantes. Dans le cas de pieds secs il existe certaines crèmes non grasses aussi et il est tout à fait possible de marcher avec. Enfin, il est bon d'ajouter à cela une pratique sportive.

des détartreurs et des aspirateurs » constate une étude plurielle de Buffe (1990), Chobaut et Lafon (1985) ainsi que la thèse de Clément Bernard-Masse (2011). Les professionnels libéraux de 50 ans ont encore pour la plupart entre 15 et 25 ans de pratique devant eux. La presbycusie n'épargne personne. La partie significative de la population des chirurgiens-dentistes appartenant à la clientèle des laboratoires d'audioprothèse. Enfin, ce que l'on constate également c'est qu'il y aurait « *un déficit de formation et d'information face aux dangers du bruit* ». Rares sont les chirurgiens-dentistes, en effet, qui font tester régulièrement leur audition. Plus de la moitié d'entre eux ne l'auraient même

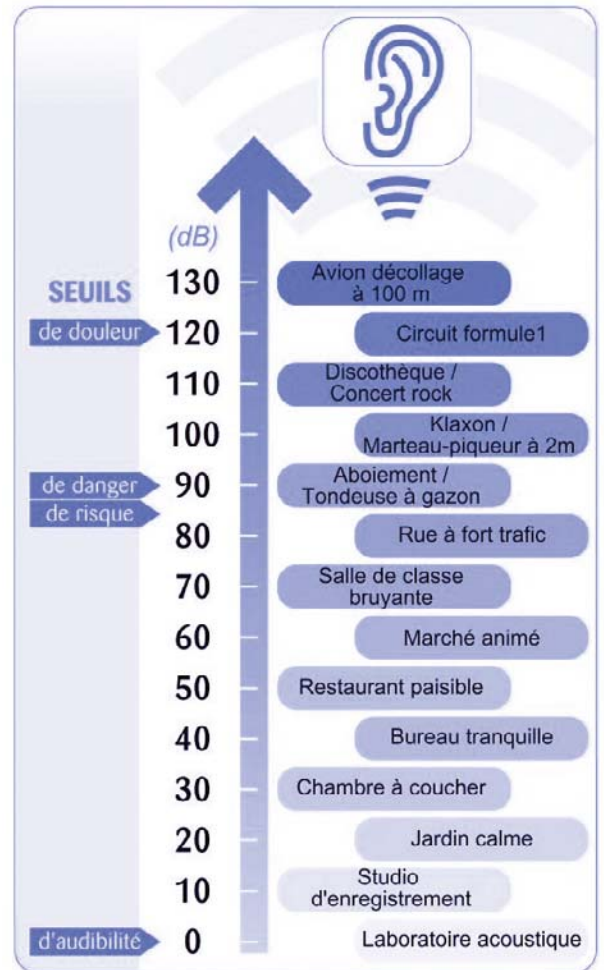
Constitué d'un filtre acoustique CLI (Correcteur loudness intégré), il permet de protéger l'audition du praticien contre tous les risques liés au bruit (surdité, acouphènes, hyperacousie, stress et fatigue auditive...). Il a pour principe acoustique : la captation, l'atténuation et l'égalisation du son. Il peut être fabriqué sur mesure : soit d'après les empreintes des conduits auditifs soit en version standard. Ses oreillettes sont réutilisables. En revanche, dans le brevet lui-même, Hubert Rodier de la société Earpad explique que leur protection auditive « *change la perception de l'environnement : c'est le propre du brevet qui consiste à donner l'impression que nous amplifions la voix ou les sons*

Un aspirateur buccal dégage pas moins de 100 décibels et peut détruire l'oreille interne même si cela ne dure que quelques minutes !

jamais fait. Les chirurgiens-dentistes et leurs assistantes, peu sensibilisés à la problématique, ne se protègent pas. Les raisons invoquées sont la crainte de la rupture de communication avec l'assistante, le patient et l'environnement sonore, la possibilité de renvoyer une mauvaise image ou encore la g ne à porter un arceau ou des oreillettes. Au fil de ces différents constats, certains spécialistes de la restitution sonore ont cherché à créer des protecteurs acoustiques paramétrables et adaptables à la morphologie de chacun.

« **Se protéger sans s'isoler** » Cette promesse, « se protéger sans s'isoler », est le slogan de l'Earpad Universel : « *un protecteur auditif standard et réutilisable à filtre acoustique développé à l'origine pour les musiciens* ».

au détriment du bruit ». Au niveau pratique, il va permettre au praticien ou à son assistant(e) de « *ne pas s'isoler de l'environnement sonore, conserver un maximum d'intelligibilité et notamment d'entendre ses patients et son assistante, protéger efficacement leur audition dans les fréquences aigu es et ultrason, être très discret, disposer d'un matériel nettoyé et désinfecté quotidiennement confortable et facile d'utilisation, éviter la fatigue, le stress et l'anxiété* ». Le Dr Benoît Tenenbaum, testeur de l'Earpad Universel reconnaît « avoir eu besoin d'un petit temps d'adaptation » même si « *sa première impression était très bonne. Car cela donne une impression particulière quant à la perception de l'environnement et de sa propre voix.* » Aujourd'hui, il existe également d'autres types de protecteurs auditifs sur le



 lestyan4 / istockphoto

Où trouver l'Earpad ?

www.earsonics.com
onglet : store
onglet : Earpad Universel
Prix : 29,10   TTC
(envoi compris)

marché tels qu'« Amplifon CH », « Interson Protac », « 3M France » et « Acoufun ». Parmi les autres moyens de prévention de la nuisance sonore au cabinet dentaire, il est également possible de choisir un matériel de haute qualité et de faible fréquence sonore. Son entretien est également important : il est conseillé d'utiliser les lubrifiants fournis avec le matériel. De même, une vérification mensuelle de tous les instruments rotatifs et à ultrason est recommandée. De plus, il existe aussi différents systèmes afin d'insonoriser le cabinet dentaire : des faux plafonds, qui permettent d'absorber les décibels ainsi que l'isolation des murs. Enfin, pendant la journée de travail, le praticien doit se maintenir à 40 cm du patient, utiliser des protections auditives individuelles et varier son activité entre soins et acte chirurgical. ■



Relooking ***et si on s'offrait*** ***une nouvelle image ?***

Le relooking représente un triple avantage : c'est un moyen subtil pour faire passer certains messages délicats à ses assistant(e)s, c'est un cadeau inédit pour son équipe et c'est surtout une solution pour plus de professionnalisme et de bien-être au cabinet. La rentrée de septembre est la période idéale pour offrir (ou s'offrir !) un relooking complet... Mode d'emploi.

Par Olivia Ferrandino



Futile le relooking? Que nenni! « Contrôler » le look de notre équipe permet rien de moins que contrôler l'image passive que le cabinet envoie à ses patients. Soyons certains que des blouses aux couleurs passées expriment inmanquablement une image de lassitude, des blouses tachées ou des vêtements « de ville » un manque d'attention portée à l'hygiène, des couleurs trop vives une impression de surexcitation peu propice à la décontraction... du vert pâle sur un praticien blond au teint clair l'impression d'être malade. Des professionnels peuvent nous aider à éviter les faux pas et à s'assurer de faire une excellente première impression.

Savoir ce qui nous va

Typologie, colorimétrie, maquillage, manucure, communication verbale et non verbale, présentation et comportement: voici le lexique du relooking pour professionnels aujourd'hui. Olga Taverna, ancienne assistante et technico-commerciale pour Ivoclar-Vivadent créatrice d'Alba Conseil s'est appuyée sur ses plus de 30 ans d'expérience dans le domaine du dentaire pour proposer ses services en recrutement et conseil en images. C'est en visitant les cabinets dentaires pendant 20 ans qu'elle a commencé à observer le comportement des assistantes et à imaginer le relooking adapté au dentaire et à l'orthodontie. La séance de relooking qu'elle propose ne dure qu'une (intense) journée durant laquelle hommes et femmes passent par plusieurs étapes indispensables. « Je propose une journée individuelle de conseil en images » explique Olga Taverna, créatrice d'Alba Conseil. Tout d'abord, nous commençons par le coiffeur, ensuite nous passons à

la colorimétrie (choix et harmonie des couleurs suivant la typologie selon les quatre saisons). Par exemple, des femmes comme Isabelle Adjani (cheveux noirs, yeux bleus, peau claire) sont « hiver ». Claire Chazal est, elle, « été » (cheveux blonds, yeux bleus, peau claire). L'idée étant de pouvoir trouver les couleurs qui correspondent à la typologie de la personne. Comme le précise Olga Taverna: « instinctivement nous nous habillons dans nos couleurs, mais l'idée, ici, c'est de pouvoir en prendre conscience notamment en faisant référence au cercle chromatique ». Puis, « nous passons à l'étape du maquillage ». Comme en témoigne Vanessa Mangin, assistante dentaire depuis 2006: « Après tous les conseils qui m'ont été donnés je ne me verrai plus sortir non maquillée, et de façon apprêtée, aujourd'hui. C'est ce qui nous permet d'acquérir notamment un certain bien-être et une réelle confiance en soi. Les retours sont très positifs: mon patron ne m'a pas reconnue avec ma toute nouvelle blouse! Au final, tout le cabinet a eu droit à sa nouvelle blouse Pastelli: elles sont stylées et dessinent bien la taille. Ça serait à refaire, je le referai! La séance d'Olga Taverna apprend à l'assistante à adopter un style adapté à son métier, tant en ce qui concerne le maquillage, la coiffure, le look que le comportement! ».

Attentions à l'hygiène!

Comment avoir des mains soignées suivant les règles (ongles courts et sans vernis)? Comment s'attacher les cheveux d'une façon appropriée et rapide? Ce sont les questions auxquelles permet de répondre Olga Taverna. Elle rappelle tout d'abord qu'« il faut porter des bijoux propres et adaptés selon les règles d'hygiène, choisir des chaussures spécifiques au cabinet, donner une impression d'hygiène globale dans →



Merci à Olga Taverna

Conseillère en image et créatrice d'Alba Conseil pour les images
Port. 33 (0)6 26 08 16 34
Tél. 33 (0)3 87 35 73 42
www.albaconseil.fr
contact@albaconseil.fr

*L'habit fait définitivement le moine !
Soigner son apparence envoie des messages parfaitement interprétés par les patients : tant sur la rigueur, l'asepsie, le sens esthétique et la cohésion d'équipe (ci-dessus, blouses de la collection Mankaia).*

Avant / Après

Vanessa, 43 ans, assistante dentaire à Metz



Avant



Après

« Une coupe de cheveux qui dégage son visage, des couleurs parfaitement adaptées à sa carnation et quelques conseils de mise en beauté ont suffi à donner à Vanessa une assurance qui donne confiance au premier coup d'œil. »

→ sa présentation pour rassurer le patient ». Elle enseigne notamment aux assistantes dentaires à se maquiller mais aussi à s'attacher les cheveux en leur apprenant des coiffures « faciles à reproduire ». Par exemple, pour le maquillage : « Je peux leur apprendre à agrandir le regard ou comment mettre un eye-liner, poursuit Olga Taverna. » Dernière étape esthétique : savoir comment se limer les ongles pour avoir des mains impeccables sans braver l'interdit du vernis, proscrit. Même chose pour tout ce qui est vêtements, chaussures et bijoux. Olga Taverna précise qu'« il faut que les assistantes donnent l'impression qu'elles portent des chaussures spécifiques pour travailler... et qui ne sortent pas du cabinet. Il ne s'agit pas d'être maniaque pour autant, mais la négligence de ces

détails peut questionner le patient sur l'hygiène générale du cabinet. » La tenue adéquate véhicule un message fort de l'attention portée par le cabinet à la fois à l'asepsie et à l'esthétique. « Une image vaut mille mots » c'est l'une des phrases phares de Confucius que se plaît à rappeler Olga Taverna.

Après le paraître, l'être

Le relooking ne s'arrête pas à la seule apparence, mais s'intéresse plus largement à l'attitude. La journée relooking telle que conçue par Alba Conseil intègre également ce qui touche à la présentation et au comportement des assistantes dans les cabinets. Olga Taverna précise à ce sujet qu'« il s'agit d'une compétence capitale du métier d'assistante dentaire.

Et, aujourd'hui, nous ne pouvons négliger cela. Je le dis d'ailleurs systématiquement lorsque je fais des entretiens d'embauche durant lesquels je donne des conseils par rapport au savoir être, fondamental. Si une assistante se tient mal, parle trop fort ou ne possède pas la bonne terminologie, nous en parlons. Nous abordons également le comportement car cela fait partie intégrante de l'image du cabinet. » Et, comme elle l'explique : « parfois, le praticien ne sait pas forcément comment en parler à son assistante ». C'est d'ailleurs lors de soirée de présentation d'une heure environ, qu'Olga Taverna propose de pouvoir en parler avec plusieurs praticiens. Par exemple, il peut arriver que l'un d'entre eux souhaite dire à son assistante qu'elle s'attache les cheveux mais ils ont parfois peur qu'elle se vexé.

Avant / Après



Avant



Après

« Toute une équipe s'offre un relooking pour donner une image cohérente au cabinet. Les patients ressentent instantanément la cohésion et le professionnalisme de l'ensemble de l'équipe soignante . . . ainsi que leur souci esthétique. Plutôt rassurant pour une patientèle en quête esthétique de plus en plus clairement affichée. »



En image

Susi avant



Susi après



La tenue adéquate véhicule un message fort de l'attention portée par le cabinet à la fois à l'asepsie et à l'esthétique

Karen avant



Karen après



Ce que votre tenue doit refléter

1 - Professionnalisme :

Il nécessite un vêtement associé à la chirurgie, l'acte médical, que le patient ne soupçonne pas pouvoir être porté en dehors du cabinet.

2 - Asepsie :

La couleur (attention aux motifs trop bruyants), l'aspect (repassé, propre) et la forme (protection) doivent rassurer le patient sur le respect des normes d'hygiène.

3 - Convivialité :

Le vêtement du « quotidien » détourné et adapté à la pratique dentaire va permettre de construire une relation plus fluide, moins distante (polos de sport ou tee-shirt personnalisés).

4 - Douceur :

L'angoisse du patient est telle qu'il a besoin d'être rassuré, une tenue « décontractée » va amoindrir son inquiétude et le reconforter.

5 - Modernité :

Le patient peut s'imaginer que les techniques, protocoles, instruments utilisés par le praticien sont du même type que ce qu'il perçoit de son look.

LE POINT DE VUE DE...

Laurent Rougier, Directeur Général de Mankaïa

**À la recherche du style et de la performance**

La tenue du chirurgien-dentiste a connu une réelle évolution à travers le temps. Mais à chaque étape, la blouse, par exemple, se dote de nouvelles fonctions : elle évolue aussi avec les us et coutumes ainsi que les mœurs de la profession. D'où l'importance du choix de sa tenue professionnelle. L'avis d'un expert est conseillé pour relooker au mieux votre style.

« La couleur n'est plus une tendance aujourd'hui mais une évidence ! Le matériel tout comme la décoration dans les cabinets ont pris des couleurs ! » explique Laurent Rougier, Directeur Général de Mankaïa et responsable du service commercial et création. Depuis les années 2000, le look a en effet évolué : la blouse a suivi la tendance de la décoration des cabinets de chirurgiens-dentistes. L'Italie, pays pionnier en la matière qui a su faire venir le prêt-à-porter dans la blouse, avait déjà des couleurs et « à l'époque, tout le monde nous regardait avec de grands yeux pourtant aujourd'hui c'est devenu la norme. En France, la blouse était faite pour se protéger des salissures. On ne cherchait pas de style. C'était un bleu de travail ». Au contraire aujourd'hui, on parle de couleurs : fauteuil violet, instruments roses... Une panoplie arc-en-ciel s'est bel et bien installée dans les cabinets. « Les praticiens ont voulu avoir une blouse avec une coupe sympa, agréable où ils se sentent beau et belle une fois portée ».

De nouvelles tendances dans l'air du temps

Depuis 2 ans, le prêt-à-porter professionnel a connu une grande avancée technologique. Les fabricants utilisent des matériaux synthétiques très évolués tels que le nanotex par exemple (voir article « Ça vient de sortir », page 30). Il y a 2 ans déjà, le stretch est arrivé sur les blouses : aisance, confort et blouses cintrées sont les maîtres

mots. Le travail actuel est basé sur la haute technologie :

« Nous avons des blouses du futur qui arrivent. La tendance va surtout à tout ce qui est tissu fluide, antitranspirant et respirant ».

La majorité des blouses sont inspirées des articles de sport : produit qui retient la transpiration. Parmi les autres tendances dans l'air du temps, il y a aussi l'accessoire. Cela fait déjà 3 ou 4 ans que celui-ci a une vraie fonction sur le marché du vêtement pro. Parmi les possibilités, il y a notamment le calot (chapeau médical). Importé des États-Unis, il en existe de toutes les formes : calot flamme, calot tête de mort, Halloween, calot uni à la couleur de la blouse. Mais aussi des portes-badges et des boutons avec des fleurs imprimées, mais aussi les poches ipod et ipad sur les blouses et le passage écouteurs. Aujourd'hui, les chirurgiens-dentistes auraient plus tendance à vouloir se démarquer. Comme l'explique Laurent Rougier : « L'accessoire permet de personnaliser sa tenue et d'apporter sa touche personnelle. On retrouve l'envie dans certains cabinets de retirer la blouse. Les chirurgiens-dentistes ont envie d'être originaux. Une envie notamment d'avoir le même polo que le patient. Pour autant, c'est important pour lui que son praticien ait une blouse car celle-ci a une réelle fonction. Au final, l'antitache fait que la blouse reste indispensable. Elle permet à la fois de donner une image du cabinet mais aussi de participer à son uniformisation. »

→ **Gagner en confiance**

Le Dr Alain Ansel, chirurgien-dentiste à Thionville, a choisi de faire relooker son équipe, il témoigne : « Un certain laisser-aller s'était installé autant pour les praticiens que pour les assistantes au niveau de la tenue et du look en général. C'est après la visite d'Olga que nous avons pris conscience qu'il fallait faire quelque chose. Ses conseils ont été précieux. Le code couleur a permis de différencier les assistantes des praticiens (surtout qu'il y a une jeune dentiste collaboratrice plus jeune que les assistantes au sein du cabinet ». Et une fois relooké qu'est-ce que cela donne ? « Me concernant même si je n'ai pas eu énormément de changement on gagne de la confiance en soi, précise Virginie Steffen, assistante dentaire depuis 2010 du Dr Ansel. Cela m'a permis également

de mieux m'intégrer dans l'équipe. On apprend à se maquiller. Et puis cela a permis que tout le monde soit un peu plus uni dans l'équipe » Le Dr Ansel poursuit : « au départ c'était amusant de s'être transformés voire déguisés, mais depuis c'est l'inverse, quand un membre de l'équipe oublie de se conformer au code, c'est lui qui dépareille comme s'il ne faisait pas partie du cabinet ! Nous représentons une équipe plus soudée qui œuvre pour l'image de marque du cabinet. Cela rassure les patients de comprendre que nous faisons autant attention à nous qu'à eux, c'est également un excellent exercice de cohésion ». En France, il existe une centaine de cabinets de formation en relooking professionnel. Pour autant, le relooking n'est encore qu'à ses balbutiements. ■

Combien ça coûte ?

À titre indicatif, pour s'offrir un relooking chez Alba Conseil, il vous en coûtera 780 euros (coiffeur et repas inclus). Le tarif est dégressif à partir de trois personnes.

« Ce n'est pas parce que les choses sont difficiles que nous n'osons pas, c'est parce que nous n'osons pas qu'elles sont difficiles. » Sénèque



J'arrête de tout remettre à demain



© iStockphoto / Peopleimages

Il est possible de mener tranquillement à terme ses projets, sans la culpabilité du temps libre pendant lequel on « aurait dû », « aurait pu » faire les choses... Perdre son temps en reportant en permanence est une habitude dont on peut se débarrasser, dès le début de son activité! Pour, enfin, agir sereinement.

Par Olivia Ferrandino et Guylaine Masini

Ceux qui remettent tout au lendemain connaissent ces journées où l'on a un sentiment diffus d'insatisfaction, celui de s'être laissé prendre dans le piège du report, ces jours où l'on a l'impression de ne pas avancer. Un inconfort quotidien... On peut remettre à demain toutes sortes de tâches: les secondaires, comme passer les commandes de fournitures, s'inscrire à la salle de sport, nettoyer sa boîte mail, comme les plus importantes: faire une formation pour se remettre à niveau, repindre la salle d'attente défraîchie, faire passer les entretiens individuels... Et l'on trouve toujours une



Procrastination ?

Pro (« en avant ») crastinus (« du lendemain ») : l'art de reporter au lendemain.

L'ŒIL DU SPÉCIALISTE



William Roy, coach en développement personnel

« Se donner un quand, un comment et un où »

« D'une manière générale, les gens ne considèrent pas qu'ils procrastinent. Ils estiment qu'ils réfléchissent explique William Roy, coach en développement personnel. Nous avons tous tendance

à procrastiner. L'être humain oscille entre deux pôles : la procrastination et le stress de performance. Il existe entre les deux tout un panel de nuances. Les professionnels attendent, en général, trop longtemps pour régler ou recadrer certaines relations internes et, notamment dans le cadre de divorces entre associés. C'est donc intelligent d'attendre pour que la relation change dans le cas de divorce entre associés. Pourtant, ne pas oser recadrer de peur de heurter et le faire, au final, dans un mauvais contexte donne une réaction mal adaptée. Il est possible d'attaquer la procrastination de façon très simple. Pour cela, il faut se référer à trois questions : le comment, le où et le quand ? Plus précisément quand vais-je le faire ? Déjà cela nous projette dans l'action. En fait quand nous procrastinons, nous cherchons à nous dire quelque chose à nous-mêmes. Par exemple, le procrastinateur n'a pas envie de s'occuper de tout ce qui est administratif alors qu'il fait de grosses journées au cabinet.

Donc, le procrastinateur se dit cela attendra lundi car je n'ai pas trop vu mes enfants cette semaine. Pour autant, lorsque nous tardons à faire quelque chose, nous perdons du temps et de l'argent. La procrastination peut être considérée comme une super-complexification de la tâche. Pour y remédier, il est possible de la découper en séquences : par exemple pour une demande de passeport, il est possible de prendre un rendez-vous en avance, réunir les papiers nécessaires, prendre des photos. Pour résumer, ce sont donc les deux pistes pour apprivoiser sa procrastination. Premièrement, se donner un contexte et un exercice, et deuxièmement, découper son objectif final en objectifs intermédiaires. Donc on se donne un quand, un comment et un où ? Par exemple, pour effectuer une tâche administrative, on se donne d'abord un quand : pas le vendredi à 19 heures. Un comment : trier ses papiers en débranchant son téléphone portable. Un où : loin de son ordinateur. Le chirurgien-dentiste peut se poser à côté de son assistante ou de sa secrétaire médicale pour travailler l'administratif et éviter notamment de faire des erreurs ».

<http://williamroy.fr/>

Se donner des rendez-vous

L'idéal est de se fixer des rendez-vous dans la semaine et réfléchir aux choses importantes que vous avez tendance à repousser parce qu'elles ne sont pas urgentes.

1. Votre agenda sous les yeux, repérez dans la semaine deux ou trois moments durant lesquels vous savez que vous ne serez pas dérangés (le matin, le soir, certains jours...)
2. Prenez rendez-vous avec vous à ces moments-là en notant dans votre agenda une heure de début et de fin, comme vous le feriez pour n'importe quel autre rendez-vous.
3. Respectez scrupuleusement les horaires de chaque rendez-vous
4. Quand vous êtes en rendez-vous ne laissez rien ni personne venir vous déranger. Pensez que vous êtes en train de reprendre le contrôle de votre vie !

excellente histoire à se raconter pour justifier le report (« Je ne suis jamais plus efficace que lorsque je travaille sous pression », « Je suis perfectionniste, je veux que ça soit absolument parfait, sinon cela n'est pas la peine »), tout en ayant cette petite culpabilité sous-jacente qui nous taraude. Contrairement à ce que l'on peut imaginer, les « procrastinateurs » sont des personnes de volonté, motivées, exigeantes, impliquées, seulement elles se laissent parfois déborder.

Faire l'expérience du travail fait au juste moment, de se débarrasser de la tâche qui gâche notre quotidien pour retrouver la sérénité du contrôle de sa vie, la fierté

d'être en cohérence avec ses objectifs. Il est possible, simplement, de dire stop à la procrastination en reprenant le contrôle, et comme souvent, tout commence par une prise de décision.

Pourquoi procrastine-t-on ?

Pour s'éviter un déplaisir... généralement en s'offrant du temps pour du plaisir. (Je ne fais pas mes rapprochements bancaires ou le renseignement de mon tableau de bord et j'en profite pour surfer sur les forums professionnels ou pour réserver mon prochain week-end détente.) On remet également au

lendemain parce que le temps disponible a été mal évalué. Très souvent, la procrastination est renforcée par une déformation du mécanisme de l'évaluation du temps. Le procrastinateur a du mal à estimer le temps qu'il lui reste pour accomplir la tâche ainsi que le temps que va prendre la tâche. Nous avons tous tendance à surestimer nos possibilités en temps, disponibilité... et imaginons pouvoir tout faire, la réalité est tout autre et nous pousse donc à remettre au lendemain les tâches les moins réjouissantes de notre agenda. « Je reportais depuis des mois le licenciement de mon assistante, raconte Gérard, omnipraticien à Levallois. Jessica →

PSYCHOLOGIE



Alexandra Rivière-Lecart,
psychologue clinicienne

Procrastiner: une réponse à l'angoisse

« Aujourd'hui, la procrastination n'est pas répertoriée comme une pathologie. Néanmoins les études en neurosciences commencent à se pencher sur le sujet.

Ce n'est pas un trouble médical mais un trouble psychologique. Il peut être anodin ou bien pathologique, et devenir invalidant dans la vie d'une personne. Procrastiner au travail ou dans sa vie personnelle est une façon de tester ou provoquer l'autre : est-ce que si je ne fais pas ce qu'on attend de moi, mon lien affectif à l'autre reste identique ou se modifie-t-il ? En cause également : un manque de motivation, une sensibilité aux délais ou des difficultés à prendre des décisions. Mais aussi des peurs : angoisse de performance ou peur de décevoir, la procrastination est une réponse à l'angoisse, qui devient elle-même une angoisse par la suite.

En cause également, la relation au plaisir. Les personnes qui procrastinent repoussent généralement les tâches ennuyeuses ou déplaisantes : je ferai demain, puis demain, mais au final, ils ne le font pas. Les « procrastinateurs » ont un besoin de satisfaction immédiate. Un manque d'affirmation de soi et un refus de l'autorité sont également sous-jacents. Il existe des solutions : faire un planning pour la semaine peut s'avérer très utile, se pencher sur les déclencheurs de l'inertie, identifier les « fausses bonnes raisons » et les « détourneurs » de temps, fixer des intermédiaires, travailler l'estime de soi (un procrastinateur est souvent quelqu'un qui manque de confiance en lui-même, qui ne se sent pas à même de réussir), identifier les pensées perfectionnistes, appliquer la « Loi de Pareto », définir ses priorités avec la métaphore du bocal, des cailloux et du sable par exemple ou encore mettre en application la matrice d'Eisenhower. »

www.psychologue-riviere.com

Cesser de procrastiner permet de se réapproprier son estime de soi... et de retrouver sa cohérence.

La matrice d'Eisenhower

Elle permet de définir: les tâches urgentes et importantes, les tâches urgentes mais non importantes, les tâches importantes mais non urgentes et enfin les tâches qui ne sont ni importantes ni urgentes.

Urgent / Important (A)	Urgent / Non important (B)
Important / Non urgent (C)	Non urgent / Non important (D)

- Négliger les activités du cadre A, c'est du suicide !
- Oublier les activités du cadre B, c'est creuser sa propre tombe, car ce qui est important aujourd'hui deviendra nécessairement urgent un jour ou l'autre et viendra donc surcharger le cadre A.
- Se concentrer sur les activités du cadre C, c'est surtout répondre aux urgences des autres au détriment de ce qui est réellement urgent pour soi-même.
- Le cadre D contient tout ce qui est inutile et futile. Il n'est donc pas intéressant de s'en préoccuper, sauf pour se détendre ou si l'on a du temps à perdre.

→ n'était pas à sa place, mal intégrée au reste de l'équipe, et, d'après ce que j'en sais, elle a aujourd'hui complètement changé d'orientation professionnelle. Bref, à l'époque je devais la licencier, j'essayais de lui faire comprendre que cela n'allait pas le faire, en me disant qu'elle allait peut-être prendre les devants. Certains soirs je me motivais en me répétant que j'étais le boss, que la décision m'appartenait et qu'elle était légitime, mais le matin j'avais un blocage insurmontable. Je n'arrivais pas à lancer la conversation. Le cabinet en a pâti, je n'étais plus concentré, j'étais irascible avec ma collaboratrice, la secrétaire. Un jour j'ai explosé et dis les choses avec une violence que j'aurais aimé épargner à Jessica et à l'équipe. Remettre cette conversation sans cesse au lendemain a été pénalisant pour tous. »

Mettre la barre si haut peut paralyser au lieu de pousser à se dépasser. Il est parfois impossible de concilier son exigence et... celles du planning

La règle des deux minutes

C'est un remède de gestion de temps très efficace contre la procrastination. Elle est très simple : si une tâche prend moins de deux minutes à être effectuée, il est conseillé de la faire immédiatement. Simple et facile à mettre en place avec des résultats rapides et probants et s'inspire d'une technique développée par David Allen, consultant américain qui a élaboré une méthode complète de planification et de gestion du temps (*Getting Things Done* / S'organiser pour réussir). Naturellement, tous les projets et toutes les tâches ne peuvent pas être réalisés en deux minutes. Ce qui compte, c'est de faire le premier pas. Si l'on se dit, « Je souhaite développer l'orthodontie adulte », en moins de deux minutes, il est possible de poursuivre cette réflexion par une première action (qui ne prendra que quelques minutes) : lister les formations intéressantes à moins de deux heures de transport pour atteindre son objectif, puis réfléchir sur ces anciens amis de Fac qui ont dit vouloir se former aussi... Le mouvement sera lancé (allouer du temps/des moyens pour chaque tâche, déterminer des échéances, des étapes à franchir...). ■

La création des dysmorphies

Une approche pédagogique



Jean Flour

Cet ouvrage est un travail de praticien et d'enseignant. Il s'adresse aux chirurgiens-dentistes qui souhaitent développer leur connaissance de l'orthopédie et de l'orthodontie. Le livre propose certains modèles théoriques permettant de mieux comprendre l'installation, au cours de la croissance sous le jeu des fonctions, de la délicate architecture crânio-maxillo-faciale, ainsi que la définition, en forme, en volume et en situation dans l'espace, des éléments qui la composent.

Chaque atteinte de cet équilibre organise un désordre occlusal, bien particulier, qu'il faut apprendre à reconnaître.

Cette découverte de la création des dysmorphies précise les cibles étiologiques et conduit à la mise en place d'une stratégie thérapeutique et raisonnée.

La construction d'une occlusion, en accord avec les capacités mécaniques mieux comprises des structures qui portent les arcades, doit assurer un résultat fonctionnel, donc stable.

214 pages, 99 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

« La création des dysmorphies - une approche pédagogique »
au prix de 99 € TTC*,

Frais de livraison (obligatoires) France métropolitaine et DOM TOM :
8,50 €, soit 107,50 € 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

Abraham Maslow : l'accomplissement de soi

Par Agnès Taupin



Abraham Maslow (1908 - 1970, États-Unis)

Le psychologue américain Abraham Maslow a étudié les notions de motivation et d'accomplissement de soi. Une pensée qui dans la sphère professionnelle peut encourager chacun pour mieux se motiver ou manager.

La motivation, l'accomplissement de soi : deux valeurs très actuelles, que chacun privilégie aujourd'hui. Mais elles ne datent pas d'hier et ont un père : Abraham H. Maslow. Psychologue américain du XX^e siècle, Abraham Maslow (1908-1970) est la figure majeure du courant de la psychologie humaniste et transpersonnelle. Né à New York, dans une famille d'immigrants russes d'origine juive, il commence sa carrière au collège Brooklynn où il enseigne la psychologie durant quatorze ans. Il quitte l'établissement en 1951 pour devenir président du département de psychologie de l'université Brandeis. Entre 1967 et 1968 il préside l'American Psychological Association.

Une psychologie de la réalisation de soi

Auteur prolifique, Abraham Maslow a écrit une centaine d'articles et des livres majeurs. Dans *Vers une psychologie de l'Être*, il développe l'idée d'une psychologie de l'homme sain plutôt que malade. Il défend une psychologie de la réalisation de soi dont les racines soient universelles et donc plus biologiques que sociales. L'approche de Maslow diffère en ce qu'il met en évidence les moments les plus positifs de l'expérience humaine, qu'il nomme « expériences paroxystiques ». Des moments privilégiés, amoureux, intellectuels, esthétiques ou religieux, où l'être humain est porté au faite de lui-même. On lui doit ainsi l'élaboration d'un lexique précis permettant d'aborder la mystique et les états de conscience exceptionnels dans des termes scientifiques.

Des besoins fluides

Dans son ouvrage *L'Accomplissement de soi*. De la motivation à la plénitude, Abraham Maslow expose sa théorie des besoins inhérents à l'être humain. Une hiérarchie des besoins qui va être modélisée par des praticiens sous la forme de la pyramide de Maslow. Cette théorie qui va valoir au psychologue la postérité comporte cinq niveaux. Le premier correspond aux besoins physiologiques de l'être humain : manger, boire, respirer, dormir... Le second niveau

Réfléchir avec les penseurs

Cette rubrique propice à susciter la réflexion se penchera tout au long de l'année sur les grands penseurs du management. Des anciens comme des modernes, des iconoclastes comme des « classiques », ils représentent une source inépuisable d'inspiration pour la gestion des ressources humaines au cabinet. Bonne (re)découvertes !

LIRE

Devenir le meilleur de soi-même



Le titre en dit long sur l'humanisme de son auteur... *Devenir le meilleur de soi-même* est le livre qui a initié la renommée d'Abraham Maslow. Il livre dans cet essai, pilier fondateur de la psychologie humaniste, le fruit de ses recherches sur le besoin et la motivation. Une théorie qu'il élabore à partir des effets de la frustration étudiés sur les animaux. Ses recherches le conduisent à prendre ses distances vis-à-vis de la psychanalyse et de la psychologie behavioriste (comportementaliste). Dans la préface à la deuxième édition, Maslow précise que la théorie de la motivation qu'il expose, présentée pour la première fois en 1942 devant la société de psychanalyse, constituait « une tentative d'intégrer en une seule structure théorique les vérités partielles que je rencontrais chez Freud, Adler, Jung, D.M. Levy, Fromm, Horney et Goldstein ». Dans cet ouvrage le psychologue

américain détaille sa célèbre « hiérarchie des besoins ». Il explique que les besoins supérieurs sont moins exigeants et peuvent être différés. La satisfaction des besoins supérieurs procure plus de joie et mène à une croissance individuelle plus grande. Elle requiert aussi un environnement extérieur favorable. Maslow étudie par exemple le rôle joué par la frustration dans les névroses, mettant en relief les besoins inhérents à l'être humain. Maslow ouvre le champ de la psychologie à des perspectives nouvelles, s'intéressant à la créativité personnelle, au sentiment de plénitude ou mystique. Il élargit ainsi les préoccupations classiques de la psychologie pour y intégrer les comportements expressifs et artistiques. Dans le chapitre intitulé : « Les individus accomplis : une étude de la santé psychique », Maslow décrit son exploration de l'accomplissement de soi. Les qualités qu'il isole dans les sujets accomplis sont : la précision de la perception, la spontanéité, le détachement, l'indépendance, l'expérience paroxystique, le sens de l'humour et la créativité.

Devenir le meilleur de soi-même. Besoins fondamentaux, motivation et personnalité d'Abraham Maslow, Éditions Eyrolles, 2008, 384 pages, 29,40 €.



Sa famille de pensée

✓ Abraham Maslow a puisé l'inspiration de sa pensée à plusieurs sources. Il a été influencé notamment par Max Wertheimer, fondateur de la psychologie de la Gestalt qui devient son professeur lorsque, son doctorat en poche, il s'installe à New York. La psychologie de la forme, née en réaction au béhaviorisme, considère que les processus de notre perception ou de nos représentations mentales traitent les phénomènes comme des ensembles structurés et non comme des éléments juxtaposés. L'un des mentors d'Abraham Maslow est Alfred Adler, fondateur de la psychologie individuelle. Celle-ci est assise sur le constat que chaque patient est unique et qu'il faut le comprendre comme une totalité sur le plan psychique. Cette psychologie s'éloigne quelque peu des conceptions freudiennes en estimant que l'individu n'est pas commandé par ses instincts mais possède une nature libre. En 1962 Abraham Maslow participe à la fondation de l'Association de psychologie humaniste. Cette psychologie affirme sa différence d'approche avec la psychanalyse et le béhaviorisme qui s'intéresse aux comportements humains observables. Parmi les pionniers de la psychologie humaniste on trouve Roger Vittoz, praticien qui s'est intéressé à l'équilibre entre l'esprit et le corps, Carl Rogers, psychologue qui élabore une méthode centrée sur l'écoute empathique du patient et Alfonso Caycedo, médecin ayant mis au point la sophrologie.



© Thomas_Eyobdesign / istockphoto

Les besoins humains sont dynamiquement fluides

→ concerne les besoins de sécurité. C'est le fait pour l'individu de disposer d'un environnement stable qui ne génère ni anxiété, ni crise. Au troisième niveau de la pyramide de Maslow on trouve le besoin d'appartenance, d'affection et d'amour. Le quatrième niveau comprend des besoins d'estime et de reconnaissance : confiance et respect de soi, appréciation des autres. Le cinquième niveau est le besoin d'accomplissement de soi. Dans la sphère du travail, le pendant des besoins de premier niveau est le fait d'obtenir un juste salaire ou d'avoir un environnement de travail acceptable. Les besoins du second niveau sont : disposer d'un emploi stable, être informé et évoluer dans un milieu qui n'est pas menaçant. Les besoins de troisième niveau sont l'opportunité d'entrer en contact avec les autres. Ceux du quatrième niveau peuvent être : faire un travail utile, visible et apprécié, varier ou innover dans sa tâche, voire participer à la définition de ses objectifs professionnels. Enfin les besoins du dernier niveau sur un versant professionnel sont : donner son avis, décider ensemble et disposer d'autonomie.

Appliquée au management, la pyramide de Maslow implique qu'il faut garantir les besoins physiologiques et de sécurité avant de pouvoir répondre aux besoins sociaux et psychologiques. En effet si des licenciements menacent les salariés dans leur besoin de sécurité, il peut être vain de leur demander une participation à la vie de la société. Cette théorie va lancer expériences et progrès en psychologie du travail, mais elle va faire l'objet de critiques. C'est le cas du principe qui consiste à rechercher tout d'abord à satisfaire chaque besoin d'un niveau avant de penser à combler ceux des niveaux supérieurs.

Si ce modèle obéit à une logique qui se vérifie dans la réalité, il n'apparaît pas non plus systématique. Ces besoins peuvent en effet être simultanés ou contradictoires tant dans la vie privée que dans la sphère du travail. Cependant dans l'article où Maslow expose sa théorie de la motivation (*A Theory of Human Motivation*), paru en 1943, il précise que les besoins humains sont dynamiquement fluides, plusieurs d'entre eux étant présents simultanément chez un même individu. ■



Quick-Die

**Silicone de coulée
par addition**

- **Précision** extrême
- Très haute **dureté**
- Légèrement **élastique**
- **Multi-usages**



**Vos modèles de travail
précis
en seulement 5 minutes**



Regi-trans

**Silicone translucide
par addition pour mordus**

- ISO 4823
- Mordus et clefs
- **Translucide**
- Très grande **stabilité**
dimensionnelle
- **Prise rapide**



Images cliniques : courtoisie du Dr Christine MULLER

Ces Dispositifs Médicaux sont des produits de santé réglementés qui portent, au titre de cette réglementation, pour Quick-Die le marquage CE - Classe I - Bisico et pour Regi-trans le marquage CE - Classe I - Bisico. Nous vous invitons à lire attentivement les instructions figurant dans la notice qui accompagne le Dispositif Médical ou sur l'étiquetage remis.

Non-remboursé par les organismes d'assurance santé.

Publicité combinée Quick-Die / Regi-trans (ZZ01409) - V1 - 09/2015

bisico
AU SERVICE DE VOTRE EFFICACITÉ

N° Vert 0 800 247 420

Bisico France
120, allée de la Coudoulette
13680 Lançon de Provence
www.bisico.fr

Équipements électriques du dentaire

Collecte, dépollution et recyclage : le service de Récyllum est opérationnel

Depuis le 1^{er} janvier 2014, le Comident a confié à Récyllum les activités de collecte et traitement des équipements électriques du secteur dentaire, jusqu'alors assurées par Recydent. Depuis, 42 fabricants d'équipements mettant sur le marché 700 tonnes d'équipements par an, ont adhéré à Récyllum. La filière est aujourd'hui opérationnelle...



Ancien fauteuil



Fauteuil dentaire prêt à être enlevé



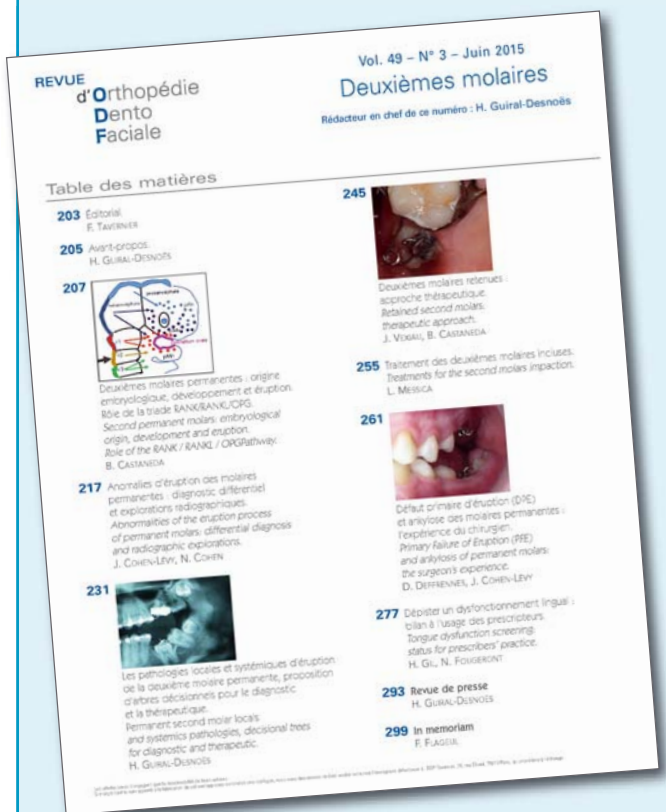
Chargement du fauteuil dentaire avant transport

LE GROUPE dentaire

Groupe EDP Sciences

EDP Dentaire, ce sont aussi des revues cliniques, comme la revue d'ODF dont voici le dernier sommaire.

À découvrir sur www.revue-odf.org et sur librairie-garanciere.com



Henry Schein, pour lequel la responsabilité environnementale est au centre des préoccupations, donne l'exemple. Adhérent de Récyllum, il fait appel au service de l'éco-organisme pour fournir à ses clients un service complet, respectueux de l'environnement et de la réglementation : vente, maintenance, remplacement puis reprise, dépollution et recyclage gratuits de l'ancien équipement. Récyllum garantit la traçabilité des équipements jusqu'à leur complet recyclage. Ainsi, le 12 mai dernier, alors que deux techniciens Henry Schein de l'agence de Lille remplaçaient un fauteuil dentaire d'environ 200 kg, Récyllum s'est chargé d'enlever le matériel hors service. Le fauteuil a ensuite rejoint d'autres équipements électriques sur un centre de massification, puis il sera envoyé vers un centre de traitement où il sera démantelé et dépollué pour être recyclé. Les équipements électriques de soins dentaires ne doivent pas être assimilés à des déchets banals, au risque d'être traités de manière non conforme à la réglementation et de nuire à l'environnement. La fréquente contamination au mercure du fait des amalgames dentaires et la présence de certains composants (condensateurs, lampes fluocompactes, cartes électroniques...) imposent une dépollution préalable à toute opération de recyclage. Cette dépollution est aujourd'hui possible grâce à la mise en place d'une filière de recyclage agréée financée par les fabricants/importateurs de ces équipements et gérée par Récyllum. Les praticiens peuvent ainsi bénéficier d'une solution de collecte et de recyclage gratuite et respectueuse de la réglementation, de l'environnement et de la santé.

www.recyllum.com

Le point de vue du Dr Binhas sur...

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



L'impact de la communication sur la relation patient

Vous le savez, aujourd'hui, la réalisation de traitements d'orthodontie de qualité ne suffit plus pour assurer la réussite de votre cabinet. Projeter une image professionnelle est décisif pour motiver les patients à accepter les traitements que vous proposez.

L'impact des supports de communication, comme l'importance décisive de l'accueil ou la prise en compte des besoins et attentes des patients et de leurs parents, est désormais incontestable. La relation avec le patient se construit certes, grâce au degré d'expertise clinique du praticien mais également grâce aux compétences non-cliniques de l'ensemble de l'équipe orthodontique.

1. Comprendre le rôle de la communication globale au cabinet

Il est important de considérer la communication comme faisant partie intégrante de votre cabinet. Afin d'améliorer la communication au sein de votre cabinet vous devez vous poser les bonnes questions :

- Quelle image projetez-vous de votre cabinet ? Quelle image souhaitez-vous projeter ?
- Êtes-vous orientés service patient ?
- Avez-vous déjà un message clair que vous communiquez à vos patients à propos du cabinet ? Avez-vous mis en place des scripts utilisés par l'ensemble de l'équipe ?
- Utilisez-vous des nouvelles technologies ?
- Avez-vous des supports écrits de communication destinés aux patients ou à leur famille ? Les remettez-vous systématiquement aux patients ?
- Avez-vous un site internet ? Est-il attrayant ?

Par ailleurs, l'éducation, la sensibilisation aux traitements des patients (ou de leurs parents) débute souvent en amont de la première consultation. Elle peut commencer dès la consultation du site internet, être poursuivie en salle d'attente, puis en salle de soins et enfin se prolonger au secrétariat. Enfin après la séance au cabinet grâce aux conseils post-appareillage, ou aux recommandations fournies au patient au sujet du traitement en cours, la communication est à nouveau renforcée.

« Pour créer la relation personnalisée, rien de tel que d'écouter vraiment son patient »

2. Relation patients : quels sont les facteurs de réussite ?

Même si la plupart des orthodontistes ont compris l'importance d'une excellente relation avec les patients, l'approche relationnelle dans les cabinets reste souvent perfectible. Ces dimensions psychologiques, affectives et morales de l'être humain ne sont que peu enseignées en faculté. Cette lacune majeure engendre un déficit de communication avec les patients. Chacun le fait avec ses aptitudes propres, or il est important de considérer la relation avec vos patients comme une véritable science. La relation entre praticiens et patients se construit sur la confiance, mais aussi sur la coopération du patient : respect des consignes du suivi de son traitement, ponctualité aux rendez-vous, suivi

des conseils, règlement des honoraires... De son côté, le praticien s'engage à réaliser le meilleur traitement possible et doit prendre conscience que ses barrières personnelles et culturelles (rapport à l'argent, poids des préjugés, etc.) peuvent entraver la relation avec le patient. Il y sera particulièrement vigilant pour fluidifier la relation. Une relation durable, une coopération mutuelle entre le praticien et le patient repose sur tous ces engagements réciproques. Pour créer la relation personnalisée, rien de tel

que d'écouter vraiment son patient. Une bonne écoute, c'est-à-dire un vrai recueil des besoins du patient sans a priori, vous permettra de proposer le traitement adéquat au patient (ou parent) qui se sentant compris, sera en confiance. Les orthodontistes ne sont pas uniquement des techniciens. Ils traitent une personne. Chaque patient est unique. Il attend avant tout d'être guidé et conseillé. Cela signifie pour vous en tant que praticien, de vous efforcer d'être « pro », de ne pas vous contenter d'une qualité moyenne, d'informer vos patients grâce à des outils ou des supports de communication mais surtout d'optimiser vos capacités d'écoute, afin de créer et de renforcer la relation de confiance. En fin de compte seule une véritable connexion avec chaque patient assure le succès d'un cabinet.



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 !

Nos partenaires



2015 Septembre

Ostende (Belgique)

4 septembre 2015 à partir de 15h

Bracestorm : «Le Genius System dans tous ses états»

Pendant AIOF

Dr. Catherine Lasvergnas

Inscriptions :
cpavot@myorthopartner.com

Lyon, 5 et 6 septembre 2015

« Le Système Damon Compréhension et intégration » (niv.1)

Par le Docteur Dr B. Nourry

Les Séminaires Ormco

Tél. : 00800 3032 3032

Informations :
Mail : Maria.castagnetta@ormco.com

Inscriptions :
contact@seminairesormco.com
Web : www.ormco.fr

Nantes, 10 septembre 2015

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 2015

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

Paris (29)

du 4 septembre 2015 au soir
au 15 septembre 2015 à midi

Cours ODFI: 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

Paris,

12 et 13 septembre 2015

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 : n.godard@gcorthodontics.eu

Paris,

14 septembre 2015

(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

Igny,

14 septembre 2015

Thermoformage Atelier n°1

Gouttière et plaques de contention – protège dent

– positionneurs

Nathalie Guilbaud

Travaux pratiques avec le matériel Erkodent

Contact : Régine COQ

Tél : 01 69 41 90 28

Mail : orthoplus@orthoplus.fr

Web : www.orthoplus.fr

Nice,

14 septembre 2015

Conférence Initiation Education Fonctionnelle

Drs Rollet,
Vallée et Mme Barthet Favart

Contact : Régine COQ

Tél : 01 69 41 90 28

Mail : orthoplus@orthoplus.fr

Web : www.orthoplus.fr

Paris,

17 septembre 2015

La correction du déficit du sens transversal

Dr Delsol

Contact : Régine COQ

Tél : 01 69 41 90 28

Mail : orthoplus@orthoplus.fr

Web : www.orthoplus.fr

Paris,

17 septembre 2015

Invisalign Training Course

Formation Initiale

Tél. : 0800 90 45 21

Mail : france-info@aligntech.com

Web : www.aligneu.com

Paris,

17 septembre 2015

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 2015

Aligneurs Orthocaps

Formation à l'utilisation et certification

Cours du Dr Wajeeh Khan

Contact :

RMO Europe Service

cours et séminaires

Tél. : 03 88 40 67 35

Mail : seminaires@rmoeurope.com

Web : www.rmoeurope.com

Toulouse,

17 septembre 2015

Cours in Office

– Les minivis en pratique quotidienne

Contact : Sandra Rosaz – Global D

Tél. : 04 78 56 97 17

Web : www.globald.com

Paris,

17, 18 et 19 septembre 2015

CQP en ODF :

8^e module

Les traitements fixes

- Les disjoncteurs sur bagues et sur gouttières

Le Quad hélix

Contact : Ifod

Tél. : 01 30 44 24 26

Mail : contact@ifod-France.fr

Paris, 19 et 20 septembre 2015

« Le Système Damon Compréhension et intégration » (niv.1)

Par les Docteur Dr B. Nourry

Les Séminaires Ormco

Tél. : 00800 3032 3032

Inscriptions :
contact@seminairesormco.com

Mail :
Maria.castagnetta@ormco.com

Web : www.ormco.fr

Aix-en-Provence,

19, 20 et 21 septembre 2015

L'orthodontie de l'adulte promo 2015 Session 1/5

Contact :

Académie d'Orthodontie

Mail : contact@academie-orthodontie.fr

Web : www.academie-orthodontie.fr

Paris, La Défense

24 - 26 septembre 2015

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 »

1h de théorie sur les intérêts

du thermoformage puis :

Réalisation des gouttières de

Fluoration, 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

Londres,

26 septembre 2015

CCO : Complete Clinical Orthodontics »

Dr Antonino Secchi,

Dr Julia Garcia Baeza,

Dr Raffaele Spena

Contact : Elena Spodar

Tél. : 02 47 40 24 04

Mail : gac-fr.cours@dentsply.com

Web : www.dentsplygac.eu

Paris, 27 et 28 septembre 2015

Une orthodontie linguale de confort pour tous
Dr Jean-François Ernoult
en collaboration avec le laboratoire Comiro Module 1 et 2
Contact :
n.godard@gcorthodontics.eu

Ivry-sur-Seine

26 - 27 - 28 septembre 2015
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 2015
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

Octobre

Lyon,

1^{er} octobre 2015
Atelier de mise en œuvre Education Fonctionnelle
Dr Choukroun
et Mme Barthet Favart
Contact : Régine COQ
Tél : 01 69 41 90 28
Mail : orthoplus@orthoplus.fr
Web : www.orthoplus.fr

Séminaire d'orthodontie

- Notre profession évoluée 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

Paris, 1^{er} octobre 2015

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 2015
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

Paris, 4 octobre 2015

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

Ignny, 5 octobre 2015

Thermoformage Atelier n°2
Gouttières d'avancées mandibulaires : pour quelles applications ?
Gouttières De herbst / Silensor
Nathalie Guilbaud
Travaux pratiques avec le matériel Erkodent
Contact : Régine COQ
Tél : 01 69 41 90 28
Mail : orthoplus@orthoplus.fr
Web : www.orthoplus.fr

Ignny,

8 octobre 2015
Atelier de mise en œuvre Education Fonctionnelle
Dr Choukroun et Mme Barthet Favart
Contact : Régine COQ
Tél : 01 69 41 90 28
Mail : orthoplus@orthoplus.fr
Web : www.orthoplus.fr

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

Martinique,

10 octobre 2015
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

Marseille, 10 octobre 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
Tél : 06 64 80 99 44
Mail : emmanuelle.foucher@gacd.fr
Web : www.gacd.fr

Paris, 10 et 11 octobre 2015

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

Aix-en-Provence,

10, 11 et 12 octobre 2015
L'orthodontie de l'adulte Promo 2014 Session 5/8
Contact : Académie d'Orthodontie
Mail : contact@academie-orthodontie.fr
Web : www.academie-orthodontie.fr

Lyon,

12 octobre 2015
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

Cherbourg, 12 octobre 2015

(Nouvelle) façon de traiter la Classe II avec le distaliseur de Wilson
Une solution pratique et efficace Cours In-Office des Drs Luc Arzel 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 2015

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

Rueil-Malmaison,

15 octobre 2015
Bacestorm : « lancement genius bracket »
Dr. Catherine Lasvergnas
Dr. Ephraïm Medina
Dr. Emerique Augeraud
Dr. Michel Assayag
Dr. Daniel Zana
Tarif : 50 euros
Inscriptions :
cpavot@myorthopartner.com

Paris, 15 octobre 2015

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

Paris, 15 octobre 2015

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

→ Paris, 15, 16 et 17 octobre 2015

CQP en ODF : 9^e module

Les traitements fixes
- Le double arc de Delaire,
la gouttière de
protraction maxillaire.

Les distaleurs molaires

Contact : ifod

Tél. : 01 30 44 24 26

Mail : contact@ifod-France.fr

Florence (Italie),

le 16 octobre 2015

**Traitement des Classe 2
par correcteur :**

Biels à ressorts titane.

Gratuit

Tél. : 04 76 99 28 57

Mail : contact@odontec.fr

Madrid, 17 et 18 octobre 2015

Master Damon

Module II

Les séminaires Ormco

Tél. : 00800 30 32 30 32

Mail : Maria.castagnetta@ormco.com

Inscriptions :

contact@seminairesormco.com

Web : www.ormco.fr

Bruxelles, (Belgique)

22 octobre 2015

Cours genius

system : « l'efficacité
dans l'auto-ligaturant »

Dr. Ephraïm Medina

Tarif : 450 euros

Inscriptions :

cpavot@myorthopartner.com

Paris, 23 octobre 2015

TP occlusodontie au fauteuil :

« Astuces qui vous
permettront de détecter
les dysfonctionnements
en cours de traitement »

Dr. Charles Kohaut

(occlusodontiste exclusif)

Inscriptions :

cpavot@myorthopartner.com

Novembre

Paris,

6 novembre 2015

De 17h30 à 20h00

Bracestorm européen

Equipe Genius

Tarif : 50 euros

Inscriptions :

cpavot@myorthopartner.com

Paris, du 6 au 9 novembre 2015

**Journées de l'orthodontie
stand M16**

Inscriptions :

cpavot@myorthopartner.com

Paris, 14 novembre 2015

Stage de perfectionnement

Le ronflement, l'apnée

du sommeil

Les Orthèses

d'avancée mandibulaire

Animé par Serge Bénitsa

Contact : Ifod

Tél. : 01 30 44 24 26

Mail : contact@ifod-France.fr

Ivry-sur-Seine

14 - 15 novembre 2015

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

Igny, 16 novembre 2015

Thermoformage Atelier n°3

Traitements par gouttières

thermoformées selon

la technique Clear Move

Travaux pratiques avec le

matériel Erkodent

Dr Frappier et Nathalie Guibaud

Contact : Régine COQ

Tél. : 01 69 41 90 28

Mail : orthoplus@orthoplus.fr

Web : www.orthoplus.fr

Paris, 19, 20 et 21 novembre 2015

CQP en ODF : 10^e module

Module de révision

pour l'examen du CQP

Attribution des résultats

Animé par Serge Bénitsa

Contact : Ifod

Tél. : 01 30 44 24 26

Mail : contact@ifod-France.fr

Lille, 23 novembre 2015

Atelier de perfectionnement

en Education Fonctionnelle

pour assistantes

Véronique Barthet Favart

Contact : Régine COQ

Tél. : 01 69 41 90 28

Mail : orthoplus@orthoplus.fr

Web : www.orthoplus.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 2015

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 2015

Formation

pour assistantes ODF

M. Philippe Mollard

Contact : Elena Spodar

Tél. : 02 47 40 24 04

Mail : gac-fr.cours@dentsply.com

Aix-en-Provence,

28, 29 et 30 novembre 2015

L'orthodontie de l'adulte

Promo 2015 Session 2/5

Contact : Académie d'Orthodontie

Mail : contact@academie-orthodontie.fr

-orthodontie.fr

Web :

www.academie-orthodontie.fr

Igny, 30 novembre 2015

Thermoformage - Atelier n°4

Autres gouttières

thermoformées

Nathalie Guilbaud

Travaux pratiques

avec le matériel Erkodent

Contact : Régine COQ

Tél. : 01 69 41 90 28

Mail : orthoplus@orthoplus.fr

Web : www.orthoplus.fr

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

American Orthodontics' 1^{er} symposium Power2Reason en France

**Une rencontre
Six conférenciers
Un lieu unique**

**Hôtel Plaza Athénée,
Paris
12 décembre 2015**

**Nombre de places limité
Pour plus de
renseignements,
contactez :**

Francine LANG
flang@americanortho.com
+33 1 49 38 16 60

Décembre

Paris,

3 décembre 2015

**Les gouttières d'éducation
fonctionnelle**

Par le Dr P. Nicollet

Les séminaires Ormco

Info : 00800 30 32 30 32

Mail :

Maria.castagnetta@ormco.com

Inscriptions :

Mail :

contact@seminairesormco.com

Web : www.ormco.fr

Paris,

4 et 5 décembre 2015

Stage d'initiation à l'ODF

Les modèles

d'études orthodontiques,

les plaques amovibles

Animé par Serge Bénitsa

Contact : Ifod

Tél. : 01 30 44 24 26

Mail : contact@ifod-France.fr

Paris,

4 et 5 décembre 2015

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

Librairie Garancière

Retrouvez l'ensemble
des livres en odonto-stomatologie / orthodontie,
nos revues académiques et nos magazines professionnels

www.librairie-garanciere.com



OFFRES D'EMPLOI

Collaboration / Association

34 - SETE

Réf. L4TC

Sud de la France, ville de bord de mer, 2 spécialistes ODF en selarl, cherchons collaborateur (trice) pour 1 à 3 jours ou plus. Si entente réciproque, notre projet est de l'intégrer à court terme dans l'équipe. Beau cabinet, spacieux, équipe expérimentée.

Tél. : 06 61 19 79 42

Mail : imodelor@gmail.com

37 - CHINON

Réf. F8E7

Collaboration en vue d'une association

Cabinet d'orthodontie recherche orthodontiste, débutant avec possibilité de formation en orthodontie d'un omnipraticien ou orthodontiste qualifié, en vue d'association - temps partiel. Locaux et exercice très agréables. Forte activité et excellent potentiel.

Tél. : 06 87 48 02 48

Mail : martine.bizouerne261@orange.fr

CABINET

Vente

34 - MONTPELLIER

Réf. H093



Montpellier, beau quartier. Cessation d'activité, praticien qualifié ODF, exercice féminin en solo, orienté qualité. Excellente patientèle, 70 m², proximité six écoles, secrétaire adorable, deux fauteuils, informatisé «Orthalis». Collaboration s'abstenir.

Tél. : 06 67 74 56 53

Mail : cabisoileil@yahoo.com

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. I9CM

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

Collaboration / Vente

BELGIQUE - LIEGE

Réf. 59U5

Collaboration en vue association et transmission Cabinet d'orthodontie (Liège-Belgique) est à la recherche du bon associé. Le cabinet est très agréable, avec un excellent équipement (5 fauteuils + un local de communication) et un staff formé dans le système de gestion Millenium afin d'offrir le meilleur service au patient et à ses parents.

L'ensemble professionnel est supérieur à la moyenne et constitue une très bonne opportunité, même pour un orthodontiste qui voudrait encore le développer et peut-être engager un collaborateur. Le praticien actuel est prêt à participer à une transition en douceur qui prendrait 1 à 3 ans selon ce qui est souhaité. Si vous attendez l'occasion de pratiquer dans un cabinet renommé, si vous êtes chaleureux et accueillant et qu'un travail consistant mais agréable et rémunérateur vous intéresse, envoyez votre CV à l'adresse mail cabinet.ortho.liege@gmail.com. Vous serez alors contacté pour vérifier l'adéquation des perceptions et organiser une visite sur place.

Ken Alexander du système de gestion Millenium est mandaté pour superviser les discussions ; il s'occupera personnellement de trouver des solutions aux difficultés qui pourraient apparaître.

Tél. : 0032476567309

Mail : cabinet.ortho.liege@gmail.com

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.

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

59 - LILLE

Réf. 7IN2

Achète tout mobilier médical ancien des années 1900-50 en métal ou bois.

Vitrine ou meuble avec plateau en marbre, portes vitrées et tiroirs. Meuble rond avec plateau en opaline. Ancien sujet anatomique (écorché), crâne et squelette d'étude. Mobilier, luminaire, décoration de salle d'attente, de bureau ou maison des années 50 à 70.

Achat dans toute la France.

Tél. : 06 82 43 78 10

Mail : huet1972@gmail.com

ABONNEZ-VOUS À orthophile

MIEUX MANAGER SON CABINET D'ORTHODONTIE

le magazine de l'orthodontiste d'aujourd'hui
et découvrez chaque mois des outils indispensables pour mieux gérer votre cabinet !



Offre valable jusqu'au 31/10/2015

BULLETIN D'ABONNEMENT

À retourner sous enveloppe affranchie accompagné de votre règlement à :
Indépendantaire, Service abonnements, Le Décisium Bât C1,
1 rue Mahatma Gandhi, 13090 Aix-en-Provence - Tél. : 04 42 38 58 54
Mail : contact@edpsante.fr

Oui, je m'abonne au magazine *orthophile*
MIEUX MANAGER SON CABINET D'ORTHODONTIE

Je choisis ma formule d'abonnement au magazine Indépendantaire :

Abonnement d'**1 an en version papier - 5 numéros : 144 €** au lieu de 174 €

Abonnement de **2 ans en version papier - 10 numéros**
+ l'agenda perpétuel offert : 268 € au lieu de 348 €



**Pour tout abonnement
de 2 ans, je reçois
mon agenda perpétuel
en cadeau
d'une valeur de 25 €**

Vos coordonnées

Nom :

Prénom :

Adresse :

Code postal :

Ville :

Téléphone :

E-mail :@

Je règle par chèque à l'ordre d'Indépendantaire

Je règle par carte bancaire

Carte n° [][][][][][][][][][][][][][][][]

Date d'expiration : [] / []

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

Date et signature



GESTION SAVOIR GÉRER



Cet ouvrage est le premier d'une série de deux sur la gestion, l'organisation et la communication au cabinet dentaire, ouvrages qui s'inspirent du concept d'« Approche préventive globale » et de « Flexigestion » que l'auteur développe depuis plus de quinze ans. La première partie de cet ouvrage aborde l'ensemble des évolutions actuelles de la profession ainsi que les nouveaux enjeux. De façon plus générale, l'auteur adopte une approche pragmatique moderne de la fonction clinique, de l'organisation et du fonctionnement des aspects paracliniques du cabinet, parmi lesquels la description de l'environnement physique du cabinet dentaire et celle de l'organisation paraclinique en action.

■ La gestion globale du cabinet dentaire, volume I : l'organisation technique d'Edmond Binhas
éd. CdP, 232 pages, 60 €

ORGANISATION S'ORGANISER AU MIEUX



Cet ouvrage rassemble en cinq familles les techniques d'organisation des cabinets dentaires: le groupement des actes, la gestion de l'agenda, l'élaboration de protocoles personnalisés, la mise en place des bacs et cassettes, et le travail à quatre mains. Optimiser son organisation vous permettra de réduire le temps de production d'un acte, en conservant un niveau de qualité égal voire supérieur grâce à un niveau de stress moins élevé. Cet ouvrage est le premier du genre à synthétiser ces techniques qui influencent la totalité des actes de dentisterie.

■ L'organisation du cabinet dentaire de R. Maccario
éd. EDP Sciences, 184 pages, 65 €

L'ENJEU DES SEL APPRENDRE À TRAVAILLER EN SEL



Un ouvrage complet et pratique qui vous permettra, même sans culture de gestion, de comprendre l'enjeu des SEL, de vous familiariser avec des notions de base de la fiscalité moderne, d'exploiter les possibilités qu'offrent les nouveaux textes (dont certains ne sont pas réservés qu'aux chirurgiens-dentistes) et de déterminer l'intérêt pour votre cabinet de « passer en SEL ».

■ La SEL de chirurgiens-dentistes de D. Tournier et S. Vial
éd. EDP Sciences, 229 pages, 58 €

ORGANISATION BIEN ORGANISER VOTRE CABINET DENTAIRE



L'organisation du cabinet dentaire relève d'une décision qui doit s'appuyer sur une analyse détaillée de tous les facteurs personnels, locaux, environnementaux, financiers et prospectifs.

Tous ces aspects sont étudiés point par point afin de proposer au lecteur un outil permettant l'atteinte d'un objectif optimal dans son organisation future.

■ Bien organiser votre cabinet dentaire de François Bonnafous
éd. Quintessence internationale,
195 pages, 69 €

GESTION APPRENDRE À GÉRER



La seule façon d'éviter la confusion, l'isolement et l'impuissance consiste à accepter l'idée de gérer son cabinet dentaire. La bonne santé d'un cabinet repose sur les trois piliers que sont une organisation rationnelle, une efficacité relationnelle et une gestion prévisionnelle. Le volume II de l'ouvrage, intitulé « Gérer c'est prévoir », décrit le concept d'approche préventive globale, développé aussi bien pour les patients que pour le cabinet.

■ La gestion globale du cabinet dentaire, volume II : organisation interne, management et ergonomie d'Edmond Binhas
éd. CdP, 184 pages, 65 €

ENTREPRISE ENTREPRENDRE



La plupart des chirurgiens-dentistes exercent leur profession de façon libérale. La création, l'acquisition ou la vente d'un cabinet dentaire constitue donc un moment important dans une carrière professionnelle. Pour éviter toutes erreurs d'appréciations, le chirurgien-dentiste ne disposait jusqu'à présent que d'un ensemble d'informations éparpillées, difficiles à réunir et compliquées à interpréter. De toute évidence, il manquait un ouvrage synthétique capable de fournir des réponses pratiques et argumentées aux questions les plus fréquentes. Le voici.

■ L'entreprise cabinet dentaire de J.-P Vassal,
éd. EDP Sciences, 199 pages, 92 €

**OÙ
LES TROUVER ?**
www.librairie-garanciere.com



NEW-ORTHO

Vente à distance de matériel orthodontique depuis plus de 20 ans !



Commandez
en toute
simplicité



Par téléphone :
(33) 04 93 46 66 67



Par mail :
newortho@new-ortho.fr



Par fax :
(33) 04 93 45 61 67



Par internet :
www.new-ortho.fr

NEW-ORTHO CONCEPT - 1390, AVENUE CAMPON
06117 LE CANNET CEDEX - FRANCE

POWER²Reason

EVIDENCE BASED EDUCATION

Une rencontre

Six conférenciers

Un lieu unique

12 décembre 2015
Hôtel Plaza Athénée
Paris, France

NOMBRE DE PLACES LIMITÉ - INSCRIVEZ-VOUS DÈS MAINTENANT !

Pour plus de renseignements, contactez :
Francine LANG au +33 1 49 38 16 60 ou par mail flang@americanortho.com

CONFÉRENCIERS :

Dr. Pascal BARON | Dr. Caroline CAZENAVE
Dr. Jean-François CUZIN | Dr. Paolo MANZO
Dr. Adrien MARINETTI | Dr. Jonathan SANDLER