

orthophile

MIEUX MANAGER SON CABINET D'ORTHODONTIE



24
DOSSIER
MANAGEMENT



VIE DE LA PROFESSION



*Comment
éviter
les agressions ?*

58

68

ÉVÈNEMENT

Journées
de l'orthodontie

NEW-ORTHO

Vente à distance de matériel orthodontique



Profitez de nos Offres
“Spécial Congrès”
du 1^{er} au 30 Novembre 2015

NEW-ORTHO sera présent aux
Journées de l'Orthodontie
du 07 au 09 Novembre 2015
STAND N02

NEW-ORTHO

Orthodontique depuis plus de 20 ans !



Commandez
en toute
simplicité



Par téléphone :
(33) 04 93 46 66 67



Par mail :
newortho@new-ortho.fr

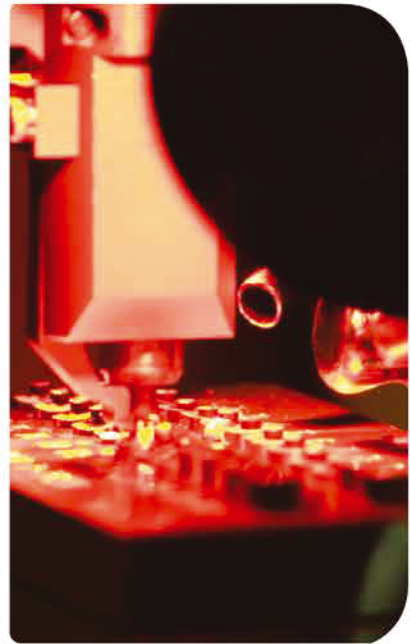
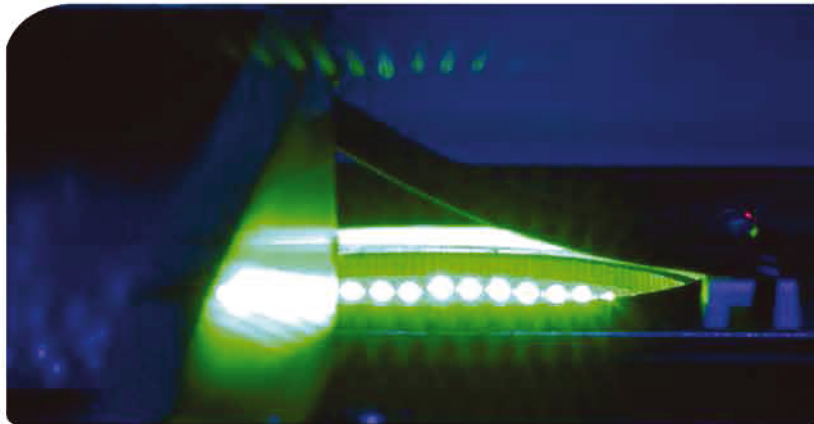


Par fax :
(33) 04 93 45 61 67



Par internet :
www.new-ortho.fr

Ensemble, faire progresser l'orthodontie



Le OmniArch® PLUS est la première réalisation de DENTSPLY GAC à être conçue et produite dans ses usines à Sarasota en Floride. Les brackets sont moulés par injection de métal, selon un procédé de fabrication qui permet à des éléments de design incroyablement complexes d'être reproduits avec un haut degré d'exactitude.

Ce qui signifie que tous les éléments de conception et de programmation de prescription sont conçus pour être aussi proche de la perfection que possible.

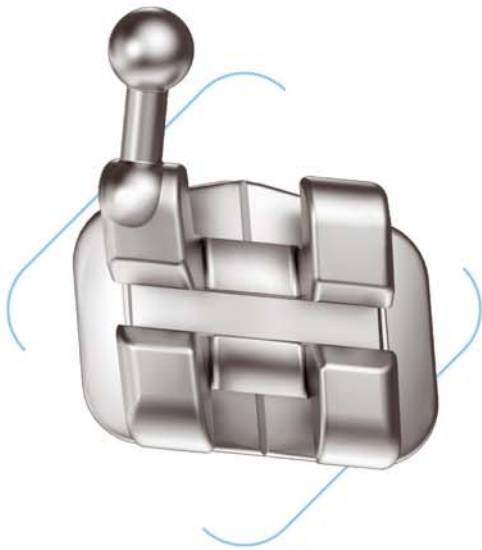
Retrouvez-nous au JO sur le stand M09.



Réinventons un classique

Avec le nouvel OmniArch® Plus par DENTSPLY GAC

- Repensé et redessiné par nos ingénieurs
- Suffisamment petit pour les patients les plus exigeants
- Suffisamment grand pour préserver ses compétences
- Moulé par injection de métal pour garantir la prédictibilité des résultats
- Angulation toujours plus précise pour un contrôle accru
- Fabriqué par nos soins dans l'usine de DENTSPLY GAC à Sarasota (Floride, USA)



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

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

« Le » rendez-vous

Tous les amoureux de l'orthodontie ont bloqué leur premier week-end de novembre pour l'événement ! Que vous soyez orthodontistes, omnipraticien pratiquant l'orthodontie, chirurgiens maxillo-faciaux, ou encore orthésistes, manipulateurs en radiodiagnostic, infirmières, assistantes dentaires, mais aussi laboratoires et fournisseurs, libraires, éditeurs... il y a de fortes chances que vous fouliez les allées du palais des congrès de Paris pour les 18^e Journées de l'Orthodontie. Et l'on s'en réjouit : la force d'une profession se trouve dans la ferveur de ses membres (elle-même nourrie et enrichie par la qualité des échanges qu'elle sait organiser !).

Cette année le cours pré-congrès sera animé par le Dr L. Carrière qui traitera d'un sujet cher à la philosophie bio-progressive : l'harmonie dentaire, squelettique et faciale, et que vous pouvez retrouver dès maintenant en page 80 de votre magazine préféré. De même que le programme du congrès pour organiser votre déplacement et vos sessions de cours (voir page 70) avant le jour J.

« Le succès n'est pas la clé du bonheur. Le bonheur est la clé du succès. Si vous aimez ce que vous faites, vous réussirez. »
Albert Schweitzer

Ce numéro spécial J.O se penche également sur une problématique que partagent tous les cabinets d'orthodontie : le management. Il est acquis que les très petites entreprises gèrent de façon moins formelle et structurée leur management. Toutefois, les domaines englobés par le management restent les mêmes pour toutes les entreprises, et ce, quelle que soit leur taille. Les conséquences en revanche d'une mauvaise gestion peuvent être plus importantes sur des cabinets à l'équilibre parfois fragile. C'est pourquoi nous vous proposons

de vous pencher sur l'erreur, l'échec et notre attitude face à lui (voir page 42), pour ne plus le redouter et avancer sereinement.

Les impacts de la petite taille des cabinets offrent certains avantages en management et en gestion des ressources humaines, notamment au niveau de la communication. Celle-ci se fait d'une manière directe entre les différents éléments hiérarchiques de l'entreprise, en favorisant les échanges personnalisés... il n'en demeure pas moins utile de créer un cadre pour que cette parole soit organisée (voir page 48). Et toujours, les grands penseurs du management pour nous aider à penser notre pratique et nous inspirer.

Bonne lecture !

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,
Béregère BRISSY

Rédaction : Dr Paul AZOULAY,
Anaïs BAYLE-BERNADOU,
Me Rudyard BESSIS, Béregère 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 : ©dolgachov / Istockphoto

Quand l'innovation orthodontique
devient un Art

GENIUS SYSTEM

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

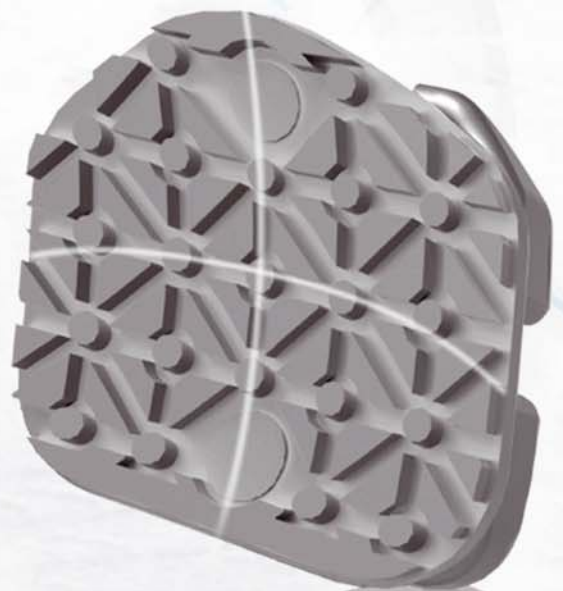


Base de collage
Performante Maze™

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

JOURNÉES DE
L'ORTHODONTIE
2015 : **STAND M16**

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



©aluxum / istockphoto

© videtikapa / istockphoto

Cabinet du mois

Dr Nicolas Salesse Phnom Penh (Cambodge)

La clinique Roomchang est une véritable usine qui emploie pas loin d'une centaine de personnes... C'est là que Dr Nicolas Salesse, orthodontiste lyonnais exerce depuis 18 mois. Rencontre.

SOMMAIRE

N°44 | NOVEMBRE - DÉCEMBRE



48

Pourquoi (et comment) organiser une réunion efficace ?

On les dit inutiles, chronophages et démotivantes... Conseils pratiques pour améliorer la situation et organiser des réunions efficaces.



Inspiration

Frederick Herzberg

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

Abonnez-vous sur www.edp-dentaire.fr

ACTUALITÉS

- 03** Éditorial de la rédaction
- 09** Actualités

PORTRAIT

- 30** Cabinet du mois
Dr Nicolas Salesse
Phnom Penh (Cambodge)
- 39** Entretien
Dr Fleury

NOTRE ENTREPRISE

- 42** Management
Erreurs, échec... et après ?
- 48** Management
Pourquoi (et comment) organiser une réunion efficace ?
- 52** Inspiration
Frederick Herzberg : motiver ses collaborateurs au travail
- 56** Gestion
Quand et comment renégocier ses crédits ?
- 58** Vie de la profession
Comment éviter les agressions ?

DOSSIER MANAGEMENT



- 62** Communication
La CVN
- 66** Communication
À vos nez...prêts, sentez, diffusez !

VOUS

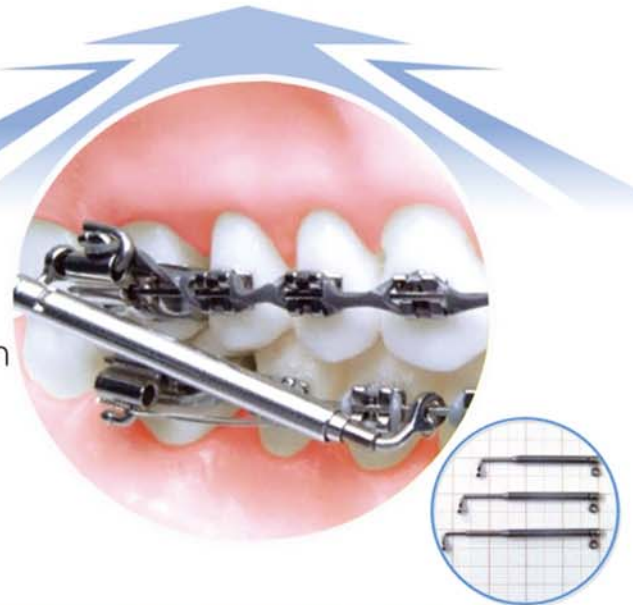
- 68** Agenda JO
- 70** Forum
- 72** Agenda
- 78** Petites annonces
- 80** Tribune libre
Dr Luis Carriere



LE CORRECTEUR DE CLASSE II à ressorts mémoire

Traitements des classes II
sans la coopération des patient

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

OFFRE JO 2015 stand M02 et ADF stand 3M31



LA REVOLUTION **POP!** EN ORTHODONTIE AMOVIBLE

Perfect Orthodontic Performance



Verrins pour appareillages fonctionnels

10 ACHETES + 2 OFFERTS

Jeudi 10 décembre 2015

LYON

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



ORTHORA 200

L'incontournable de l'orthodontie.

Conception irréprochable. Qualité parfaite.
Personnalisation totale:

www.mikrona.com



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

MIKRONA
+ Swiss Dental Technology

CONCOURS

Un selfie pour montrer sa fierté d'être appareillé



La Fédération française d'orthodontie a organisé un concours de « selfies » sur les réseaux sociaux pour que les ados affichent fièrement leur sourire même bagués

La Fédération française d'orthodontie a lancé en septembre un concours photo « selfie », dédié aux ados en cours de traitement. Baptisé « Sourire de Fer, Sourire d'Enfer », ce concours est tout simple : il suffit

d'afficher son plus beau sourire appareillé, de le poster sur la page Facebook de la fédération et de partager autour de soi, pour obtenir un maximum de « like ». Le plus beau sourire bagué remportera une GoPro.

PRESSE SCIENTIFIQUE

Dr Alain Chanderot

Une nouvelle preuve scientifique de l'activité de l'acupuncture

L'acupuncture qui repose sur l'intervention dans les flux de l'énergie à travers l'organisme cherche des données objectives qui répondent au présumé rationalisme occidental. Dans cet esprit, une expérience à Washington menée sur des rats (ce qui présume l'absence d'effet placebo, sinon d'acceptation) s'applique à stimuler un point particulier du méridien de l'estomac, dont l'efficacité a été reconnue dans la résistance au choc d'une hypothermie. En termes physiologiques, cette particularité consiste à une modulation des réponses au niveau hypophysaire, en bloquant les récepteurs des glycocorticoïdes. L'expérience est menée en comparaison avec le même effet au niveau glandulaire,



que le fameux RU-486 ou levogestrol mieux connu comme « la pilule du lendemain ». Eh bien la stimulation électrique de ce point d'acupuncture précis, détermine les mêmes conséquences sécrétoires, avec des effets encore plus longs que par la pharmacothérapie. Les expériences menées sur la puncture pré-unguëale de l'index (méridien de l'intestin) qui apaise les douleurs dentaires, ne l'ont pas encore évaluée, en quantifiant les protéines euphorisantes ou dissimulatrices (prostaglandines) suscitées dans l'encéphale.

Eshkevari et coll. J Endod. 2015 Juin 30. [prépublication] Effects of Acupuncture, RU-486 on the Hypothalamic-Pituitary-Adrenal Axis in Chronically Stressed Adult Male Rats.

MUTUELLE

5 millions de personnes sans mutuelle en France

D'après une étude de l'Irdes et alors que l'ensemble des salariés devront bientôt bénéficier d'une mutuelle, les disparités dans l'accès à ce service persistent.

5% des français ne bénéficient pas d'une complémentaire santé, soit 5 millions de personnes.

Le constat date de 2012 et du rapport « Enquête Santé et Protection Sociale » (ESPS) de l'Institut de recherche et documentation en économie de la santé (Irdes). Ce dernier cible comme causes les questions économiques, mais aussi l'effet de seuil de la CMU. Sur les 5 millions de Français qui n'ont pas de mutuelle, 53 % déclarent « qu'ils n'en ont pas les moyens ». On observe ainsi un pourcentage de non couverture plus important chez les chômeurs (13,7%) et les inactifs n'ayant jamais travaillé (13,9%). Mais parmi cette population, on retrouve aussi des personnes qui ne souhaitent pas être couvertes (12%) ou qui n'y pensent pas (9%). Par ailleurs, les personnes seules et les familles monoparentales bénéficient moins souvent d'une complémentaire santé individuelle que les couples avec enfants.

Obésité

« L'obésité infantile devient l'un des principaux fléaux de santé pour les économies avancées », Kenneth Rogoff, professeur à l'université de Harvard. Le Centre américain de prévention et de contrôle des maladies estime que plus de 18 % des adultes, dans les pays développés, sont obèses.

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

10,3 % au 1^{er} trim. 2014

Inflation

+0,0 %
en août 2015

+ 0,2% en juillet 2015

Consommation

+0,4 %
en juin 2015

- 0,6 % en mars. 2015

Climat des affaires

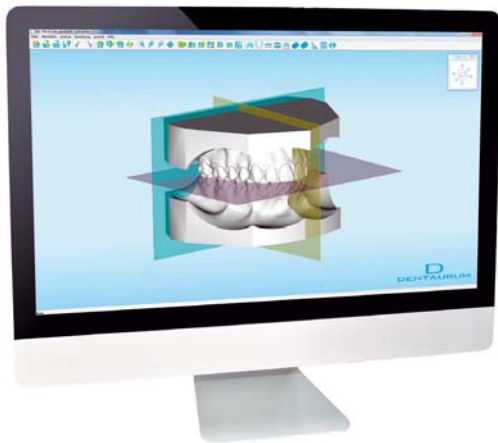
100*
en août 2015 (99 en juillet)

*en indice (base 100 en 1977)

SCANNER DE MODÈLES 3D ORTHOX

L'orthodontie à l'ère du numérique !

L'orthodontie se conjugue désormais avec le numérique : appareil intuitif et d'usage facile, le nouveau scanner de modèles 3D orthoX scan doté du logiciel d'archivage orthoX file, a été spécialement conçu pour l'orthodontie et s'adresse aussi bien aux nouveaux utilisateurs qu'aux techniciens expérimentés.



La numérisation ne nécessite que quelques gestes et réglages. La projection de lumière structurée atteint une précision de numérisation de < 20 µm pour une durée de 45 secondes par arcade. Le logiciel d'archivage orthoX file peut être utilisé pour la numérisation, l'archivage et au besoin, à la mise en socle tridimensionnelle des arcades dentaires, ainsi que des modèles en plâtre. Elle permet aussi à l'utilisateur de bien positionner les modèles par rapport au plan d'occlusion, au raphé médian et au plan tubéreux.

L'enregistrement des modèles de patients dans le format de données ouvert STL permet, outre un archivage

numérique des modèles, la libre utilisation des données.

- **Simple**

Le procédé de numérisation est conduit avec seulement quelques manipulations et réglages.

- **Précis et rapide :**

La technologie de projection de franges de lumière est une technique de pointe permettant une précision élevée de la numérisation <20 µm et une durée de numérisation de seulement 45 secondes par arcade.

- **Compact**

En raison de son design et de ses dimensions réduites, cet appareil est une solution de bureau peu encombrante.

- **Compatible**

En tant que système ouvert, le logiciel dispose d'une possibilité d'exportation des données en format STL.

Pour de plus amples informations sur le scanner de modèles 3D orthoX scan, venez nous rendre visite aux Journées de l'Orthodontie du 7 au 9 novembre 2015 :

→ Dentaurum

Tél. : 06 30 49 05 88

(Marc Lavaud, responsable orthodontie)

marc.lavaud@dentaurum.fr

www.dentaurum.fr



Alliance de Sanofi et Google dans la lutte contre le diabète

Selon Les Echos, Sanofi et Google ont noué un partenariat visant « à rendre plus efficace la lutte contre le [diabète] », qui toucherait près de 400 millions de personnes dans le monde, et 600 millions en 2035. Le laboratoire français, leader mondial sur le marché de l'insuline fournira son expertise pharmaceutique, tandis que le géant du Web apportera ses compétences en matière de collecte et d'analyse de données, de logiciels et d'électronique. L'objectif poursuivi est « de mieux comprendre, de mieux suivre et de mieux traiter » cette maladie chronique.

SITE



64 publications scientifiques retirées par l'éditeur Springer

L'hebdomadaire américain Time met en garde contre la course à la publication d'articles scientifiques parmi les chercheurs. 1,8 million d'articles sont publiés chaque année, parfois sans relecture sérieuse, ce qui va à l'encontre de l'intérêt et de la rigueur scientifique. L'éditeur Springer a annoncé la semaine dernière avoir retiré 64 articles « à cause d'irrégularités dans les processus scientifiques ». Un site dédié à ces publications retirées a même vu le jour : <http://retractionwatch.com/>

RMO

Dernier né dans la gamme des brackets RMO : Clear SL

Dernier né dans la gamme des brackets RMO, le Clear SL est un bracket auto ligaturant à clapet entièrement esthétique. Son design et sa transparence raviront vos patients. Sa composition et sa finition lui confèrent une excellente résistance à la casse tout en conservant une dureté importante.

Ses Avantages :

- Entièrement esthétique et transparent
- Système de clapet facile à utiliser
- Ouverture aisée et fermeture avec les doigts ou instruments
- Identification couleur
- «Click» de fermeture
- Slot .018 ou .022 ultra basse friction
- Base anatomique pour une excellente rétention et une dépose aisée
- Double possibilité : clapet ou ligature possible à tout moment.

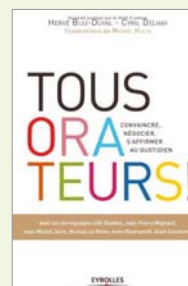


→ RMO Europe
www.rmoeurope.com - Tél. : 03 88 40 67 40

Stand JO :
M11

LIRE

S'exprimer avec aisance, gérer son stress, développer son charisme



Véritable boîte à outils de la prise de parole, cet ouvrage vous propose 20 mises en situation pour se présenter, animer une réunion, convaincre, négocier, parler en situation de crise, répondre à une interview, mobiliser pour l'action... Un condensé de conseils et d'outils pour oser parler et faire de la parole un atout clef dans votre vie quotidienne et professionnelle.

*Tous orateurs !
 Convaincre, négocier,
 s'affirmer au quotidien
 de Cyril Delhay,
 Hervé Biju-Duval,
 éditions Eyrolles,
 septembre 2015
 (2^e édition),
 240 pages, 20 €*

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



ANNIVERSAIRE

Stand JO :
N 03

Arakis fête ses 30 ans

C'était il y a 30 ans : le 30 octobre 1985 Arakis venait au monde. Les fondateurs voulaient une entreprise tournée vers l'informatique des petites et moyennes entreprises, dans différents secteurs d'activités. Retour sur 30 ans.

Les premiers clients d'Arakis seront des PME de la région Rhône Alpes travaillant dans la mécanique, l'agriculture, le recouvrement de créances, la vente de matériel agricole, etc. Rapidement, un orthodontiste valentinois (Jean-Dominique Dufour, toujours client d'Arakis), les sollicite pour développer un logiciel de gestion de cabinet répondant à ses attentes. Déjà équipé d'un logiciel qu'il trouvait trop lourd, il voit dans l'apparition des nouveaux IBM PC (sous MS-DOS) la possibilité d'une informatique plus abordable et plus souple. Le premier logiciel Orthokis est ainsi installé en 1987 ! Le bouche à oreilles se faisant, en quelques années, Orthokis est installé dans une dizaine de cabinets de la région. En 1995, le logiciel est réécrit sous Windows ... sa diffusion se poursuit sur

la France entière. Deux ans plus tard, le cap des 100 cabinets installés est franchi. Les évolutions à venir seront déterminantes pour le marché : l'arrivée de Sesam Vitale et le passage à l'an 2000 vont être fatals pour de nombreux « petits » logiciels. Orthokis s'affirme alors comme un logiciel majeur avec une montée en puissance fonctionnelle (nombreux modules, céphalométrie...) et des innovations permanentes. Les 200 cabinets sont atteints en 2001, les 400 en 2008... les presque 700 aujourd'hui.

À ce jour, Arakis dispose de tous les éléments permettant à un cabinet d'Orthodontie de travailler en zéro papier : Orthokis pour la gestion du cabinet, Odrade pour la céphalométrie, Korthex pour les vidéos explicatives, la signature numérique de documents, les liens

multiples avec tous les logiciels du marché (radios, moulage numériques, etc.), le questionnaire médicale numérique, le paiement en ligne ...

Pour célébrer ces années passées ensemble, l'entreprise donne plusieurs rendez-vous à noter :

- Aux Journées de l'Orthodontie, sur le stand N03 (du 6 au 9 novembre prochain)
- Lors des différentes sessions de l'Orthokis Tour (de janvier à juin 2016)
- Lors de la réunion du CEO à Ajaccio (à partir du 3 Juin 2016).

→ Arakis

Tél. : 04 75 78 50 70

planete@arakis.fr

www.arakis.fr / www.cephalo.com



LIRE

La gentillesse n'est pas faiblesse

« Gentil n'a qu'un œil » ? Proverbe louche : ni borgne ni cyclope, le gentil témoigne d'une force généreuse et éclairée qui nourrit les relations humaines. Noblesse d'esprit, la gentillesse n'est donc pas faiblesse. À l'heure où l'économie prime sur le politique, entrepreneurs et managers peuvent ainsi donner sens et force au salarié ; et comme le salarié passe une grande partie de sa vie dans l'entreprise, il importe qu'il y vienne et en reparte chaque jour le cœur empli d'une joie contagieuse ! Convaincu que le monde latin fonde moins la vie sur des process, que sur des humeurs teintées de gentillesse, Emmanuel Jaffelin nous invite à regarder l'entreprise comme a gentle place to work !

Éloge de la gentillesse en entreprise
d'Emmanuel Jaffelin, éditions First,
collection : Vie professionnelle, août 2015,
192 pages, 14,95€

ÉTUDE

Les abcès dentaires et la pression atmosphérique

On se souvient de la réponse d'un candidat au brevet auquel on demandait : Qui a fait monter Pépin de Bref sur le trône ? À laquelle il a répondu naturellement : « la pression atmosphérique ». C'est à cette anecdote qu'on a pensé en voyant l'intitulé d'un article qui reliait ladite pression aux abcès dentaires. On sait que les brusques variations barométriques induisent des pulpites, et que, pour ces raisons, la surveillance dentaire des personnels navigants dans les compagnies aériennes est rigoureuse.

Mais là, il s'agit d'une vaste étude environnementale qui recense près de 20 000 abcès alvéolo-dentaires incisés dans des cliniques, pour lesquels ont été répertoriés le jour de la semaine ou les week-ends, la température extérieure du lieu, et la pression atmosphérique le jour dit. On y conclut que les week-ends sont prioritaires (chose prévisible puisqu'un abcès à inciser résulte d'une procrastination supposée), et que la température extérieure n'a pas d'impact. En revanche que les basses pressions (jours de pluie et d'orages) sont significativement bien plus impliquées. Après tout, si Pépin le Bref avait changé d'altitude en étant hissé sur un pavois, il pouvait tout aussi bien profiter paradoxalement de la baisse concomitante de celle-ci, et la réponse de l'élève n'était pas forcément absurde ?

Par le Dr A. C.

Seemann et coll, *Jl OF Cranio-maxillo facial surgery*, August 12, 2015 - *The frequency of dental abscesses increases in periods of low barometric pressure*



© nicolay / istockphoto



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

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

Gel lésions*



Cire Orthodontique de protection**



Brosse à dents Orthodontique



Bain de bouche (Fluor 400 ppm)

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

GUM Ortho
HEALTHY GUMS. HEALTHY LIFE.®

Parce que vos patients méritent des soins spécifiques



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

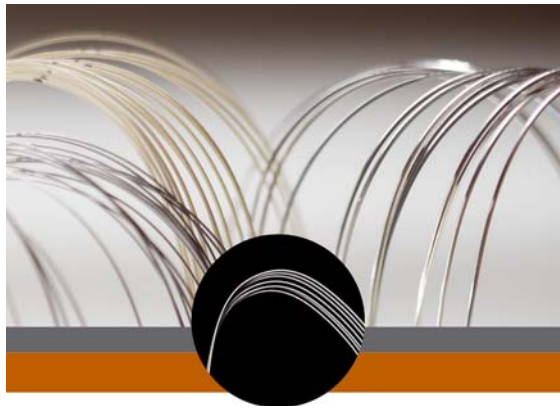
Pour toute commande, contactez SUNSTAR France

NEW ORTHO

stand JO :
N02

Arcs M5 Cooper Niti Thermo de G&H

Par l'ajout de cuivre dans les arcs M5 Thermo Niti, les propriétés thermiques et mécaniques de l'arc ont été nettement améliorées. La composition unique de cet alliage de matériaux procure une très grande résistance aux déformations.



L'activation de l'arc se produit à la température précise de 27°C et les forces restent cohérentes pendant toute la durée du traitement. Les excellentes propriétés mécaniques de cet arc sont dues au polissage haute technologie qui réduit significativement les surfaces de friction. Disponible avec diverses options : solo pack, stop central et stops coulissants à sertir.

→ www.new-ortho.fr

Nobel



Le Prix Nobel de médecine ou de physiologie 2015 a été attribué lundi 05 octobre pour moitié à William C. Campbell et Satoshi Omura pour leurs travaux sur une nouvelle thérapie pour lutter contre les infections parasitaires et à Youyou Tu pour la découverte d'une thérapie contre le paludisme.

Héros discrets

La France compte 8,3 millions de personnes qui s'occupent quotidiennement d'un proche malade, handicapé ou âgé, un rôle primordial peu valorisé : le mardi 6 octobre dernier leur a été consacré pour la 6^e Journée nationale des aidants, placée sous le haut patronage du président François Hollande.

PRESSE SCIENTIFIQUE

Dr Alain Chanderot

L'auto-traitement en orthodontie : Un challenge perdu d'avance

Le précepte Maoïste de « compter sur ses propres forces » a trouvé une filiation dans l'auto-médication et la tendance à prendre en charge soi-même des problèmes de santé.

L'universalisation des liens sociaux comme « Facebook » n'est pas étranger à sa diffusion ; et l'on y trouve parfois des perles toxiques comme celle qui autoriserait des adolescents à clore les diastèmes qu'ils trouveraient disgracieux, dites les « dents du bonheur ».

C'est ainsi qu'une jeune Américaine venant se substituer aux praticiens, a placé sur son site une vidéo où elle montre qu'en glissant un simple élastique de part et d'autre de ses dents antérieures, elle entendait

modifier son sourire. Hélas cette méthode se révèle dangereuse, puisque l'obstacle qui interdit la jonction des incisives, par exemple le frein de la lèvre, résiste. Et qu'en insistant, on peut observer les dégâts comme l'image ci-contre.

*Mail on line 15 August 2015
Worrying online trend sees teenagers making 'painful but cheap' DIY BRACES using elastic bands - which experts warn will ruin gums and make teeth fall out*



NOUVEAUX LASERS KAELUX

Les lasers les plus performants et les plus sécurisés.

Chirurgie des tissus, Coagulation, Décontamination, Biostimulation cellulaire et aide à la cicatrisation...

Simplifiez vous la vie, sécurisez vos traitements, gagnez en efficacité et en temps !



Orthodontistes...
Omnipratiques...



Laser Diode 16 watts - 25 000 Hz



Laser Diode 5 watts



Laser Diode 7 watts



Laser Erbium Yag



Laser CO2

Une gamme complète de lasers à partir de 5 990 €ttc ou en location à partir de 178 €ttc/mois

NOUVEAU 
Laser Erbium Yag
12 watts boost



FORMATIONS LASERS - Paris 15 octobre - Tours 3 décembre



Kaelux

LASERS
MICROSCOPES
INSTRUMENTATION
MOTEUR DE CHIRURGIE
STERILISATEURS



kaelux distributeur des lasers Lambda Spa docteur Smile **doctor smile**
dental laser

Ne manquez pas de découvrir tous nos produits sur www.kaelux.com. Appel gratuit 0 805 620 160 - info@kaelux.com

LIRE

Gérer les ingérables



Au travail, un individu consacre plus de deux-tiers de son temps à rechercher un terrain d'entente avec ses interlocuteurs ! Supérieurs hiérarchiques, collaborateurs, collègues, clients, fournisseurs... les face-à-face sont multiples et peuvent se révéler parfois périlleux. Dans cet ouvrage, l'auteur propose une boîte à outils complète pour gérer efficacement toutes les situations difficiles, quelles que soient les circonstances :

- comment aborder et conduire un entretien épineux ;
- comment décrypter et neutraliser les comportements nuisibles ;
- comment poser des limites et négocier les règles du jeu.

Chacun pourra ainsi aborder en toute sérénité les sujets de désaccord, les non-dits et la mauvaise foi ; et même apprendre à repérer et à s'adapter à certains troubles de la personnalité.

Gérer les ingérables, L'art et la science de la négociation au service de relations durables de Jean-Edouard Grézy, ESF éditeur, collection : Formation permanente, juin 2015 (3^e édition), 192 pages, 23 €

PLANMECA

Romexis 3D Ortho Studio

Notre module avancé est conçu pour l'examen et l'analyse des modèles dentaires numériques scannés à l'aide du Planscan ou des appareils de radiologie Planmeca ProMax 3D et également pour la planification en 3D des traitements orthodontiques.



Les empreintes dentaires numériques ou en silicone, ainsi que les moulanges en plâtre balayés avec le mode scannage de modèle du Planmeca ProMax 3D peuvent être alignés à l'indice d'occlusion à l'aide du logiciel Planmeca Romexis. L'examen, l'analyse et la planification du traitement sont effectués de manière optimale avec le module Planmeca Romexis 3D Ortho Studio.

Le module facilite plus que jamais l'analyse de modèle dentaire en offrant tous les outils nécessaires pour la création d'une base virtuelle, l'inspection de l'occlusion et les différentes mesures des dents et des arcades.

Planification en 3D du traitement

Un programme de planification par étape peut être établi dans le module Planmeca Romexis 3D Ortho Studio en déplaçant les dents dans une configuration dentaire virtuelle, tout en visualisant les intersections et les contacts.

Tous les changements appliqués, comme les mouvements des dents, les réductions interproximales et les extractions de dents sont résumés dans un rapport détaillé du programme de traitement. Ce programme peut facilement être partagé avec d'autres personnes.

Exportation des modèles dentaires numériques au format STL

Planmeca Romexis 3D Ortho Studio génère une séquence de modèles dentaires numériques pour chaque étape du traitement. Les modèles peuvent être exportés au format STL pour les impressions en 3D, la personnalisation de la conception et la fabrication. Le module est compatible avec le système d'exploitation Windows.

→ Planmeca
Sales@planmeca.com
www.planmeca.fr

stand JO :
N16

Diabète

Des chercheurs de l'université de Californie (San Diego) ont mis au point un capteur intégré dans un protège-dents, qui permet de surveiller en permanence la présence d'acide urique dans la salive en tant que marqueur du diabète. Cette surveillance en direct permettrait de régler le dosage d'un traitement sans nécessité des prises de sang.

La perfection c'est créer des synergies.

SCHEU-DENTAL

La perfection depuis trois générations : produits et services dans les domaines de l'orthodontie, le thermoformage et de la médecine du sommeil, en étroite collaboration avec les professionnels du dentaire, orthodontistes et experts en matériaux et présents dans les cabinets et laboratoires dans plus de 100 pays.



CA DIGITAL

Technologie innovante 3D pour le système de déplacement par gouttière CA® CLEAR ALIGNER éprouvé par SCHEU-DENTAL : diagnostic digital, précision du plan de traitement 3D, impression de qualité des modèles 3D – pour un contrôle complet du traitement et une plus-value pour votre cabinet/laboratoire.



smile dental

Large gamme de produits pour le traitement multi bagues à un prix attractif : brackets métal et céramique, fils, élastiques, colles RELIANCE, pinces, bagues et tubes.



Nous serons présents aux
Journées de l'orthodontie
du 7 au 9 Nov. 2015, stand
Mo8

Trois partenaires solides pour votre réussite



SCHEU DENTAL France SARL,
BP 60059, 67402 Illkirch Cedex,
Tél. 03.88.67.06.19
www.scheu-dental.fr



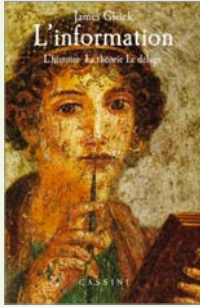
CA DIGITAL GmbH
www.ca-digit.com



smile dental GmbH
www.smile-dental.de

LIRE

D'Homère aux tambours africains jusqu'à Internet



Cette histoire commence en des temps où, à peine née, chaque pensée, chaque parole, s'évanouissait à jamais. N'échappaient à ce sort que quelques récits transmis oralement, de générations en génération. L'invention de l'écriture fut la première révolution de l'information. En permettant de « revenir sur les mots de la veille », de structurer la réflexion, elle changea la conscience humaine. La seconde révolution de l'information est celle que nous vivons aujourd'hui : commencée par le télégraphe, le téléphone, passée par l'électricité et l'électronique, elle s'appelle maintenant informatique ou numérique, elle envahit la vie quotidienne, elle bouleverse la société. Les sciences n'y échappent pas. Pour se repérer dans ce nouvel univers, en comprendre les ressorts, il n'y a qu'à suivre James Gleick. Il nous conduit d'Homère aux tambours africains et à l'ordinateur.

L'information : une histoire, une théorie, un déluge de James Gleick, éditions Cassini, août 2015, 544 pages, 24 €

GEB

Le site du Groupe Edmond Binhas fait peau neuve !

Moderne, simple d'utilisation et design, vous y trouverez toutes les informations que vous souhaitez en un clic !



Le nouveau site du Groupe Edmond Binhas vient d'être mis en ligne, il a été repensé selon trois axes.

Informers les praticiens

Toujours soucieux de vous transmettre plus de conseils, vous retrouverez les articles, les vidéos ou encore les livres blancs du Dr Binhas.

Ce site orientera vos recherches selon votre spécialité. Vous avez la possibilité de vous inscrire aux Conseils du Jour afin de recevoir quotidiennement par mail un conseil du Dr Binhas sur la gestion de votre cabinet.

→ www.binhas.fr

Répondre aux attentes et aux questions des praticiens

Retrouvez la méthode Binhas expliquée ainsi que les détails des programmes de formation. Avant de commencer le cursus vous souhaitez réaliser un diagnostic de votre cabinet? Vous avez la possibilité de prendre rendez-vous en ligne avec un de nos experts.

Faciliter l'accès aux praticiens

Son nouveau design moderne, permet une visite fluide et simplifiée. Le site est désormais responsive, vous pourrez donc vous y rendre à partir de votre smartphone, de votre tablette ou depuis votre ordinateur.

Stand JO :
M27



©Neustockimages / istockphoto

PRESSE SCIENTIFIQUE

Dr Alain Chanderot

L'usure de l'émail serait génétiquement programmée

Jusqu'à présent, on estimait que l'usure dentaire était liée principalement à des facteurs environnementaux, alimentaires, ou fonctionnels. Mais qu'en était-il de la susceptibilité à cette fragilité à travers la connaissance actuelle des gènes liés à la formation de l'émail ? Les auteurs ont à ce propos interrogé le polymorphisme de ces gènes et les éventuels rapports avec le devenir de ce tissu.

Chez 800 jeunes Norvégiens a été prélevé leur ADN et cinq nucléotides marqueurs du polymorphisme ont été retenus à l'analyse génotypique des sujets retenus, savoir : ameloblastine, amelogenine, enameline, tufteline 1 et tufteline interacting protein 11) qui sont considérés comme actifs dans

la formation de l'émail. Sont alors comparés les allèles des individus présentant une légère érosion dentaire, et ceux sujet a de graves atteintes, jusqu'au niveau dentinaire. Avec la surreprésentation de l'allèle G du marqueur de l'enameline se constatent les érosions en général. La surreprésentation du génotype TT des marqueurs de l'amélogénine est apparue dans les cas d'érosions sévères impliquant aussi la dentine. Sans être définitives, les observations indiquent que polymorphisme des gènes correspond bien globalement à une plus ou moins grande fragilité énamélaire.

*Sovic et coll, Caries Res 2015;49:236-242
Enamel Formation Genes Associated with Dental Erosive Wear*



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

LANCEMENT

Stand JO :
M09

Dentsply GAC lance Ideal Premium en Europe

Dentsply GAC agrandit sa gamme de plaques à thermoformer avec le lancement des plaques Ideal Premium. Ces plaques de bonne qualité et particulièrement transparentes ont une durabilité de 18 à 24 mois. Elles sont principalement utilisées dans le thermoformage de gouttières de contention et de gouttières pour les mouvements dentaires mineurs.

Les plaques Ideal Premium présentent les caractéristiques suivantes :

- recouvertes d'un film transparent de protection sur les deux faces
- sans latex, ni BPA
- disponibles en formes carrées ou rondes,
- en dimensions 120 mm, 125 mm ou 127 mm,
- en épaisseur .030"/3/4 mm ou .040"/1mm.

→ Dentsply GAC
www.dentsplygac.eu



Vous trouverez également dans la gamme de plaques à thermoformer Dentsply GAC :

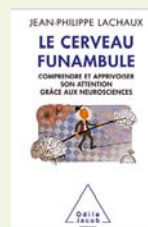
- les plaques Ideal Clear, recommandées pour la fabrication de gouttières de contention et de plans d'occlusion
- les plaques Ideal Comfort, recommandées dans les cas de bruxisme et la correction de mouvements dentaires mineurs.

Toujours plus gros

D'après l'étude Obesity Research & Clinical Practice, notre indice de masse corporelle (IMC) a augmenté de plus de 10 % entre 1971 et 2008. En 30 ans, le poids moyen d'un Américain a augmenté de 2,3 kg.

LIRE

Comprendre et apprivoiser son attention grâce aux neurosciences

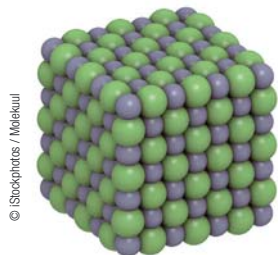


Le cerveau sélectionne à chaque instant les informations qui lui paraissent les plus importantes grâce à ce que l'on appelle l'« attention ». Mais dans notre monde hyperconnecté, les données qui lui parviennent sont de plus en plus nombreuses. Comment utiliser notre cerveau au mieux pour ne pas se laisser distraire et concentrer notre énergie sur ce qui est le plus important ? Comment être plus attentif au quotidien ? En partant des problèmes d'attention qui nous compliquent constamment la vie, Jean-Philippe Lachaux décrypte notre fonctionnement cérébral pour nous apprendre à restaurer rapidement notre attention à chaque distraction, comme un funambule sur un fil.

Le Cerveau funambule
de Jean-Philippe Lachaux,
éditions Odile Jacob,
2 septembre 2015, 312 pages,
23,90 € (18,99 €
en numérique)

SCIENCES

Même prisonnières d'un cristal, les molécules bougent encore



La cristallographie aux rayons X permet de connaître la structure tridimensionnelle d'une molécule, donc de comprendre son fonctionnement et potentiellement d'exploiter ces connaissances pour, par la suite, moduler son activité, notamment en vue d'un usage thérapeutique ou biotechnologique.

Pour la première fois, une étude a démontré que des mouvements résiduels continuent d'animer les protéines au sein d'un cristal et que ce mouvement « floute » les structures obtenues par cristallographie. Elle souligne que plus ces mouvements résiduels sont amortis, meilleur est l'ordre cristallin : c'est ainsi que les cristaux plus compacts de molécules permettent généralement d'obtenir des structures de meilleure

qualité. Ces travaux combinent la cristallographie, la résonance magnétique nucléaire (RMN) et des simulations. Ils sont le fruit d'une collaboration internationale impliquant des chercheurs de l'Institut de biologie structurale (IBS, CEA/CNRS/ Université Joseph Fourier) à Grenoble. Ces résultats sont publiés sur le site de Nature Communications le 5 octobre 2015.



TV salle d'attente

Votre programme d'animation personnalisé

NOUVEAU

Décidez de faire de votre salle d'attente le meilleur vecteur de votre communication



Offrez à vos patients votre programme TV 100% personnalisé constitué de séquences d'informations ludiques et pédagogiques



OFFRE D'ESSAI
01 75 61 11 14
Satisfait ou remboursé !

Réduisez la perception du temps d'attente



Diffusez des infos ludiques et pédagogiques



Valorisez vos savoirs-faire



Créez une salle d'attente utile et agréable



Motivez vos patients sur des actes à valeur ajoutée



Luttez contre la désinformation



La TV salle d'attente est une innovation



webdentiste

www.webdentiste.fr

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.

VISTAPANO S CEPH

Stand ADF :
2M39

La radiologie par VistaSystem de Dürr Dental

La VistaPano S connaît déjà un grand succès, elle a récemment reçu le prestigieux « iF design award ». Aujourd'hui elle a été dotée d'un module de radiographie à distance et vient compléter la gamme de produits numériques de Dürr Dental.

Grâce à la technologie S-Pan, qui sélectionne dans une multitude de couches parallèles les sections d'image qui correspondent le plus à l'anatomie réelle, le praticien obtient des clichés particulièrement fidèles dans les détails pour un diagnostic fiable.

Un autre avantage pour le dentiste est le fait qu'il ne soit pas obligé de reprendre d'autres clichés car la technologie S-Pan corrige les erreurs de positionnement dans une limite raisonnable.

La réduction des artefacts métalliques est un autre élément déterminant pour arriver à une excellente qualité d'image et donc un diagnostic rapide et efficace. Un cliché panoramique est pris en 7 secondes.

Pour améliorer le flux de travail, la VistaPano a été équipée d'un grand écran tactile. Ceci facilite le travail dans le cabinet et évite au personnel des manipulations supplémentaires. Après activation de la VistaPano tous les réglages peuvent être faits depuis son display ergonomique.

L'éventail d'utilisations de la VistaPano, qui a récemment été primée par le « iF design award », a été élargi grâce à un module Ceph rapide avec une faible exposition aux rayons X. L'appareil a été équipé de deux capteurs CsI modernes. Il n'est pas nécessaire de changer le branchement du capteur entre l'appareil de radiographie panoramique et l'unité radiographique à distance. Cela élimine le risque de chute du capteur et il n'est plus nécessaire de souscrire une assurance coûteuse.

Le gain de temps lors de la prise des clichés contribue en outre à l'amélioration du flux de travail, car un cliché ceph latéral ne demande que 4,1 secondes.

La courte durée de numérisation dimi-

nue également l'exposition du patient aux rayons X et de manière considérable le risque de mouvements du patient. En plus des 17 programmes pour clichés panoramiques déjà disponibles, elle contient maintenant des programmes pour toutes les radiographies à distance pour les traitements d'orthodonties.

On peut réaliser aussi bien des clichés « tête latérale » et « tête PA », comme « SMV », « Waters View » et des radiographies de la main pour contrôler le stade de croissance.

→ Dürr Dental
Tél. : 01 55 69 11 50
www.durr.fr
info@durr.fr



Empower[®] SL

DUAL Activation[™]

S Y S T E M

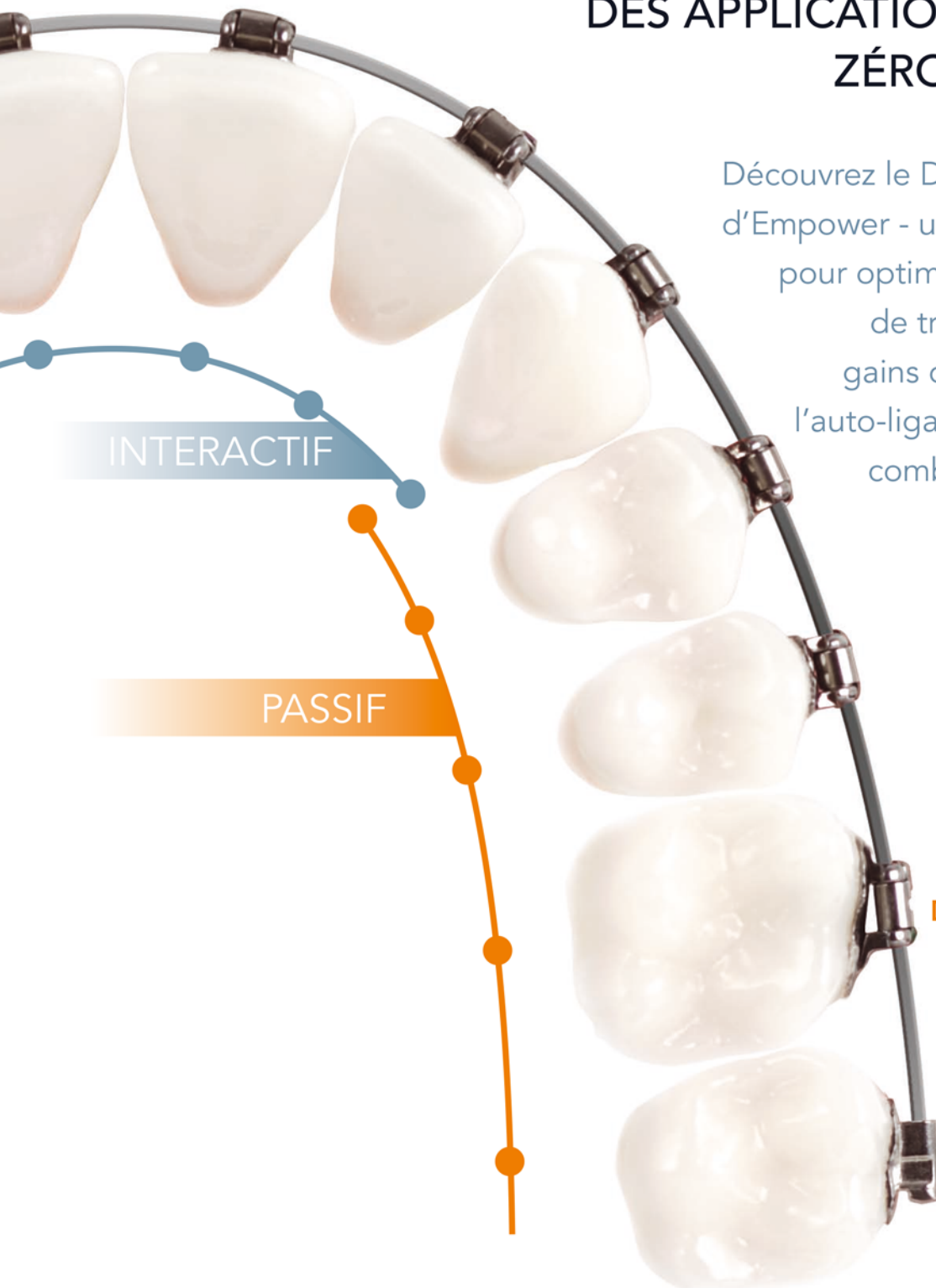
**UN SYSTÈME.
DES APPLICATIONS MULTIPLES.
ZÉRO COMPROMIS.**

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

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

**DISPONIBLE EN MÉTAL
ET EN CÉRAMIQUE !**

**Quelle est votre
Dual Activation ?**



LIRE

Traitement de l'édentement total chez la personne dépendante



Les personnes âgées, handicapées ou dépendantes constituent une population souvent exclue du système des soins bucco-dentaires du fait de l'impossibilité de se déplacer. Par conséquent, la réalisation des soins dentaires à domicile ou en institution oblige le praticien à se déplacer et à s'adapter. L'exercice de la prothèse amovible est quasiment concevable dans les mêmes conditions d'hygiène et de sécurité que celles exigées au cabinet dentaire. L'article R4127-274 du code de déontologie dentaire interdit l'exercice habituel de l'art dentaire hors d'une installation professionnelle fixe. Toutefois, des dérogations peuvent être accordées dans l'intérêt de la santé publique par les conseils départementaux, notamment pour répondre à des actions de prévention, à des besoins d'urgence, ou encore à des besoins permanents de soins à domicile.

Traitement de l'édentement total chez la personne dépendante, Intervention à domicile ou en institution de Thierry Delcambre, éditions CdP, août 2015, 86 pages, 55 €

SDC

La SDC lance son tout dernier bracket métal auto ligaturant : le Style Evolution

Il a pour vocation de répondre aux dernières attentes des praticiens avec :

- Un clapet exclusif en NiTi BioSlide :
 - Non sujet aux déformations et aux vieillissements.
 - Une beaucoup plus grande souplesse pour faciliter l'ouverture et la fermeture tout au long du traitement.
 - Meilleur contrôle des forces (rotations, torques...)
 - Plus grande solidité du clapet

Caractéristique du NiTi Bioslide par rapport au NiTi classique

- **Niti** : Irrégularités de surface, Bords arrondis, perte de tolérances dimensionnelles

- **Niti BioSlide** : Surfaces Homogènes, angles préservés, Réduction friction 30%
- Il est un des plus petits du marché, équivalent en taille aux plus petits brackets métal non autoligaturant
- Le clapet est constitué de deux ailettes faisant toute la largeur du bracket et permettant ainsi un plus grand contrôle et éviter les rotations

Le bracket Style Evolution est disponible en Roth, MBT et Damon*

→ SDC Société des Cendres
Tél. : 01 49 61 41 41
www.sdc-1859.com



*marque déposée d'Ormco



NiTi classique grossi 150 fois



NiTi Bioslide grossi 150 fois

PRESSE SCIENTIFIQUE

Dr Alain Chanderot

Vers la mort du fil dentaire ?

Le passage du fil dentaire est devenu, chez certains extrémistes de l'hygiène, un exercice frénétique. Pas toujours à bon escient.

C'est ainsi qu'on apprend qu'une adepte de cette manie, qui avait reçu une prothèse du genou avait sollicité de façon intempestive sa gencive. Il en était résulté une septicémie qui avait, après analyse, envahi son articulation de streptocoques (1). C'est que si le confort de l'usage de ce fil l'a rendu populaire dans certains pays, la généralisation de son usage est loin d'être universel, d'autant que des parodontistes ne sont pas convaincus de son innocuité vis-à-vis de l'attache. Un très récent papier le déconseille même formellement lorsqu'ont été mis en place des implants, au risque de provoquer des péri-implantites, par tassement du tissu contigu.

Avec utilisation en remplacement, des brossettes inter-dentaires ou des cure-dents, bien moins agressifs sur ce chapitre. Le destin de ce fil ne demeurera-il que d'être un outil d'appréciation de la qualité des points de contact en prothèse fixée ?

(1) PTI, New York | 25 aout, 2015, US woman gets knee infection due to vigorous tooth flossing).

(2) Van Velsen et coll, Clin Oral Implants Res. 2015 Aug 11. doi: 10.1111/clr.12650. [prépublication] Dental floss as a possible risk for the development of peri-implant disease: an observational study of 10 cases.

SCIENCES

Un anti-inflammatoire intelligent

Une équipe de chercheurs de l'université de Ben Gourion ainsi qu'une équipe de l'université du Colorado ont récemment publié une étude dans « *The journal of immunology* », portant sur la création d'une molécule anti-inflammatoire, qui permet de limiter les effets secondaires des anti-inflammatoires. La particularité de cette molécule anti-inflammatoire est que son site d'activation est spécifique à la zone d'inflammation ponctuel et non à tout l'organisme.



© iStockphotos / nicolas

Des chercheurs de l'université du Negev de Ben-gourion, ainsi que de l'université du Colorado ont cherché un remède à la non spécificité des anti-inflammatoires. Ils ont développé un médicament dit « intelligent » qui cible spécifiquement les sites d'inflammation. Pour ce faire, ils se sont basés sur un processus biologique naturel de l'inflammation. Les protéines cytokines IL1 possèdent plusieurs domaines : un domaine qui maintient la partie active de la cytokine non active, et la partie active de la cytokine. Lorsque que cette protéine rencontre certaines enzymes de l'inflammation, elle se fait cliver et la partie active est libérée. Les chercheurs ont développé une molécule semblable mais dont la partie active agit comme un inhibiteur de cytokines. Lorsque cette molécule rencontre ces enzymes, la molécule est clivée et la partie fonctionnelle inhibant les cytokines (donc le recrutement de médiateurs chimiques de l'inflammation) devient active. Ce mécanisme d'action spécifique permettrait de réduire les effets secondaires des anti inflammatoires dont l'exposition à des infections opportunistes sur des sites éloignés. L'action de cette molécule a été testée chez des souris porteuses d'une inflammation spécifique. Les résultats démontrent que la protéine chimérique est effectivement active au niveau du site infecté et induit une diminution locale de l'inflammation. L'activation de la protéine est corrélée positivement à la quantité de stimuli inflammatoire. Ces résultats significativement concluants ont donné lieu au brevetage de la protéine chimérique par la compagnie de transfert technologique de l'université Ben Gourion ainsi que par l'université du Colorado.

<http://aabgu.org/bgu-develops-smart-drug-to-reduce-inflammation/>

Plus performant, plus sûr, Plus de confort

Traitement de l'instrumentation avec
les nouveaux laveurs-désinfecteurs*

**Nouvelle
génération**

Les nouveaux PG 8581 et PG 8591 se distinguent par plus de performance, plus de sécurité et plus de confort :

- Pompe de circulation à vitesse variable
- Système de paniers optimisé
- Consommation réduite
- Grande fiabilité du process
- Contrôle de l'efficacité de lavage

Un service après-vente, assuré par le fabricant ou par un partenaire agréé, est à votre disposition à travers toute la France.

Service commercial : 01 49 39 34 35 - adv.prof@miele.fr
www.miele-professional.fr

* Conforme à la norme ISO DIN 15883, dispositif médical classe IIb - CE 0366
Nous vous invitons à lire attentivement les instructions figurant sur la notice.
Dispositif médical non remboursable par la Sécurité Sociale.

RMO

Stand JO :
M11

Arcs avec boucles préformées

Afin de réduire de manière significative votre temps passé au fauteuil, RMO vous propose désormais un nouvel Arc en Bendaloy avec boucles incorporées en forme de « champignon ».

Les qualités intrinsèques du Bendaloy vous procurent des forces légères et régulières tout en permettant des plicatures et des activations aisées.

Caractéristiques :

- Bendaloy
- Pliable
- Surface douce et polie
- Forces légères
- Multiples activations possibles

Avantages :

- Fermeture d'espaces
- Retractions
- Torque incisif
- Boucles préformées
- Segmentations des activations
- Forces constantes



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

SANTÉ

Le sommeil pilier essentiel de santé



© Shutterstock / Panefitniktor

Des chercheurs américains viennent de montrer que les petits dormeurs (ceux qui récupèrent moins de 6 heures par nuit) sont davantage susceptibles d'attraper un rhume, quels que soient leur âge ou encore leur niveau de revenus.

Les scientifiques de l'Université de Californie ont recruté 164 sujets entre 2007 et 2011. Ils ont mesuré pendant une semaine leurs habitudes en matière de sommeil. Mais aussi leur niveau de stress, leur consommation d'alcool, de tabac... Ils les ont ensuite exposés à un rhume et observé comment chacun réagissait, en collectant des échantillons de mucus. Résultat, les volontaires ayant dormi moins de 6 heures par nuit la semaine précédente présentaient un risque 4 fois plus élevé de tomber malade. Et ce comparé aux « gros dormeurs », à savoir, ceux qui dormaient plus de 7 heures. Pour Aric Prather, principal auteur de ce travail, « un sommeil de mauvaise qualité ne nous rend pas simplement irritable ou groggy. Il affecte durablement notre état de santé. Le sommeil apparaît comme un pilier

essentiel de santé publique, au même titre que l'alimentation et l'exercice physique. » Côté explications, le chercheur avance l'idée selon laquelle une bonne nuit participerait au bon fonctionnement des lymphocytes T. Les résultats de cette étude mettent en avant le rôle majeur du repos nocturne sur notre système immunitaire. Mais la dette de sommeil va bien au-delà du risque de prendre froid. Selon l'Institut national de prévention et d'éducation pour la santé, « le manque répété de sommeil peut avoir d'autres conséquences néfastes : prise de poids, diabète, maladies cardiovasculaires, hypertension artérielle, troubles gastro-intestinaux, infections virales, dépression, maux de tête, baisse de motivation, difficultés d'apprentissage, décrochage scolaire, soucis professionnels ».

PRESSE SCIENTIFIQUE

Dr Alain Chanderot

L'avenir se lirait aussi dans la plaque

Les lignes de la main, les tarots et le marc de café ne suffisent plus en manière prédictive, depuis que la génétique autorise à dévoiler un peu de notre avenir potentiel...

Maintenant la meilleure connaissance du microbiote, cet ensemble de germes qui nous sont saprophytes et caractériseraient même par la combinaison de leurs associations chaque individu, serait un moyen d'envisager une partie de notre présent et de notre avenir pathologiques. En récoltant simplement la plaque que nous élaborons sur nos dents, ou au sein des simples crachats, on devrait connaître nos pathologies présentes, mais aussi les éléments caractéristiques de dysfonctionnements métaboliques comme le diabète. C'est ce qui se réalise au laboratoire de métagénomique canadien (*Oral Microbiome and Metagenomics Research Lab* de la Faculté Dentaire de Toronto) : les gènes 16S rRNA de chacun des composants bactériens est reconnu, analysé et décompté, au sein même d'une gouttelette de salive de la taille d'une tête d'épingle. La répartition des souches communes deviennent significatives de santé ou de pathologie : chaque groupe d'ARN est en sorte un biomarqueur devenu spécifique. Sur ces bases théoriques, les chercheurs pensent élaborer une bouche artificielle, nantie d'un microbiote théorique sain ou pathologique, et d'en modifier le contenu, comme relevé dans les dysfonctionnements ou maladies. Ce modèle de travail reconstitue en amont les pathologies, ouvrant un nouveau livre de projets thérapeutiques.

Plaque can be used to predict, identify and treat diseases, say researchers News medical University of Toronto - Faculty of Dentistry Avril 17, 2015

NOUVEAU Ancar 3250

Ancar

DENTAL
INTELLIGENCE
with heart

Depuis 1958

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

VENEZ
NOUS VOIR!



STAND 2L32



Ancar 3250

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



Unit avec rotation à 180°



Confort optimal du patient avec "Soft drive"



Fait en aluminium



Un produit parfait pour une planète plus propre*

Contact: M. Christophe Oudin: Tel. 06 10 92 81 03 • ancarfrance@ancar-online.com • www.ancarfrance.fr

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

WEBDENTISTE

Stand JO :
M16

Une salle d'attente devient utile, intelligente et agréable !

C'est parce que chaque patient est important que vous prenez bien souvent le suivant en retard ! Avec un délai d'attente de quinze minutes en moyenne selon les cabinets, vos patients sont souvent « livrés à eux-mêmes » avant leur consultation. Et plus l'attente se prolonge plus l'anxiété et l'impatience grandissent. Et si vous décidiez d'agrémenter et de mettre à profit l'attente de vos patients avant leur consultation ?



Les études montrent qu'en salle d'attente, les patients sont plus réceptifs aux messages « santé » que vous pouvez leur adresser et qu'une information visuelle est bien mieux comprise et enregistrée. Alors pourquoi ne pas profiter de ce lieu pour valoriser vos savoir-faire, assurer votre devoir d'information et suscitez l'intérêt de vos patients sur les plans de traitements.

Fini les DVD qui tournent en boucle et les programmes impersonnels qui ne proposent qu'un type d'information. Grâce à Web-

dentiste, Internet vous permet aujourd'hui de diffuser sur écran plasma votre programme personnalisé constitué d'animations 3D pour expliquer les traitements, de séquences pédagogiques, ludiques et interactives qui reflètent l'environnement du cabinet, votre pratique et qui animent agréablement l'attente de vos patients.

→ *Webdentiste*
Tél. : 01 75 61 11 14
www.webdentiste.fr

Le vapotage en questions

Cinq ans après son arrivée sur le marché français, la cigarette électronique est aujourd'hui adoptée par 3 millions de personnes en France. Un rapport du Public Health England (PHE), qui dépend du ministère de la santé britannique, affirme que la nocivité de la cigarette électronique est « environ 95% » moins grande que celle du tabac. Sans minimiser d'éventuels risques, le rapport du PHE estime qu'ils sont vingt fois moins importants que ceux liés au tabac. Deux semaines plus tard, l'éditorial du *Lancet*, titre « Des preuves fondées sur la confusion », et modère l'affirmation du PHE en parlant de « précipitation » et d'un travail « méthodologiquement faible ».

RECHERCHE

Plusieurs startups tentent d'améliorer la reproductibilité dans l'expérimentation scientifique

Dans un article paru dans le journal *PLoS Biology*, Len Freedman proposait une méthode pour estimer le coût annuel global aux Etats-Unis des recherches biomédicales non-reproductibles. Évalué à 28 milliards de dollars, soit environ la moitié de la dépense intérieure de R&D en France toutes disciplines confondues, ce manque de robustesse dans l'expérimentation serait la résultante d'une conjonction de quatre facteurs d'instabilité : la conception de l'étude, les protocoles en laboratoire, les réactifs biologiques et l'analyse des données. Même si le mode de calcul proposé par cette étude est jugé lui-même peu fiable [3], l'incapacité à reproduire de façon robuste certaines expériences scientifiques reste un problème assez répandu : réduire cette instabilité permettrait non seulement d'économiser de précieux budgets de recherches, mais également de trancher certaines conjectures scientifiques pour le moment indécidables. De tels points de frustration (les fameux pain points) servent souvent de germes d'innovation [4], c'est pourquoi on ne s'étonnera pas de voir un nombre croissant de startups investir ce champ, toutes désireuses de rendre la R&D plus robuste et les résultats d'expérimentations mieux reproductibles.



Nomination à la FDI

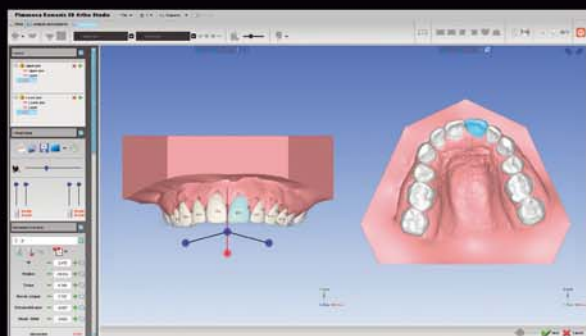
Le Dr Sophie Darteville au comité de santé publique L'Assemblée Générale du Congrès de la FDI, à Bangkok, a été marquée par plusieurs élections : celles du Président élect, trésorier, de membres du conseil et de membres des comités de la FDI. Le Dr

Sophie Darteville, Présidente de l'UFSBD, dont la candidature a été soutenue par l'Association Dentaire Française a été élue, par l'assemblée générale, au comité de santé publique. Ce comité développe et coordonne les programmes stratégiques pour améliorer la santé bucco-dentaire et la santé générale des populations défavorisées. Le Dr Patrick Hescot est devenu, à Bangkok, le nouveau Président de la FDI.

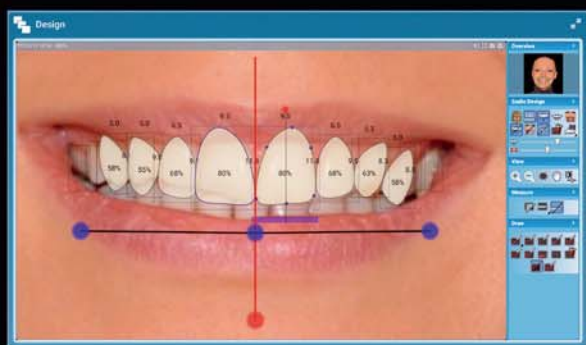
Planmeca ProMax® 3D

Planmeca Romexis® Imagerie 3D

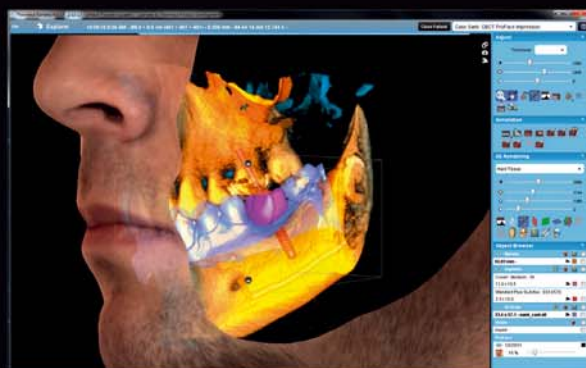
et ses logiciels spécialisés vous guident du diagnostic à l'évaluation thérapeutique et vous accompagnent à tous les stades de la réhabilitation



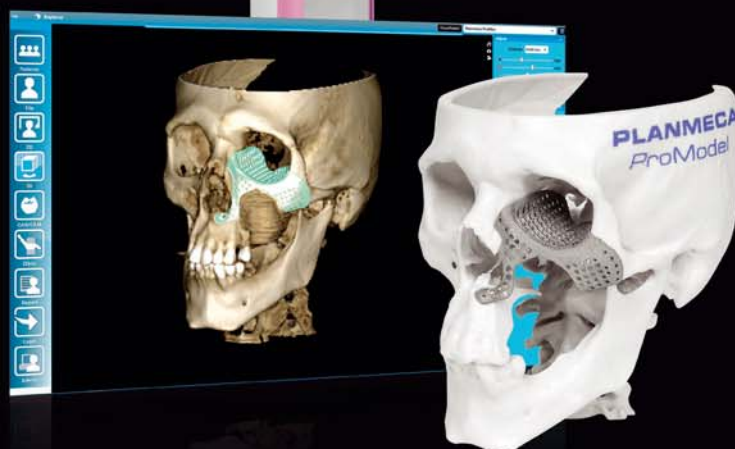
Ortho Studio



Smile Design



CAD/CAM design



www.planmeca.fr



Retrouvez-nous aux Journées de l'Orthodontie, stand N16

PLANMECA

Planmeca France 13 rue Marie Curie, 44230 Saint-Sébastien-sur-Loire
tél 02 51 83 64 68, fax 02 51 83 64 69, mël : planmeca.france@planmeca.fr

© Planmeca Oy : 2015. Planmeca Romexis® est un dispositif médical de classe 2b fabriqué par Planmeca et réservé aux professionnels de santé. Il est destiné à produire des images radiographiques numériques 2D ou 3D des zones maxillo-faciales. Le scanner d'impression numérique Planmeca PlanScan® est un est un dispositif médical de classe 1m fabriqué par Planmeca et réservé aux professionnels de santé. Il est destiné à produire des impressions numériques en 3D des dents ou des empreintes dentaires. Lisez attentivement les manuels d'utilisation.

DR NICOLAS SALESSE
PHNOM PENH (CAMBODGE)



Un orthodontiste lyonnais tente l'aventure de Phnom Penh

La clinique Roomchang est une véritable usine qui emploie pas loin d'une centaine de personnes avec un restaurant, salle de cours avec mannequins, laboratoire de prothésistes, salles de conférences... C'est là qu'un orthodontiste lyonnais exerce depuis 18 mois. Rencontre.

Texte et photos Francis Fanelli



REPÈRES

2006

Validation de la thèse de doctorat

2010

Premier voyage en Thaïlande

2011-14

Master of orthodontic (Mahidol, Thaïlande)

2014

Installation à Phnom Penh

La clinique Roomchang est un immense établissement de neuf étages, planté rue 184, au cœur de Phnom Penh. La réputée clinique voit s'y presser une patientèle composée de Khmers aisés, d'expatriés et de touristes. C'est là que le Dr Nicolas Salesse s'est installé il y a 18 mois. Loin de son Auvergne natale et après un drôle de périple. Originaire de Saint Étienne, le Dr Salesse fait ses études dentaires à Lyon avant de travailler comme omnipraticien deux ans en pleine campagne à Dunières (Haute-Loire). « Je faisais tout sauf les implants et l'orthodontie. Les deux autres dentistes du cabinet pratiquaient, eux, l'orthodontie. L'image que j'en avais, c'était le mercredi avec les enfants, et des cas plutôt simples. Ce n'était vraiment pas mon truc. Moi, ce que j'aime dans l'orthodontie, c'est l'aspect cérébral. Les cas complexes. Vous faites pratiquement tout le travail pendant le plan de traitement et la réalisation elle-même demande très peu de pratique manuelle. » L'orientation professionnelle de notre praticien va basculer lors d'un voyage en Thaïlande.

Mahidol : plus grand centre de soins dentaires au monde

Il part en vacances rejoindre son père qui y travaille (dans la bijouterie) depuis 10 ans. Au bout de deux semaines, il s'ennuie ferme quand un ami, un des responsables du service de chirurgie de la Faculté de Mahidol à Bangkok, lui propose de visiter le service d'orthodontie. « J'ai vraiment été impressionné! Le service était énorme. En orthodontie, il n'y avait pas encore les nouveaux bâtiments, mais déjà 17 professeurs. De la Thaïlande, je ne connaissais que le tourisme médical que j'avais associé à une qualité réduite. Et j'avais des préjugés : le pays, à mes yeux, se réduisait à la contrefaçon et au tourisme sexuel. » Mahidol est aujourd'hui le plus grand centre de soins dentaires au monde. « La différence avec la France est que la Thaïlande est calquée sur le système américain. Certaines spécialités hyper pointues n'existent même pas chez nous. Il y a des spécialistes pour des douleurs ou des pathologies dont on ignore les causes qui sont souvent dues à la position de la mandibule : un mal de dos, ou une personne qui perd



DR NICOLAS SALESSE
PHNOM PENH (CAMBODGE)



«...La capitale Phnom Penh est calme, rien à voir avec avec couvre-feu puis les grandes inondations.»

Divinités
du pont dans
Angkor Thom

→ *ses cheveux à cause de l'orthodontie.* » En Thaïlande, les études dentaires sont ouvertes aux étrangers. De retour en France, le Dr Salesse en parle à ses professeurs qui lui confirment que le niveau y est excellent.

Des débuts rock'n'roll

« Je n'hésite pas, je reprends l'avion. Je prépare le concours pendant six mois, l'enseignement est en anglais. Je le maîtrise mais comme je n'ai pas la garantie d'être pris, je stresse. Pour mettre plus de chances de mon côté, Je décide d'apprendre le thaï. Mes camarades de promotion, les assistants, les patients, tous sont Thaïlandais. Le système informatique de l'hôpital aussi! Comme la langue a six tons, je prends mes rendez-vous par SMS pour être sûr d'être compris. » La Sécurité sociale n'existant pas en Thaïlande, les adultes ne commencent à consulter que lorsqu'ils peuvent payer les soins. Des cas compliqués débarquent donc à la Faculté ce qui réjouit le Dr Salesse. *« En France ou en Allemagne, les cas sont trop simples. À la fin de mon master, j'avais des ouvertures en Thaïlande, mais la réglementation est compliquée, et l'autorisation de travail très longue à obtenir. Et puis, les assistantes n'ont pas le droit de travailler en bouche. Je me retrouve finalement dans la même situation qu'en France. Pour un patient avec lequel on passe 20 minutes, on en passe 15 à faire des choses très peu techniques que d'autres peuvent facilement réaliser. »*



Clinique
Roomchang



Réception de la clinique Roomchang à Phnom Penh

Bangkok où j'ai vécu les troubles politiques



DONNÉES GÉNÉRALES

- Nom officiel : Royaume du Cambodge
- Nature du régime : Monarchie constitutionnelle
- Chef de l'État : Norodom Sihamoni, règne depuis 2004
- Premier ministre : M. HUN Sen, entré en fonction en novembre 1998, réélu par l'Assemblée nationale en 2013.

DONNÉES GÉOGRAPHIQUES

- Superficie : 181 035 km²
- Capitale : Phnom Penh (1,5 million d'habitants)
- Villes principales : Sihanoukville (200 000 habitants), Battambang (180 000 habitants), Siem Reap (180 000 habitants)
- Langue officielle : khmer
- Monnaie : Riel (KHR) et dollar (économie fortement dollarisée)
- Fête nationale : 9 novembre (anniversaire de l'indépendance en 1953)

DONNÉES DÉMOGRAPHIQUES

- Population : 15 millions d'habitants (2013, Banque mondiale)
- Densité : 78 habitants/km² (2013, DG Trésor)
- Croissance démographique : 2 % (2013, DG Trésor)
- Espérance de vie : 71 ans (2012, Banque mondiale)
- Taux d'alphabétisation : 74 % (2009, Banque mondiale)
- Religions : bouddhisme (plus de 90 %), islam (moins de 5 %)
- Indice de développement humain : 136^e rang (2014, PNUD)

DONNÉES ÉCONOMIQUES

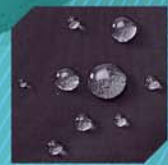
- PIB : 15,3 Mds USD (2013, Banque mondiale)
- PIB par habitant : 950 USD (2013, Banque mondiale)
- Taux de croissance : 7,5 % (2013, Banque mondiale)
- Taux de chômage : 1,5 % (2012, Banque mondiale)
- Taux d'inflation : 2,9 % (2013, FMI)



LA RÉVOLUTION ANTI-TACHES !



AUJOURD'HUI



**ANTI-TACHE
ANTI-BACTÉRIEN**



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



**TECHNOLOGIE
ANTI-TRANSPIRATION**

HIER



ADIEU MARQUES, TRACES, TACHES SUR VOS VÊTEMENTS PROFESSIONNELS.

MANKAIA, PREMIER DISTRIBUTEUR DE VÊTEMENTS MÉDICAUX MULTIMARQUE EN FRANCE, LANCE UNE NOUVELLE GAMME DE BLOUSES ET PANTALONS INSENSIBLES AUX PROJECTIONS DE LIQUIDES.

EAU DE JAVEL, BÉTADINE, ENCRE, SANG PERLENT ET GLISSENT SANS PÉNÉTRER LA FIBRE DE CE NOUVEAU TISSU MÉDICAL RÉVOLUTIONNAIRE, DU JAMAIS VU !

ANTI MICROBIEN, SAIN, SANS ODEUR, STYLÉ, IL VOUS PERMET DE PRATIQUER VOS SOINS EN RESTANT TOUJOURS IMPECCABLE. ESSAYEZ !

RENDEZ-VOUS SUR MANKAIA.COM OU AU 04 91 09 59 30



**NANOTEX BY MANKAIA
LA NO TACHE ATTITUDE**



Le Dr Nicolas Salesse dans le laboratoire

Exemples de tarifs de la clinique Roomchang :

Couronne en céramique : 250 à 280 US\$
Couronne en zircon : 350 US\$
Implant Ankylos : 1 200 US\$
Consultation en orthodontie : 25 US\$
Consultation avec analyse complète : 100 US\$
Invisalign : 5 000 à 7 000 US\$
Braquets en métal : 1 800-3 000 US\$
Braquets en céramique I : 2 100-3 500 US\$
Braquets Incognito : 6 500-8 000 US\$



Au fauteuil

«...Je veux former des prothésistes et des assistantes, et utiliser des techniques de travail en lingual.»

→ Faire face aux préjugés

Le désir du Dr Salesse est simple: poursuivre sa pratique en Asie dans un pays où il peut travailler avec des assistantes, et des patients adultes. Restent en piste le Vietnam et le Cambodge. « La capitale Phnom Penh est calme, rien à voir avec Bangkok où j'ai vécu les troubles politiques avec couvre-feu puis les grandes inondations. Sur Internet, j'ai trouvé le site de Roomchang, une grosse structure avec beaucoup de dentistes spécialisés, mais une seule orthodontiste plutôt orientée enfant. » Il rencontre le Dr Tith Hongyoeu, dentiste cambodgien surdoué et ambitieux à la tête de la clinique, la plus importante du Cambodge, et lui expose son projet. « Je désire faire de l'orthodontie linguale et les assistantes doivent pour ça travailler en bouche. Seul, c'est trop chronophage. Je veux former des prothésistes et des assistantes, et utiliser des techniques de travail en lingual. » Le Dr Hongyoeu est séduit par son projet mais demande à voir. « Il avait un préjugé défavorable. Il faut dire que les expatriés n'ont pas toujours bonne réputation, beaucoup viennent ici pour faire la fête, et sont souvent condescendants vis-à-vis des Khmers. »

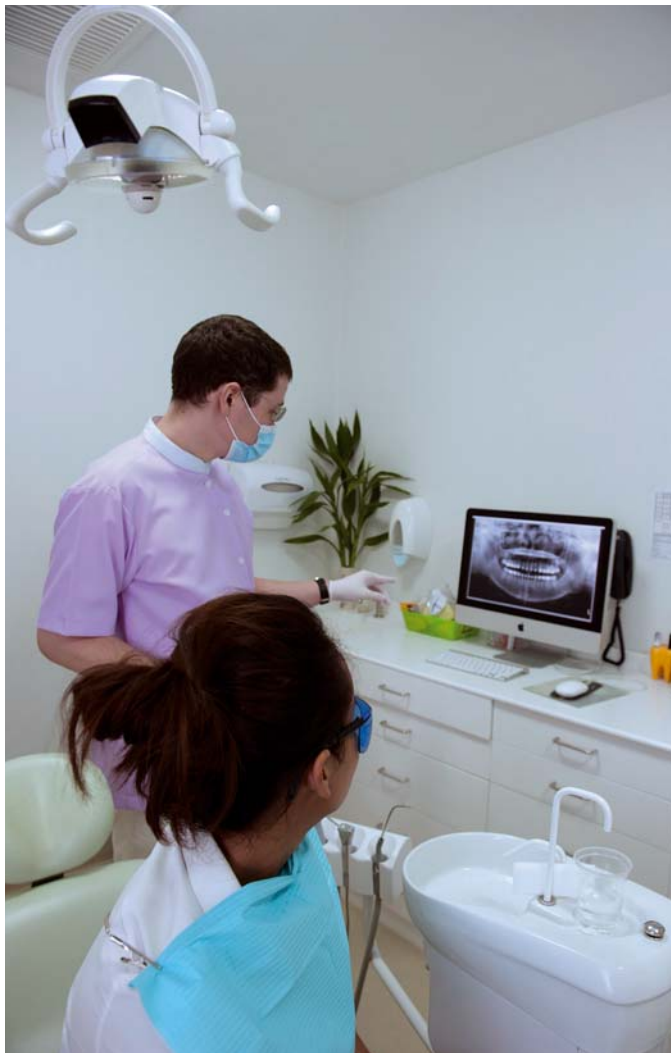




DR NICOLAS SALESSE
PHNOM PENH (CAMBODGE)



Moines sur le quai Sisowath devant le palais royal de Phnom Penh



Le Dr Nicolas Salesse en consultation avec un patient

«...Les techniques chères en France peuvent être utilisées grâce au faible coût de la main-d'œuvre.»

→ **Le grand saut**

Il y a 18 mois, le Dr Salesse fait ses valises pour Phnom Penh, et découvre la qualité du matériel et le niveau de compétence de Roomchang. *« J'ai été surpris par le matériel utilisé, le profil des patients, l'organisation, et surtout le laboratoire où je passe ma vie. Les techniques chères en France peuvent être utilisées grâce au faible coût de la main-d'œuvre. Le Dr Tith m'a offert la liberté. Ici, je forme des prothésistes pour ma pratique orthodontique et intervins aussi sur des cas compliqués de chirurgie orthognatique. »* Ainsi récemment, le Dr Salesse s'est mis en relation avec un chirurgien de Mahidol à Bangkok et a planifié le traitement orthodontique préopératoire d'un patient khmer devant subir une intervention sur ses deux mâchoires. Il n'y a pas de chirurgien maxillo-facial à Phnom Penh. L'opération a coûté 6 000 dollars. Pas de routine, donc pour le Dr Salesse qui ajoute, *« je fais de l'orthodontie avant implants, ou avant la pose d'un bridge. Le résultat est plus satisfaisant, on préserve mieux les tissus dentaires. Ce qui n'est pas le cas dans la culture orthodontique française. Comme beaucoup de mes collègues, j'aime l'aspect cérébral de l'orthodontie, ici je m'épanouis car 90 % de ce boulot se fait au niveau du diagnostic. »* À 36 ans, Nicolas Salesse, un orthodontiste qui, on l'aura compris, aime les challenges, a trouvé ses marques au Cambodge où *« les orthodontistes sont peu nombreux et les cas compliqués courants ! »*. ■

VistaPano S Ceph

La Radiologie c'est VistaSystem de DÜRR DENTAL



STAND ADF 2015 : 2M39

Le nouvel appareil numérique de radiographie panoramique VistaPano S Ceph, doté de la « technologie S-Pan ». Réduction des artefacts métalliques • 2 capteurs Csl pour une meilleure qualité d'image et un rayonnement réduit • Rapide, cliché panoramique dès 7 secondes et cliché cephalométrique en 4,1 secondes • Ecran tactile 7" pour une utilisation intuitive. [Plus d'informations sur www.duerrdental.com](http://www.duerrdental.com)

 **DÜRR
DENTAL**
LE MEILLEUR, TOUT UN SYSTÈME

Retrouvez-nous
stand P01

Librairie Garancière

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

www.librairie-garanciere.com



Des livres



*Une équipe à
votre écoute*



*Des revues
académiques*



*Des magazines
professionnels*



Une librairie en ligne



Entretien avec

Dr Bernard Fleury

« Orthèse d'avancée mandibulaire et SAOS : des recommandations à la pratique clinique », c'est le nom du séminaire co-présidé par le Dr Bernard Fleury, unité de sommeil de l'hôpital Saint-Antoine à Paris, président de la Société Française de médecine dentaire du sommeil et le Dr Nicole Meslier du CHU d'Angers, au Congrès du Sommeil 2015. Cette année, ce grand rendez-vous de la profession, se déroulera à Nantes du 19 au 21 novembre.

Dès le premier jour et à la première heure, ils prendront la parole dans le grand auditorium nantais. Avant-goût.

Propos recueillis par Olivia Ferrandino

Indépendantaire : Pouvez-vous nous parler des dernières avancées en orthèse d'avancée mandibulaire ?

Dr Bernard Fleury : Tout d'abord, il y a un séminaire entier consacré à l'Orthèse d'Avancée Mandibulaire au congrès du sommeil avec le parrainage de la Société Française de Médecine Dentaire du Sommeil (SFMDS). Ce que l'on observe c'est, d'une part, une prise en compte de l'orthèse d'avancée mandibulaire par la communauté médicale du sommeil et, d'autre part, la reconnaissance de la nécessaire collaboration avec les odontologistes pour sa mise en œuvre. Il existe des spécialistes dentaires formés et en particulier par le DIU Traitement Odonto Stomatologique du Syndrome d'Apnées Obstructives du Sommeil et la SFMDS, société savante dont un des objectifs est la diffusion de la connaissance sur cette thérapie. Il s'agit d'une réelle avancée. En tant que médecin du sommeil, nous connaissons rarement le chirurgien-dentiste du patient. Pour autant, il existe actuellement une évolution dans la création de réseaux professionnels. Aujourd'hui, il se crée un réel maillage entre des spécialistes du sommeil et des odontologistes s'étant formés à cette prise en charge particulière.

Quels sont les constats qu'il est possible de faire concernant l'orthèse d'avancée mandibulaire et la Pression positive continue (PPC) ?

B.F. : Avant de parler d'orthèse d'avancée mandibulaire, rappelons que le traitement de référence des apnées du sommeil est la ventilation en pression positive continue ou PPC. En France, il y a actuellement 600 000 patients traités et 100 000 à 150 000 nouveaux patients par an. Et si l'on regarde de plus près les chiffres, il y a, en comparaison, moins de 10 000 orthèses d'avancée mandibulaire. Il existe donc un décalage entre les deux modes de prescriptions.

La réflexion porte sur quatre points forts pour expliquer cette différence. Tout d'abord, le nombre limité d'odontologistes formés et actifs dans ce domaine. Deuxième point : pour poser une orthèse d'avancée mandibulaire, il faut respecter certaines règles : avoir des dents suffisamment nombreuses avec un parodonte sain, donc cela élimine des candidats. Troisième point : l'orthèse d'avancée mandibulaire est prescrite pour des patients qui ont un syndrome de l'apnée du sommeil léger à modéré ou bien sévère mais refusant la PPC. C'est ce qu'expliquera



→ notamment Georges Betega, professeur de stomatologie et de chirurgie maxillo-faciale, Président de la société de stomatologie.

Enfin, quatrième point qui fait également office de barrière : le coût du traitement. Aujourd'hui, pour avoir une orthèse d'avancée mandibulaire, les facteurs socio-économiques rentrent en ligne de compte. Les niveaux de revenus et d'études les plus bas bénéficient d'un traitement par pression positive continue (PPC) plutôt que par orthèse d'avancée mandibulaire plus onéreuse.

Les résultats de cette étude seront développés par le Dr Nathalie Pelletier Fleury (Inserm). Aujourd'hui, une orthèse coûte entre 600 et 800 euros mais seule une part du prix de l'orthèse elle-même est remboursée (60 % du prix unitaire situé selon le type d'orthèse entre 290 à 339 euros). Le travail du dentiste (moulages, adaptations, titration et suivi), n'est pas pris en charge par l'assurance maladie. Sur ce point-là, il y a d'ailleurs un début de négociation entre les odontologistes et la Sécurité sociale. Les orthèses aujourd'hui agréées par l'assurance maladie ont une efficacité identique.

Dans quelle mesure l'orthèse d'avancée mandibulaire est un traitement à prescrire ?

B.F. : L'orthèse d'avancée mandibulaire est mieux tolérée que la PPC et les patients la gardent plus longtemps. Bien que moins efficace que la PPC, son utilisation plus longue pourrait amener une

« 6 à 8 fois sur 10 l'orthèse d'avancée mandibulaire est aussi efficace que la pression positive continue »

équivalence thérapeutique entre ces deux traitements sur la vigilance et les conséquences cardiovasculaires du SAOS. Mais aujourd'hui, nous ne pouvons pas prédire l'efficacité individuelle du traitement par OAM mais nous savons qu'elle est totalement efficace chez six patients sur 10 et partiellement efficace pour deux autres patients sur 10. Donc choisir un traitement de l'apnée du sommeil par orthèse d'avancée mandibulaire, c'est faire inexorablement un pari médical et financier. Il serait donc très intéressant de commencer par une orthèse « test » utilisant un matériel thermomodelable au cabinet du dentiste avec un coût moindre.

En revanche, il est impératif que ces orthèses tests soient posées par des professionnels qu'elles soient réglables pour permettre une titration de l'avancée efficace et qu'elles soient rétentives pour rester ancrée sur la denture toute la nuit. L'intérêt médico-économique de l'utilisation de ces orthèses thermomodelables sera développé par le Dr Timothy Quinell, pneumologue en Grande-Bretagne. ■

Aller au Congrès du sommeil

Le Congrès sommeil est organisé par la Société française de recherche et médecine du sommeil, et la Société de pneumologie de langue française (groupe sommeil), du 19 au 21 novembre à Nantes.

Il met en avant la nécessaire complémentarité des équipes et la transversalité de cette discipline récente. Avec plus de 2650 participants en 2014 à Lille, le Congrès du Sommeil reste l'événement de référence de cette discipline transversale et confirme sa place incontournable de lieu d'échanges et de rencontres entre professionnels de la santé, chercheurs, décideurs publics, associations de patients, prestataires de soins à domicile, industriels et fournisseurs de matériel. Le contenu du programme scientifique, pluridisciplinaire, fait une part importante aux troubles respiratoires du sommeil mais consacre également des sessions aux aspects neurologiques, psychiatriques et chronobiologique du sommeil. 4 conférences plénières, 10 symposia, un workshop de cas cliniques difficiles, une conférence de consensus, 3 symposia de recherche fondamentale sur le sommeil, 5 séances de communications orales, 10 ateliers de formation, des conférences et ateliers satellites,



des réunions thématiques, la remise de plusieurs bourses et prix, plus de 70 exposants, le village Sommeil, la journée de la Société française des techniciens du sommeil. Et le mercredi 18 novembre 2015, la journée précongrès de formations médicale de la SFRMS.

www.lecongresdusommeil.com



OVS

Nous sommes presents aux
J.O.Stand Mo6

Gilles Mosca 0610455635

Paul Bacelar 0761647755



omsstaff.com

Erreurs, échec...

Ceux qui cherchent la performance voire la perfection redoutent l'erreur et l'échec plus que tout au monde. L'erreur dans nos cabinets, c'est ce qu'il « faut » éviter comme dans un parcours d'obstacles, car nous pensons qu'elle mène à l'échec. Si l'idée de se tromper pétrifie, la perspective de le montrer aux autres peut-être encore davantage. Et pourtant. L'erreur est une opportunité d'apprentissage, un *feedback* indispensable, une chance pour corriger son geste, et bien plus que cela encore. Piste de réflexion pour se réconcilier avec l'erreur et éviter ou dépasser l'échec.

Par **Guylaine Masini**

Deux précisions pour une lecture sereine du papier suivant : l'échec n'est pas l'erreur, si l'échec dénote une faillite de la volonté, c'est parce qu'il tient tout entier à la volonté : pas d'échec sans volonté de réussite. À la différence de l'erreur, l'échec est d'abord un sentiment, celui d'une déception de mes attentes par la (parfois très dure !) réalité. Il sanctionne un décalage entre ce que je veux et ce qui se trouve être, résultat de mon action. C'est pourquoi il invite à une réévaluation de mes objectifs. Mais pas d'échec sans accumulation d'erreurs, qui elles sont indispensables à tout apprentissage. Deuxième précision utile : nous parlerons de l'erreur en tant que manager, non pas de l'erreur médicale, qui, si elle existe, n'est pas l'objet du présent article !...



et après ?

Échouer et apprendre de ses erreurs

Que nous le redoutions (ou pas !) nous avons presque tous connu l'échec, du moins pour les plus ambitieux d'entre nous. Ceux qui ne l'ont pas connu sont ceux qui se sont toujours donné des objectifs toujours au-dessous de leurs possibilités ! Sans les rechercher, erreurs et échecs font partie du paysage de tout manager. Mieux vaut donc s'y préparer : nous allons échouer à un moment ou à un autre. C'est à peu près inévitable. S'enfermer dans une forme de déni ou de refus catégorique de même envisager l'idée d'un échec n'est pas une attitude aidante, ni très constructive. La peur de l'échec, tout orthodontiste chef d'entreprise l'a ressentie à un moment ou un autre. Réjouissons-nous, les experts en management affirment que l'échec peut mener à de grandes réalisations... des « *fail conferences* » éclosent un peu partout en France. L'échec, quand il instruit son auteur, quand il est exploité et dépassé, peut se révéler extraordinairement utile. Il est même au cœur du progrès scientifique. En effet, suivant la formule d'Einstein, « *une infinité de succès ne suffiront jamais à me prouver que j'ai raison, tandis qu'un seul échec expérimental suffit à me prouver que j'ai tort* ». Une erreur rectifiée vaut mieux que l'absence d'erreurs, car l'on ne progresse qu'en se corrigeant. L'échec reste un élément clé dans les plus grandes réussites du monde des affaires et les entrepreneurs américains qui

n'ont pas échoué au moins une fois ne sont pas pris au sérieux par leurs partenaires. On considère certes qu'ils ont dû faire des erreurs, mais on parle d'expérience et non d'échec... Échouer – et apprendre de ses erreurs – est une étape importante sur le chemin du succès. Chez nos voisins canadiens, il existe même un « *Prix résilience entrepreneuriale BDC* » qui récompense une entreprise canadienne ayant connu un redressement ou un retournement de situation dans les dernières années et qui en est ressortie plus forte. Essayer, échouer et essayer encore vaut mieux que de ne pas essayer du tout ! La finalité étant, bien naturellement, d'atteindre la réussite.

L'erreur : une opportunité d'apprentissage

Il est commun d'entendre que l'« *on apprend plus de ses erreurs que de ses succès* ». Évidemment, s'il l'on s'en tient à la logique stricte, quand nous réussissons quelque chose, c'est que nous avons atteint notre objectif et que donc nous n'avons plus rien à apprendre. Pour apprendre (résoudre un problème) je dois pouvoir me tromper (car si je sais déjà, je n'apprends pas). Mais si je fais une erreur, me retrouve dans une situation que je cherche à éviter... et ce depuis la petite enfance ! Car si apprendre, c'est rectifier ses erreurs (et donc pouvoir en faire), répondre aux attentes (des parents, des professeurs...) c'est ne

Les conditions de la réussite

Quand nous nous engageons dans un projet, nous évaluons nos chances de réussir : des critères simples et de bon sens permettent de les sélectionner à l'aune de nos chances de succès. En avais-je vraiment envie ? Avais-je le potentiel pour réussir ? Ai-je disposé des moyens nécessaires ?

Vouloir :

Beaucoup de combats sont perdus parce que nous ne voulions pas vraiment gagner. Avant de nous engager, vérifions si la victoire nous motive vraiment. Vérifions si c'est bien notre objectif que nous poursuivons et non le projet des autres (parents, conjoint...) et si la victoire nous apportera vraiment ce que nous attendons (reconnaissance, argent, plaisir...). En un mot, en avons-nous envie.

Pouvoir :

Beaucoup de combats sont perdus parce qu'ils étaient hors de notre portée. Soit qu'ils étaient irréalistes, soit qu'ils demandaient un potentiel supérieur au nôtre. Nous avons échoué parce que nous sommes atteints à un défi que nous pouvions pas relever.

Avoir :

Se donner les moyens de ses ambitions est une condition qui se cumule aux deux autres. Le gagnant sait comment il va gagner, il évalue les moyens nécessaires à la victoire et se les procure. Il ne s'engage que s'il est sûr de disposer des moyens que suppose la réussite. Ces moyens peuvent être de l'argent, du temps, des remises en question, des renoncements à d'autres objectifs... c'est ce que les athlètes appellent des « sacrifices ». Chaque victoire significative a un prix, le gagnant est prêt à le payer.

*Lire Indépendante n°33,
Se remettre d'un échec*





Néologisme

Latophobie

Du grec ancien λάθος lathos (« erreur ») et phobie, créé par le psychologue Jean Petit dans son livre *De l'enseignement des langues secondes à l'apprentissage des langues maternelles* - Champion-Slatkine, Paris-Genève, 1985). Lathophobe (litt. celui « qui craint de se tromper »). Le système éducatif français avec ses stylos rouges et ses notations vengeuses, la culture de l'excellence et la culpabilité qu'elle abat sur celui qui se trompe : tout cela fait le lit d'une lathophobie parfois limitante.

« Une personne qui n'a jamais commis d'erreurs n'a jamais innové » Einstein

Pourquoi est-il préférable de gagner plutôt que perdre ?

Notre corps est programmé pour survivre. C'est pour cela que, dès que nous commençons à perdre, ou que nous entrevoyons une probabilité de perdre, il réagit comme il le fait depuis des millions d'années : il assure notre survie par la fuite. Notre organisme reçoit des endorphines qui ralentissent nos gestes, affaiblissent nos muscles, réduisent notre champ de vision, atteignent notre moral de façon à nous obliger à cesser le combat et nous mettre en sécurité. Le cerveau se chargera ensuite d'associer le malaise à chaque souvenir des conditions de cet échec, de façon à nous décourager d'affronter le danger qui nous dépasse (ou nous a dépassés un moment donné). C'est pourquoi plus nous perdons, plus nous sommes programmés pour perdre. Bonne nouvelle : l'inverse fonctionne également quand nous gagnons (un combat par exemple) nos réflexes sont de plus en plus rapides, notre champ de vision plus large, nos coups de plus en plus forts... Nous avons donc plus de chances de remporter le prochain combat.

→ pas faire d'erreur. Une situation à la fois paradoxale et anxiogène inscrite profondément en chacun de nous. L'apprentissage procède pourtant par enchaînement d'essais et d'erreurs, et en tant que négatif des connaissances manquantes ces dernières sont donc indispensables et formatrices pour obtenir le succès. Pourtant comme nous l'avons vu dans le milieu scolaire, universitaire, et plus tard dans l'entreprise, la performance et la compétition l'emportent systématiquement sur toute autre considération. Il n'est pas rare de confondre les résultats avec l'intelligence... et donc de fuir l'erreur comme la peste.

Se donner la liberté de se tromper

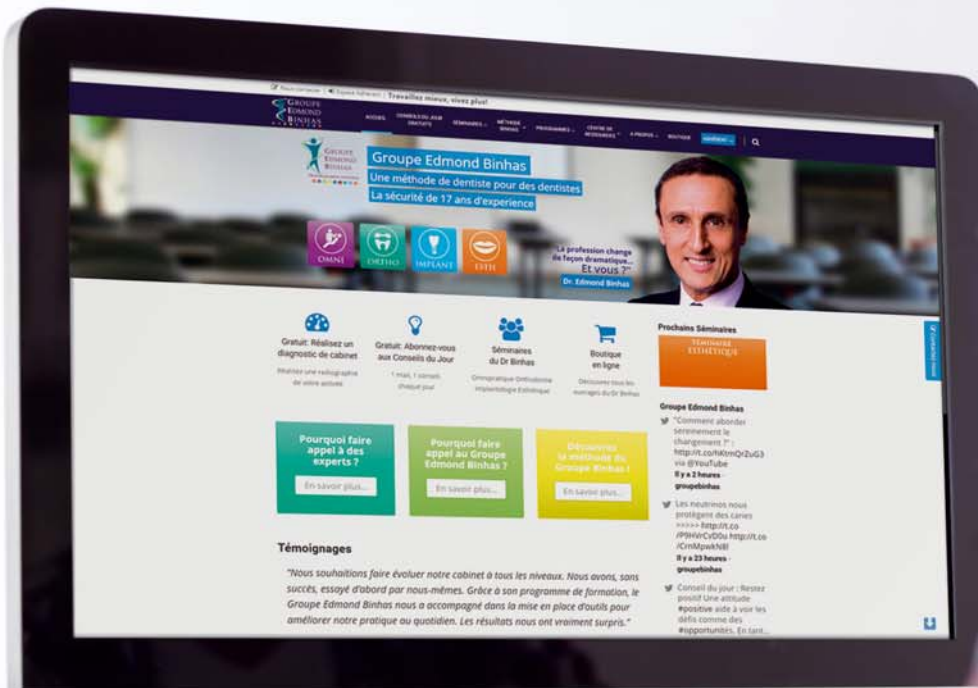
En tant que manager, le droit (le devoir !) à l'erreur s'inscrit dans une démarche d'essais et tâtonnements pour trouver la meilleure

voie et tester l'étendue de ses possibilités et capacités. Le droit à l'erreur fait un bien fou pour ceux qui se l'autorisent. Se l'interdire, c'est définitivement limiter sa créativité... Ne pas s'autoriser l'erreur c'est s'infliger l'injonction d'avoir « tout bon » du premier coup. Pour l'athlète qui saute en hauteur, c'est toujours placer la barre trop bas ! Nous agissons bien souvent comme si commettre une erreur dégradait notre valeur personnelle (encore une fois, confondre le résultat avec l'intelligence, comme lorsque nous étions étudiants), c'est faire l'amalgame entre le comportement et l'identité (« si je me trompe, c'est que je suis nul »). L'erreur n'est pas agréable, elle est même parfois compliquée et douloureuse, alors qu'elle est nécessaire et instructive. S'accorder la liberté de se tromper apporte moins de pression

→

Découvrez notre nouveau site internet !

www.binhas.com



Journées de
l'orthodontie

**STAND
M27**



RAPIDE FLUIDE SIMPLE

Pour vous aider et faire évoluer votre cabinet.



Pour une vie professionnelle plus épanouie, appelez-nous au :
+33 (0)4 42 108 108 ou contactez-nous sur www.binhas.com



LIRE

Faut-il échouer pour réussir ?

Si cette idée reçue apparaît déjà quelque peu hâtive et naïve, il semble qu'elle soit encore moins adaptée à la réalité des entreprises. En effet, rares sont les acteurs

de l'économie, qui savent tirer parti de leurs échecs industriels ou commerciaux. Pourquoi les entreprises font-elles le deuil de leurs projets malheureux, dans le déni et le rejet, plutôt que dans le retour d'expérience ? Pourquoi est-il d'usage, dans l'univers du management, de ne pas « regarder dans le rétroviseur » ? Pourquoi enfin les affaires qui échouent sont-elles perçues comme une abomination et font-elles systématiquement l'objet d'une omerta professionnelle ? C'est à ces questions que répond Julien Cusin, en passant en revue plusieurs cas d'innovation, désastreux sur le plan commercial. La plupart du temps, une même vérité s'impose : entreprises et salariés préfèrent oublier leurs échecs, plutôt que d'en tirer des leçons utiles pour l'avenir. Quel gâchis, quelle souffrance et que de traumatismes... pour tirer finalement aussi peu profit des valeurs thérapeutiques de l'échec !

Faut-il échouer pour réussir ? de Julien Cusin Préface de Jean-Bernard Lévy Président du Directoire de Vivendi, éditions du Palio, collection : Management, mars 2008, 192 pages, 18 €

Cherchez l'erreur ! : Pourquoi il est profitable d'avoir tort


L'erreur est « bénéfique » ! Pour le démontrer, la journaliste américaine Kathryn Schulz mène l'enquête et s'appuie sur de nombreux témoignages, se

réfère aussi bien à la philosophie, à la littérature qu'aux neurosciences, analyse nos réactions lorsque nos convictions s'effondrent, démonte nos croyances et explique que se tromper favorise l'empathie, l'optimisme, le courage et la tolérance. On comprend alors pourquoi l'erreur est à ce point... humaine !

« Cherchez l'erreur ! Pourquoi il est profitable d'avoir tort », de Kathryn Schulz, Flammarion, 436 p., 24 €

La cécité d'erreurs :

et si je n'imagine même pas pouvoir me tromper ?

Kathryn Schulz, auteur de *Being Wrong: Adventures in the Margin of Error* (Avoir tort : aventures dans la marge d'erreur), explore de façon quasiment anthropologique les origines, la nature et les conséquences de nos idées (préconçues) sur l'erreur. Nous serions selon elle dans la « cécité d'erreur », c'est-à-dire dans la croyance permanente que nous avons raison.

Les personnes ne partageant pas notre point de vue étant soit des ignorants qui n'ont pas la même expérience ou accès aux mêmes informations que nous, soit des idiots que malgré leur accès aux bonnes informations ne sont pas capables d'en tirer les bonnes conclusions (les nôtres évidemment), soit, dernière hypothèse, si ces personnes avec lesquelles nous sommes en désaccord ne sont pas des idiots et ont accès aux mêmes informations, formations et expériences que nous, alors c'est qu'elles poursuivent un but forcément malveillant. Selon cette impossibilité à imaginer pourvoir avoir tort, chacun doit voir le monde au travers la même fenêtre que nous.

Kathryn Schulz précise que ce qui nous paralyse c'est la culpabilité liée à l'erreur, fortement liée à la (fausse) croyance que réussir c'est ne jamais faire d'erreur, comme à l'école...

→ et de stress au quotidien, la possibilité d'essayer... et donc d'apprendre. Se tromper oblige à remettre en cause ce que l'on a fait, ou ce que l'on sait, l'erreur oblige donc à réfléchir, à chercher autrement. Or si l'on s'interdit toute erreur (ou si l'on est dans la « cécité d'erreur »), seuls restent le stress et la culpabilité, au lieu d'un apprentissage.

L'échec n'est utile que s'il représente une étape vers la réussite

Même si l'on accepte l'échec comme un possible qui ne remet pas en cause ce que nous sommes, lorsque les choses ont mal tourné, l'important est d'avoir la bonne réaction et de trouver rapidement l'attitude résiliente qui va sauver. Accepter l'échec et ses conséquences, accepter sa responsabilité dans l'échec, accepter la nouvelle réalité qui doit faire place aux rêves qu'avait nourri le combat... c'est ce qu'on appelle faire le deuil. Ce deuil passe par une étape de déni (refuser d'admettre que l'on s'est trompé ou que l'on a échoué), puis par la colère, ensuite par la

tristesse. Se remettre en situation de pouvoir gagner, voilà le plan réaliste de celui ou celle qui sait tirer profit de cette expérience et dépasser son erreur. Une fois ce travail d'analyse et de préparation effectué, il faudra repartir au combat. Reposé, plus fort des leçons intégrées, plus expérimenté, plus aguerrri... et débiter par une barre très basse, facile à passer, puis la relever progressivement, au fur et à mesure que l'assurance revient et un beau matin, on a l'impression que tout est possible, la force est revenue, plus dense, plus consistante, plus vraie... on est sorti de la spirale de l'échec, prêt à enclencher celle de la réussite ! ■

Témoignage

Moi aussi...

La lecture de cet article vous inspire ?

Racontez-nous votre expérience sur www.edp-dentaire.fr

AVEC CEREC, L'ORTHODONTIE DEVIENT NUMÉRIQUE.



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

SIRONA.FR

The Dental Company

sirona.

Pourquoi (et comment) organiser une réunion efficace ?



© Camille Tisserand

Souvent dubitatif quant à son utilité, par manque de préparation... On hésite parfois à organiser des réunions : leur réputation d'inutiles, de chronophages et de démotivantes en fait le parent pauvre du management au cabinet. Conseils pratiques pour améliorer la situation.

Par **Guytaine Masini**

Plus l'entreprise est de taille importante, plus les réunions sont longues et nombreuses ; bonne nouvelle nos entreprises sont plutôt de petites tailles, mauvaise nouvelle, c'est la raison pour laquelle nous nous affranchissons trop facilement de cet outil de management essentiel qu'est la réunion. La réunion est pourtant nécessaire au sein du cabinet dentaire, pas convaincu ? Elle permet pourtant de faire passer les messages forts, de motiver, de créer de la cohésion, de fédérer autour d'un projet, d'amener les membres de l'équipe aussi réduite soit-elle à échanger sur un sujet ou se nourrir de l'expérience des autres. Pour le dire vite, elle améliore la performance du cabinet, rien de moins. Il suffit pour cela d'organiser de vraies réunions. Marche à suivre.

Une réunion, si nécessaire

Cela peut sembler une évidence (quoique) : se réunir ne consiste pas seulement à se retrouver autour d'une table pendant une durée donnée ! Il est inutile de s'obliger à se réunir à une cadence régulière, tous les lundis matin par exemple si cela n'est pas utile. Pour être vraiment efficace, il faut le faire uniquement lorsque l'on sait précisément à quoi cela va servir. En un mot, une réunion ne doit être planifiée que si elle est nécessaire. Même lorsqu'elle vise simplement à informer, une réunion ne doit être prévue que si le manager estime que les informations risquent de provoquer des réactions au sein de son équipe et qu'il désire leur donner l'occasion de formuler leurs remarques (ou leurs objections) et d'y répondre, sans délais. Si un praticien décide

Devenez des spécialistes au-delà de votre spécialité



Sonia Spelen

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

160 pages, 45 euros.

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

Des chiffres parlants

Wisembly, en partenariat avec l'Ifop, a interrogé les cadres sur leurs habitudes et leur comportement en réunion. Des chiffres qui lèvent le voile sur la mauvaise gestion des réunions par les entreprises et le phénomène de la réunionite à la française.

52 minutes

C'est le temps maximum qu'un cadre peut passer en réunion. Une fois ce temps passé, décrochage assuré !

600 000

C'est le nombre de réunions effectuées quotidiennement en France en 2015

8/10

8 cadres sur 10 passent leur temps à faire autre chose en réunion... au moins 2 qui suivent.

23

C'est le nombre de jours que passent les cadres en réunion chaque année. Cela peut même aller jusqu'à 45 !

1 h 19

C'est, en moyenne, le temps passé pour chaque réunion. À ce rythme, il est préférable de ne pas en avoir plusieurs dans la journée !

48 %

C'est le pourcentage de cadres qui envoient des SMS lors de réunions. Pas forcément à leurs clients...



Commandez

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

→ de développer son activité en ouvrant un troisième fauteuil à un collaborateur, il peut organiser une réunion pour en informer ses assistantes.

Se donner des objectifs

Définir clairement les objectifs d'une réunion permet d'établir l'ordre du jour qu'il est souhaitable de décliner de manière claire et concise, en précisant les sujets abordés (modification des horaires, formation pour l'année, changement de protocoles, de fournisseur...). Il est possible d'afficher le document dans la salle de pause, sur le tableau d'affichage prévu à cet effet ou de l'envoyer par mail. Le secret d'une réunion réussie tient dans l'implication de ses participants. Tous les présents doivent avoir un réel intérêt à prendre part à la réunion, seul antidote contre l'ennui et autre « sabotage ». Si l'assistante administrative ne s'occupe jamais ni de près ni de loin de la stérilisation, la convoquer à une réunion de deux heures sur la pertinence de changer de système

« Préparer une réunion, c'est se donner les moyens d'atteindre ses objectifs »

risque perturber l'ensemble de la réunion. Un écueil souvent remarqué dans les réunions *top-down* des cabinets dentaires : la passivité des participants qui arrivent (dans le meilleur des cas) avec de quoi noter... alors qu'il faudrait dans l'idéal venir avec un dossier contenant l'historique des réunions précédentes et les présentations éventuels que chacun a à faire.

Se pré-pa-rer

Le succès ou l'insuccès d'une réunion tient à sa préparation, son ennemi étant incontestablement l'improvisation. Pour pallier ce danger qui conduit à l'inefficacité, il suffit de prévenir ses collaborateurs à l'avance de la tenue de la réunion, ainsi que de l'ordre du jour et de son amplitude horaire et de ce qui est attendu de leur part. Le plus simple est de demander de se préparer pour un débat construit et une dynamique des échanges (si c'est ce que l'on attend). Si l'on veut améliorer la communication patient en notamment changeant le dossier patient pour la présentation des plans de

Le choix de l'originalité

Et si vous organisiez une réunion « *Walk and Talk* » : l'idée originale est d'organiser une réunion à l'extérieur, de prendre l'air et surtout de sortir du confinement du cabinet. Marcher à l'air libre permettrait de stimuler la créativité... L'idée est plus d'échanger et de laisser libre court aux idées. Cela peut être assez déconcertant pour les plus conventionnels. À déconseiller en cas de pluie ou de vent et sur des terrains à fort dénivelé !

traitement, en informer l'assistante pour qu'elle puisse faire le tour des prestataires pour établir des devis par exemple et soumettre les différents choix possibles (délais, prix...).

Un lieu, un temps et un cadre des débats

Un écueil souvent constaté dans les petites structures, est les réunions « entre deux portes » ou dans la salle de soins. L'endroit où se déroulera la réunion est pourtant important (voir encadré, Une idée originale). Si une réunion exceptionnelle venait à durer longtemps, il convient également

de penser à aménager des pauses, au minimum toutes les 1 h 30. Lors d'une réunion, même si cela semble difficile et/ou artificiel, les barrières hiérarchiques doivent

tomber, chacun devant pouvoir librement s'exprimer et proposer des idées, sans crainte. L'animateur (qui n'est pas forcément le manager, mais peut être un collaborateur ou une assistante) doit rapidement cadrer l'esprit de la réunion en posant comme principe que ceux qui sont « contre » ou qui veulent critiquer doivent faire une contre-proposition, qui permet de débattre ensuite de toutes les propositions. Avec une critique positive, le débat sera forcément plus constructif.

Si ça dégénère

Au sein d'un petit groupe, on trouvera toujours quelqu'un qui ne se tient à l'écart, qui observe en silence sans intervenir dans la discussion. Le collaborateur qui manifeste des signes d'impatience ou d'ennui ne doit pas être ignoré. Gérer les collaborateurs récalcitrants est une mission doublement difficile pour le manager qui dirige la réunion car il doit à la fois savoir déceler la cause du problème et y remédier. Si l'ennui qu'éprouve l'assistante provient d'un sentiment de mise à l'écart et de

Attention réunionite !

Pourquoi sont-elles mal-aimées ?

- Pour l'absence d'ordre du jour ou parce que l'ordre du jour n'est pas respecté,
- Parce qu'aucun objectif n'est défini,
- À cause du manque de préparation de l'animateur comme des participants,
- arce que c'est toujours la même personne qui parle.

non-implication à la discussion, le manager doit y remédier tout de suite en l'invitant à prendre la parole et en la sollicitant régulièrement au cours de la réunion. En cas de conflit direct, le dirigeant doit proposer de régler le problème hors du cadre de la réunion (sauf si cela donne l'occasion de vider son sac et que tout le monde est concerné !). Le tout étant de ne pas transformer une réunion en règlement de comptes.

On conclue

On oublie souvent de conclure une réunion, alors qu'il est important de résumer, déjà oralement, les décisions arrêtées ainsi que les missions de chacun et, éventuellement, les points encore en discussion qui feront l'objet d'un prochain ordre du jour. Un moyen d'être certain que tout est clair dans l'esprit de tous. ■

Mémo

Plan pour une réunion réussie

- ✓ Définir clairement le thème de la réunion : « de quoi allons-nous parler ? »
- ✓ Définir l'objectif à atteindre à l'issue de la réunion : « devons-nous trouver des solutions, présenter des résultats... ? »
- ✓ Définir avec précision le plan de la réunion via l'ordre du jour.

SDC

société
des
cendres

ORTHO

BRACKETS

ARCS

PINCES

TUBES



LA TRADITION DE L'INNOVATION

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

Frederick Herzberg : *motiver ses collaborateurs* *au travail*

Par Agnès Taupin



Psychologue et professeur de management, Frederick Herzberg a élaboré une théorie de la motivation. Elle permet de répondre à la question : comment motiver ses employés ?

Frederick Herzberg (1923 - 2000, États-Unis)

Quelles sont les recettes pour motiver un salarié? Cette question, tout chef d'entreprise, tout manager de cabinet dentaire se la pose. Comment trouver des moyens efficaces pour augmenter l'implication d'un employé ou d'un collaborateur? Disparu en 2000, le psychologue américain Frederick Irving Herzberg a exploré en profondeur cette problématique et a tiré de son travail la théorie des deux facteurs de la motivation. Nourri à la psychologie, il a fait porter ses recherches sur la santé mentale de l'employé sur son lieu professionnel. Dans les années cinquante, il a réalisé des investigations sur les facteurs influençant le rendement des travailleurs. De celles-ci est ressortie cette conclusion : ce qui rend un salarié satisfait de son travail n'est pas le contraire de ce qui le rend mécontent. Aussi a-t-il avancé que la satisfaction professionnelle et son insatisfaction sont deux catégories distinctes qui sont le produit de divers facteurs. Le chercheur tire une seconde conclusion : l'absence de mécontentement ne veut pas forcément dire que l'individu est satisfait.

Aux sources des figures bibliques

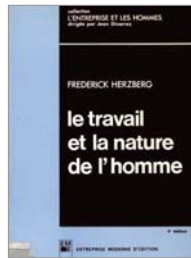
Frederick Herzberg prend appui sur une image biblique pour analyser le fonctionnement de la motivation chez le travailleur. Le premier homme, Adam, a échappé à la souffrance en recherchant tout ce qui la diminue. Abraham a été choisi par Dieu, il est l' élu. Sa motivation réside dans la réalisation de cette destinée. L'individu au travail est tout à la fois ces deux figures bibliques. Il cherche évidemment à réduire la « souffrance » au travail, le stress, l'épuisement, mais également à être lui-même, à s'épanouir. Les éléments permettant la satisfaction professionnelle font partie de la catégorie des facteurs de motivation. Ceux qui cherchent à prévenir la venue de l'insatisfaction, le chercheur les nomme des facteurs d'hygiène. Les facteurs de la motivation sont liés au travail en lui-même. Ils forment la responsabilité du salarié, façonnent son développement psychologique et permettent donc la réalisation personnelle.

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

Prendre en compte « l'intelligence créatrice de l'homme »



C'est un des messages formulés par Herzberg dans *Le travail et la nature de l'homme*. Dans son ouvrage *Le travail et la nature de*

l'homme, Frederick Herzberg reprend sa thèse présentée en 1959 dans *Motivation to work*.

Le psychologue américain établit sa théorie des « mobiles valorisants » et des « satisfactions d'ambiance », nourrie notamment par ses expériences personnelles. L'industrie a permis selon l'auteur de répondre aux besoins extérieurs de l'individu au travers de la production de biens de consommation. Cependant elle a mis de côté les besoins intérieurs de la personne nécessaires à sa créativité. Herzberg présente dans cet ouvrage sa vision de l'homme, reprenant la figure d'Adam pour mettre en relief son instinct qui le porte à éviter la souffrance infligée par son milieu. Mais l'homme est également, comme Abraham, celui qui cherche à « ajouter quelque chose à sa propre existence ». Au travail, l'individu exprime cette dualité : il recherche de bonnes conditions pour travailler, mais il veut aussi s'accomplir. Pour cela, Herzberg défend le Job Enrichment : l'enrichissement du travail.

La réflexion d'Herzberg est particulièrement incisive lorsqu'il constate que « les effets d'une meilleure ambiance sont de courte durée ». En fait l'homme va renouveler ses « besoins d'évitement » et leur variété est selon l'auteur infinie. « Nous verrons donc les demandes d'augmentation de salaire, d'amélioration des conditions de travail, les difficultés des relations d'homme à homme continuer à occuper le chef du personnel sans aucun espoir pour lui d'y échapper ». Le psychologue souligne qu'une politique managériale consistant à minimiser les signes de « l'amputation des personnalités » ne produit qu'un soulagement momentané. Pour créer des conditions de travail motivantes, Herzberg insiste sur la prise en compte de « l'intelligence créatrice de l'homme ». Le besoin de créer est craint par les directions de personnels qui y voient un danger pour l'organisation rationnelle de l'entreprise. Mais le spécialiste du management affirme dans son livre que « nulle institution ne peut dominer longtemps ou prospérer si elle exagère son contrôle du génie créateur de l'homme et de sa nature qui le portent aux accomplissements ».

« **Le travail et la nature de l'homme** », *Entreprise moderne d'édition*, 1978, collection *L'Entreprise et les hommes*, 213 pages.





Sa famille de pensée

✓ Tout comme son confrère américain Abraham Maslow (voir Orthophile n° 43), Herzberg s'est intéressé de près aux besoins des salariés pour expliciter la motivation. Abraham Maslow a mis en évidence cinq besoins de l'individu : les besoins physiologiques, de sécurité, sociaux, de reconnaissance et d'accomplissement. Les premiers besoins sont matériels : ce sont par exemple la nourriture, l'habitation. Ceux du niveau supérieur correspondent à la sécurité de l'emploi. Tant qu'un niveau n'est pas satisfait, l'individu ne peut aspirer en théorie à la satisfaction des besoins des niveaux supérieurs.

✓ À la suite de Maslow, la théorie du besoin d'Herzberg contient deux grandes catégories. La première rassemble les besoins des trois premiers niveaux de la pyramide de Maslow. Même comblés, ils ne motivent pas forcément les salariés. Et s'ils ne sont pas satisfaits, ils peuvent être source de problèmes importants et donc de démotivation.

→ Quels sont les facteurs de motivation professionnelle ? Frederick Herzberg en a isolé six : la réalisation de soi, la reconnaissance, le travail en lui-même, la responsabilité, la promotion, le développement. Les facteurs d'hygiène qui font partie des conditions de travail sont ceux qui peuvent faire obstacle à l'insatisfaction. Parmi ceux-ci figurent la politique de l'entreprise, son administratif, les conditions physiques de travail, par exemple le bruit ou l'ergonomie, la supervision, les relations entre collègues, la rémunération, le statut et la sécurité. Herzberg a donc mis en évidence deux familles de besoins pour un employé. La

« Les managers doivent motiver leurs salariés, sans perdre de vue leur réalisation »

première comprend des conditions de travail satisfaisantes, des relations professionnelles à l'identique, dans un climat favorable par l'entremise du supérieur hiérarchique. À ces facteurs s'ajoute celui d'un salaire également satisfaisant. L'autre catégorie de besoins est à la source de la motivation de l'individu. Elle rassemble plusieurs conditions : un travail qui intéresse, contient des enjeux, permet l'accomplissement de soi, la reconnaissance et offre un accroissement des responsabilités dans la continuité.

La réorganisation du travail

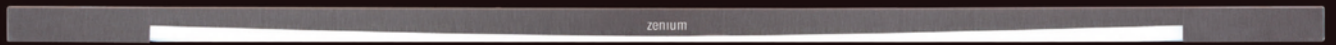
Selon la théorie du spécialiste en management il faut tout d'abord créer les conditions nécessaires, si ce n'est indispensables à la motivation. Il s'agit de garantir des conditions de travail satisfaisantes. Les managers doivent motiver leurs salariés, sans perdre de vue leur réalisation. Le chercheur estime que le management doit avant tout s'intéresser à la réorganisation du travail, afin que les facteurs de motivation puissent produire leur effet.

Des spécialistes de la psychologie du travail retiennent avant tout chez Frederick

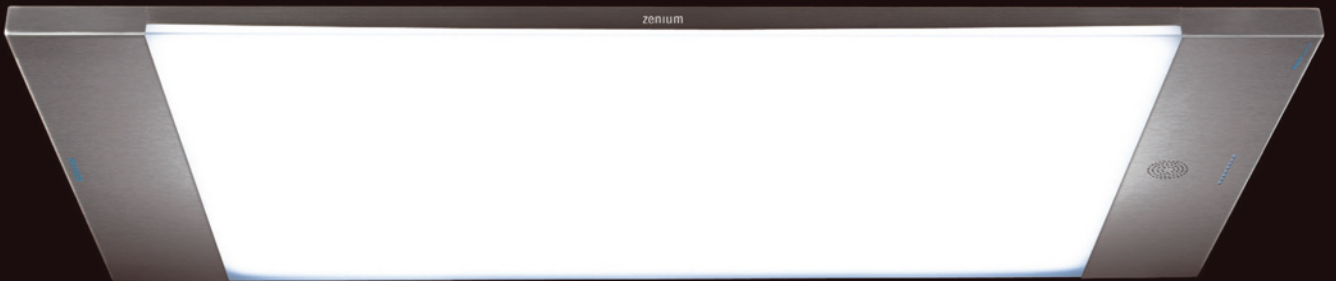
Herzberg son approche centrée sur l'enrichissement des tâches professionnelles. La réorganisation du travail peut se faire au travers de trois moyens, selon Herzberg. On peut commencer par décider d'élargir les tâches, puis de procéder à une

rotation des postes. Enfin l'enrichissement du travail lui-même est une autre solution pour accroître la motivation.

Des critiques ont été émises sur le point de vue d'Herzberg. Celui-ci estime que les facteurs de motivation sont les seuls pouvant augmenter la satisfaction et l'implication éprouvées par un salarié. Pour autant les facteurs d'hygiène peuvent avoir une influence sur la motivation professionnelle. C'est la conclusion proposée dans une perspective globale par le chercheur Ebrahim Maidani. ■



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

Quand et comment renégocier ses crédits ?



©PapiEye / istockphoto

Il est souvent rageant de voir les taux d'intérêt actuels lorsque l'on a emprunté il y a 5 ou 10 ans... la voie de la renégociation semble alors toute tracée. Mais est-ce réellement intéressant ? Tour d'horizon de ce qu'il faut savoir avant de renégocier son crédit.

Par Anaïs Bayle-Bernadou

Que ce soit pour un emprunt professionnel ou personnel, une renégociation est toujours possible et peut, sous certaines conditions, s'avérer financièrement avantageuse.

Distinction entre renégociation du prêt initial et rachat de crédit

La renégociation du prêt initial à proprement parler consiste à renégocier directement avec le banquier prêteur les conditions actuelles du prêt et essentiellement son taux d'intérêt. À l'exception d'éventuels frais de dossier, cela n'entraîne aucune indemnité de remboursement anticipé, ni frais de prise de garanties (ex : frais d'hypothèque). Cette solution est de loin la plus simple, mais rien ne contraint votre banquier à renégocier les conditions du prêt déjà souscrit et, sauf la peur de vous voir partir vers la concurrence, il n'a pas intérêt à le faire. La solution consiste alors à se tourner vers une autre banque. En effet, le rachat de crédit implique de contracter un nouvel emprunt auprès d'un autre établissement de crédit – à un taux évidemment moindre que celui initialement conclu – afin de rembourser le prêt initial. L'emprunteur devra dans ce cas s'acquitter des indemnités de remboursement anticipé y afférentes.

Pourquoi renégocier son crédit ?

L'objectif est d'obtenir un taux d'intérêt plus faible. Cela peut permettre soit de réduire le montant de ses mensualités soit de réduire la durée de remboursement en conservant les mêmes mensualités. Le choix vous appartient, mais réduire la durée du prêt sera la solution la plus intéressante financièrement.

Quand renégocier ?

Racheter son crédit implique divers frais (cf. infra « Combien coûte le rachat de crédit ») dès lors, pour que l'opération soit intéressante, il est généralement admis que les conditions ci-après listées doivent être réunies.

- Une différence d'au moins 0,7 % voire 1 % entre le taux du prêt initial et celui du nouveau prêt. Cette condition peut être facilement remplie même si vous avez emprunté il n'y a que deux ou trois ans. (Pour avoir une idée des taux d'intérêt actuellement pratiqués, nous vous renvoyons au tableau suivant).
 - Le montant du capital restant dû doit être d'au moins 50 000 €.
- À défaut, l'opération de rachat ne sera pas intéressante.

- Pour être intéressante, la renégociation doit intervenir lors du premier tiers, voire de la première moitié de remboursement du prêt. En effet, pour un prêt traditionnel, les mensualités de remboursement comprennent d'une part les intérêts et d'autre part une partie du capital. Au début du prêt, les intérêts constituent une part importante des mensualités pour quasiment disparaître à la fin de l'emprunt. Cela implique donc que plus l'on attend et moins il est intéressant de procéder au rachat de son crédit.
- L'opération de rachat suppose que vous conserviez le bien pendant au moins deux ans. Une renégociation n'est donc pas opportune si vous souhaitez vendre le bien avant cette date.

Combien coûte le rachat de crédit ?

L'opération de rachat entraîne divers frais :

- Les indemnités de remboursement anticipé. Votre contrat de prêt prévoit nécessairement des pénalités pour remboursement anticipé.
- Dans le cadre d'un prêt immobilier, la loi vient les limiter à :
- 6 mois d'intérêt sur le capital remboursé au taux moyen du prêt,
 - et à 3 % du capital restant dû avant le remboursement.

LA FORCE DE DIFFUSION
DE NOTRE GROUPE !

Taux constatés au 02/08/2015
Prêt immobilier *

Durée	Taux minimum	Taux moyen	Taux maximum
7 ans	1,23 %	1,80 %	3,10 %
10 ans	1,43 %	1,95 %	3,10 %
15 ans	1,70 %	2,30 %	3,35 %
20 ans	1,97 %	2,70 %	3,66 %
25 ans	2,21 %	3,20 %	4,25 %
30 ans	2,90 %	3,55 %	4,15 %

* Hors assurance au 02/08/2015

La règle d'or en pareille matière est : « ne soyez pas pressé ».
Malgré la légère remontée actuelle des taux d'intérêt,
vous y gagnerez à prendre votre temps !

- Les frais de dossier pris par les banques pour couvrir les frais liés à l'opération
 - Les éventuels frais de main levée des garanties de l'ancien prêt (ex : levée de l'hypothèque de l'ancien prêt immobilier).
 - Les frais de garantie du nouveau prêt.
- Généralement les frais de rachat varient entre 3 % et 4,5 % du montant emprunté. À noter : comme évoqué précédemment, la renégociation n'entraîne quant à elle que d'éventuels frais de dossier.

Comment procéder ?

- Le préalable est de prendre attache avec le banquier prêteur pour savoir ce qu'il est en mesure de vous proposer.
- Rapprochez-vous d'autres banques, voire d'un courtier afin de faire jouer la concurrence.

À cette occasion, vous devrez présenter un dossier en bonne et due forme comme vous l'avez fait pour votre prêt initial. Ne négligez pas cette étape, les banques sont sensibles à un dossier bien préparé.

Quels critères de décision ?

Votre choix devra prendre en compte les critères suivants :

- Comparer les différentes propositions reçues ainsi que les échéanciers y afférents. Si vous ne les avez pas, n'hésitez pas à les demander.

À savoir

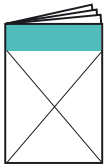
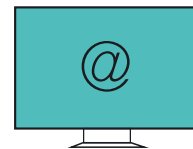
À défaut de renégocier son crédit, il est toujours possible de renégocier / de changer son contrat d'assurance de prêt... L'opération est relativement simple et peut être fructueuse.

- Ne vous arrêtez pas à une simple comparaison du taux d'intérêt. Le montant de l'assurance de prêt doit également être pris en compte. Pensez que lorsque vous avez emprunté, il y a 5 ou 10 ans, vous étiez plus jeune et peut-être en meilleure santé et que donc l'assurance était plus faible.
- De la même façon, comparez les garanties demandées par la banque, celles-ci entraînant des frais plus ou moins coûteux (ex : frais de prise d'hypothèque).

L'offre que vous fera éventuellement votre banquier actuel sera généralement moins intéressante que la concurrence. Pensez toutefois que dans ce cas, il n'y aura pas d'indemnité de remboursement anticipé. Ce point doit être pris en compte lorsque vous arrêterez votre choix final. ■

AVEC NOTRE FORMULE PACK, DIFFUSEZ VOS ANNONCES

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



MAXIMISEZ VOTRE EFFICACITÉ AVEC :

- **des options de diffusion presse** dans Dentoscope envoyé aux 27 000 cabinets dentaires de France métropolitaine
- **des options de visibilité** (photos, mise en avant, etc.)

POUR PASSER VOTRE ANNONCE
DANS ORTHOPHILE,
UNE SEULE ADRESSE :

www.edpdentaire.fr
onglet « petites annonces »

Support téléphonique
au 04 42 38 58 54

Comment éviter les agressions ?



D'après le bilan des fiches de déclaration d'incident à visée observationnelle de l'Ordre National des Chirurgiens-Dentistes, 108 chirurgiens-dentistes ont été victimes d'incidents pour 2013 et 2014... Un chiffre qui, s'il est heureusement très faible, ne doit pas dissuader de mettre en place des mesures pour s'assurer de sa sécurité et de celle de son personnel. État des lieux et marche à suivre.

Par Olivia Ferrandino

Les incidents les plus fréquents sont ceux qui se sont déroulés dans des cabinets situés en ville : 111 en 2013 et 75 en 2014. Des cabinets avec une population plus dense autour d'eux et donc un risque d'incidents probables qui augmente : ils sont moins importants dans les campagnes. En général, les incidents se déroulent dans la majeure partie des cas pendant une garde où le secrétariat ou la réception sont ouverts. Ce que l'on remarque également c'est que les agresseurs peuvent être directement des patients (c'est le cas le plus fréquent), des accompagnateurs (ils arrivent en deuxième position) mais aussi des personnes venues d'autres horizons. Face aux agresseurs, ce sont les chirurgiens-dentistes femmes

qui sont le plus souvent agressées, *a contrario* des hommes : elles sont 52 en 2014 contre 113 en 2013. Les hommes eux sont 43 en 2014 contre 62 en 2013. En revanche, selon l'ONCD, « cette forte proportion de victimes de sexe féminin s'explique par le genre très majoritairement féminin des salariés du cabinet dentaire (assistante dentaire, réceptionniste) ».

Les raisons de la violence

« La qualité des soins, le coût des soins, le temps d'attente ou encore le vol » qui arrivent à la deuxième place ne font pas partie pour autant des causes les plus fréquentes de violence dans les cabinets. En 2014, « le mode de règlement, l'esthétique, le refus de soigner le



© iStockphoto / okanmeirin

patient car il y a trop de rendez-vous manqués, l'accusation de fraudes, l'exigence de soins immédiats sans rendez-vous et sans douleur, la tentative de racket, l'urgence, le refus de prise de rendez-vous, la dégradation volontaire gratuite, le refus du patient concernant le protocole chirurgical, estime ne pas devoir payer les soins, CMU sans papier... » font partie des « motifs d'incidents » les plus fréquents. En 2013, les causes les plus récurrentes inhérentes à un incident sont « le relais de rendez-vous, le désir de télétransmission sans règlement, la prescription et le refus de soins ».

En cas d'atteinte aux biens, les fractures de porte arrivent en tête de liste. En cas d'incident, l'utilisation d'armes est très rare : un seul cas en 2013 (pistolet) et



La self-défense professionnelle : une solution face aux agressions ?



© Scope Santé Sécurité

Séance de formation au Self-Défense

L'avantage de se former à sa défense est notamment psychologique : face à un praticien « formé », l'agresseur se retrouve inhibé... Comment faire ?

« Un chariot, un pied de perfusion ou même un porte-manteau » : ce sont les moyens qui sont mis en œuvre pour se défendre physiquement dans les stages de self-control dispensés par M. Perrier, directeur de Scope-Santé Sécurité. En effet, face aux violences, aux agressions et aux incivilités dans le milieu médical, cet organisme propose des formations de self-défense *in situ*. Selon M. Perrier, Directeur de Scope-Santé-Sécurité : « Le problème c'est que les orthodontistes n'ont pas énormément de matériel mobile à disposition autour d'eux dans le cabinet. Le formateur va donc voir ce qu'il y a autour du praticien et ce qui peut lui servir. Par exemple, plus il y aura de chaises mieux ça sera ou un plateau pour se préserver d'un coup de couteau. »

À cette occasion, les six formateurs de Scope Santé dispensent des méthodes

de défense qui s'inspirent du krav maga israélien et d'autres techniques. Cette formation est réalisée directement sur le lieu de travail afin de pouvoir prendre en compte au mieux toutes les données d'une agression probable. Comme l'explique M. Perrier, « nous allons voir si le praticien travaille tout seul ou s'il y a des gens qui travaillent avec lui. La gestuelle va varier en fonction. Par exemple, dans un premier cas où le praticien se trouve seul dans son cabinet, il devra aller jusqu'au bout du processus de défense ou se protéger en attendant que les secours arrivent. Dans un deuxième cas, si le praticien est accompagné d'assistantes dans le cabinet il sera plus formé à composer en groupe ». L'apprentissage de la gestuelle variera en fonction. Le Scope Santé dispense deux formations par mois avec des formations allant d'un minimum de 2 jours à 1 semaine. C'est en général deux jours pour des orthodontistes. Compter 900 à 1 000 euros par jour. Infos : <http://sst-formation.fr/>

Comment faire sa déclaration d'incident ?



En cas d'incident, ayez le réflexe « déclaration » : un moyen pour quantifier, prévenir et se faire aider.

Au total, 124 déclarations d'incident à visée observationnelle ont été reçues par l'ONCD en 2013 contre 84 en 2014. Dans une déclaration, il peut y avoir plusieurs victimes (praticien + salarié) et plusieurs agresseurs (patient + accompagnateur). Dans la majeure partie des cas, la volonté du déclarant de rencontrer un conseiller départemental est quasiment inexistante. Pourtant, l'Observatoire de la Sécurité est « un outil de pilotage conçu pour recueillir les déclarations, renforcer la coopération avec les pouvoirs publics et ainsi mieux prévenir les agressions contre les praticiens et leurs salariés ».

De plus, l'Ordre rappelle que les conseils départementaux sont à l'écoute des praticiens victimes d'agression. Dans les faits « toute agression, même verbale, doit être systématiquement suivie d'une plainte déposée au tribunal. Le Conseil départemental de l'Ordre peut s'associer à la plainte et se porter partie civile.

Une fois remplie, la fiche doit être adressée au Conseil Départemental qui se chargera de relayer l'information auprès du Conseil National. Les conseillers départementaux sont également à l'écoute du praticien victime en cas de besoin ». La fiche d'incident est directement téléchargeable sur le site internet de l'Ordre : www.ordre-chirurgiens-dentistes.fr.

→ six cas en 2014 (arme blanche, chien, revolver, matraque et revolver).

En cas d'atteinte aux personnes, les injures ou les menaces sont les cas d'incivilités les plus importants répertoriés : 93 cas en 2013 contre 66 en 2014. Enfin, selon Myriam Garnier, secrétaire générale du Conseil national en charge de l'Observatoire : « *les chiffres 2014 montrent que les chirurgiens-dentistes notamment demeurent très exposés aux violences. Ils ne reflètent d'ailleurs pas tout à fait la réalité puisqu'un phénomène de sous-déclaration a*

Préfet avait préconisé l'installation de vidéosurveillance dans les cabinets de chirurgiens-dentistes pour plus de prévention et de sécurité. En ce qui concerne la vidéosurveillance, des règles existent afin de pouvoir garantir le secret médical.

En effet, il faut tout d'abord obtenir une autorisation préfectorale préalable à l'installation du système.

Pour autant, en principe « *cette réglementation ne concernerait pas les cabinets dentaires notamment la salle d'attente qui n'est pas considérée par la jurisprudence comme*

« Les praticiens demeurent très exposés aux violences... et il a été observé un phénomène de sous-déclaration »

été observé, essentiellement pour les violences verbales mais également pour les violences physiques ».

Si les données 2015 ne sont naturellement pas encore disponibles (!), pour autant, selon l'ONCD : « *On sait d'ores et déjà que pour 2015, le bilan s'alourdira puisque l'on a appris le meurtre d'un confrère le 6 janvier dernier à Marseille, crime pour lequel l'auteur et les motifs sont encore inconnus. Ce meurtre n'est pas sans rappeler celui d'une consœur tuée à Marseille également en mars 2013, à la suite d'un différend avec un patient pour une centaine d'euros. »*

La vidéosurveillance : une solution ?

Si installer de la vidéosurveillance ne garantit pas une sécurité optimale dans le cabinet, cela peut, dans certains cas, dissuader mais aussi rassurer la patientèle. On se souvient du meurtre du praticien marseillais assassiné malgré un dispositif de vidéosurveillance installé dans son cabinet. En effet, à la suite d'une série d'agressions dans des cabinets de dentistes le

un lieu ouvert au public ».

Pour autant, selon la lettre 71 de l'ONCD, d'une part le praticien se doit de protéger absolument « *les données recueillies par le système de vidéosurveillance un tiers non autorisé ne pouvant y avoir accès* » et d'autre part « *tout employeur est obligé d'informer ses employés de l'utilisation du système de vidéosurveillance* ».

Pour rappel, « *dans le cas de violation du secret professionnel le praticien pourrait être passible de sanctions pénales* ».

De façon générale, M. Perrier, Directeur de Scope Santé (voir encadré en page précédente) remarque que « *de plus en plus de professionnels de santé s'équipent de vidéosurveillance dans les salles d'attente de médecins. L'idéal étant de désamorcer les tensions avant de passer à l'acte : un petit livret, l'installation d'une vidéosurveillance. Car, en effet, la prévention est importante* ». Enfin, les patients doivent absolument être informés de l'installation d'un système de vidéosurveillance au sein du cabinet. ■

SUIVEZ-NOUS



HARMONY®

TECHNOLOGIE LINGUALE AVANCÉE

HARMONY est un système combinant les avantages du set-up digital, des attaches linguales auto-ligaturantes, des bases métal individualisées, des compensateurs de morphologie optimisés et des arcs individualisés de haute précision issus des dernières évolutions de la robotique. Cette technologie avancée permet d'améliorer le confort du patient, tout en palliant certaines difficultés rencontrées avec les autres systèmes existants.

HARMONY s'adapte à toutes les philosophies de traitement et permet au praticien de corriger très efficacement les malocclusions les plus sévères. Enfin, HARMONY est une solution complètement invisible, qui répond parfaitement aux exigences esthétiques des patients.



Si vous souhaitez en savoir plus, rejoignez-nous sur notre site americanortho.com

©2014 AMERICAN ORTHODONTICS CORPORATION
01 49 89 59 40 | AMERICANORTHO.COM

Le système Harmony est un Dispositif Médical sur mesure de la classe IIa réservé aux professionnels de santé, auto-certié 93/42/EEC. Avant toute utilisation, nous vous invitons à prendre connaissance des notices et instructions nécessaires à leur bon usage, disponibles sur simple demande : fr.info@americanortho.com. Pas de remboursement direct par les organismes d'assurance maladie.



Je choisis la communication « non violente »

Communiquer avec plus d'authenticité pour un meilleur rapport à l'autre, c'est ce que promet la communication non-violente (CNV pour les intimes), portée aux nues par Gandhi, elle est un outil précieux pour résoudre sereinement les conflits, pour une meilleure relation à soi... et donc pour un cabinet apaisé.

Par Guylaine Masini

Communiquer, nous le faisons tous constamment et tous les jours. Cependant nous sommes peu nombreux à connaître (et encore moins nombreux à appliquer) les règles d'une communication réellement respectueuse de soi et de l'autre. Pourtant, quand nous réussissons à entretenir la fluidité de communication en exprimant sincèrement ce qui se passe en nous et ce que nous aimerions, ainsi qu'en écoutant les autres et ce qu'ils aimeraient, le tout de manière empathique, nous pouvons goûter plus pleinement à la magie de la bienveillance. La CNV permet d'atteindre cet objectif. Résumée en une phrase par son créateur, la CNV c'est « *le langage et les interactions qui renforcent notre aptitude à donner avec bienveillance et à inspirer aux autres le désir d'en faire autant* ». Développée aux États-Unis dans les années soixante, par le Dr Marshall Rosenberg, la communication non-violente prend son inspiration dans les travaux de Carl Rogers et d'Abraham Maslow dont il a été l'élève. L'apparition en France de la CNV, date de quelques années seulement, à la



Observer sans évaluer

Dire son sentiment en disant "je"

Exprimer son besoin sans parler d'action

Demander sans exiger

suite des conférences de Thomas d'Ansembourg, auteur du célèbre « *Cessez d'être gentil, soyez vrai* ». Thomas d'Ansembourg préconise par ailleurs de se consacrer trois minutes trois fois par jour à une véritable présence à soi en aménageant de brèves plages de silence pour écouter son état intérieur... sans chercher de solution concrète immédiate. Un pas vers la CNV. Communiquer de cette façon-là est plus qu'un outil de communication, cela permet de

La CNV, c'est une nouvelle langue pour résoudre efficacement tous les conflits au cabinet.

manifeste une compréhension respectueuse à tout message reçu, de briser les mauvais schémas de pensée (ceux qui mènent à la colère et à la déprime), à dire ce que nous désirons sans susciter d'hostilité. La CNV peut convenir à quiconque désire communiquer avec plus d'authenticité et d'efficacité dans le cadre de relations personnelles, familiales, ou de travail. Les personnes qui se laissent facilement submerger par leurs émotions (culpabilité,

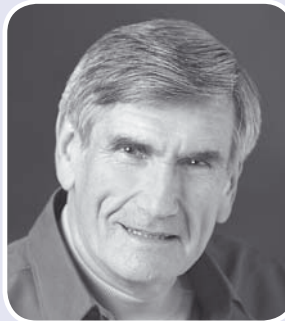
colère) sont susceptibles d'en tirer des bénéfices immédiats. Les professionnels de la santé peuvent y recourir pour faciliter les relations au sein du cabinet, ou bien encore prévenir des conflits.

Nous montrer vrais

La communication non-violente est donc un outil de communication (on aurait pu l'imaginer !), essentiellement verbal, qui vise simplement à transformer les conflits en de simples dialogues. L'utiliser provoque, à terme, le plaisir naturel de coopérer, quel que soit le milieu (professionnel ou même social ou familial). La CNV repose sur l'application des principes fondamentaux suivants : toute situation doit pouvoir être observée sans juger les autres en repérant ce qui, dans notre manière de penser et de communiquer, bloque et génère la violence ou, au contraire facilite la communication et désamorce les conflits. Chacun doit apprendre à exprimer son propre ressenti : en développant nos capacités à clarifier ce que nous vivons et à exprimer des demandes claires et à formuler ce qu'il attend. La CNV nous invite à placer notre conscience sur ce que nous observons, sur ce que nous ressentons, sur ce dont nous avons besoin et sur ce que nous demandons. Le langage de la communication non-violente éveille notre capacité à nous montrer empathiques et surtout, vrais. Il faut imaginer la CNV comme l'apprentissage d'une nouvelle langue qui propose dans des situations de désaccord et de conflit une trame pour maintenir le dialogue et pour rechercher ensemble une solution créative de coopération. Sa force : apporter de la clarté par rapport à ce que nous vivons, nous voulons et nous disons.



Qui est Marshall B. Rosenberg ?



✓ Marshall Rosenberg (1934-2015), docteur en psychologie clinique, a créé et développé le processus de la Communication Non-Violente il y a près de 40 ans. Marshall a cherché une réponse à deux questions fondamentales : si nous, les êtres humains, aimons tellement prendre soin les uns des autres, pourquoi certaines personnes génèrent-elles tant de violence et de souffrance dans leurs interactions, même avec ceux qu'elles aiment ? et, inversement, comment cela se fait-il que des personnes parviennent à rester bienveillantes,

même dans des circonstances horribles et violentes ? C'est à partir des réponses qu'il trouva à ces deux questions que Marshall développa

la Communication Non-violente, une autre façon de penser, de s'exprimer et d'exercer son pouvoir, qui se différencie nettement de celle dont la plupart des gens dans le monde ont été éduqués à communiquer et à interagir. La CNV est utilisée pour résoudre les conflits, améliorer les relations et accroître les performances dans virtuellement tous les domaines de l'activité humaine, que ce soient les écoles, les entreprises, les prisons, les hôpitaux et les gouvernements, la police, les bandes organisées, les militaires, les militants, les parents, les enfants et les couples.

Une définition de la CNV, par Marshall Rosenberg (Lausanne, 2003) :

« La Communication Non Violente est la combinaison d'un langage, d'une façon de penser, d'un savoir-faire en communication et de moyens d'influence qui servent mon désir de faire trois choses : me libérer du conditionnement culturel qui est en désaccord avec la manière dont je veux vivre ma vie ; accroître le pouvoir de me mettre en lien avec moi-même et autrui d'une façon qui permet au don du cœur de devenir naturel ; accroître mon pouvoir de créer des structures qui soutiennent cette façon de donner. »

Les quatre étapes de la CNV

1. Observation des faits, de façon neutre : parler de faits pour décrire les événements plutôt que de juger ou d'interpréter.

2. Identification et expression des sentiments : développer son intelligence émotionnelle pour accueillir et exprimer toute la palette des émotions et leurs messages.

3. Reconnaissance des besoins, révélés par les sentiments : universels et vitaux, ils constituent un terrain sur lequel les êtres humains peuvent se comprendre.

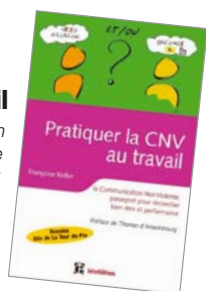
4. Formulation d'une demande claire, concrète, positive et négociable : une demande ouverte, sans exigence, permet de passer à l'action pour satisfaire tous les besoins en présence.

« **La CNV propose une manière de communiquer simple et concrète par laquelle chacun prend soin de ses besoins et trouve aussi plaisir à satisfaire les besoins des autres...** »

LIRE

Pratiquer la CNV au travail

Pratiquer la CNV au travail - La communication Non-violente, passeport pour réconcilier bien être et performance, 22 mai 2013 de Françoise Keller (Auteur), Alix de La Tour du Pin (Illustrations)



→ **Une nouvelle langue**

Cette « nouvelle langue » propose dans des situations de désaccord et de conflit une trame pour maintenir le dialogue et pour rechercher (ensemble !) une solution créative de coopération. Prenons un exemple : l'assistante a oublié de passer les commandes de consommables et la rupture de gants menace, vous aimeriez bien qu'elle soit plus rigoureuse dans le suivi des stocks. Il existe deux types de communication symbolisés par le système CNV par deux animaux (le chacal et la girafe). Le langage chacal est basé sur la domination qui utilise des formes de violence (les insultes et autres menaces) et cherche à convaincre. Il se sert des formes classiques de manipulation (culpabilité, honte, compliments, punition/récompense) et insinue souvent que l'autre est la cause de ses sentiments ou réactions. Dans notre exemple, la demande de professionnalisme du praticien manager vis-à-vis de l'assistante en langage chacal pourrait être : « *Vous êtes incorrigible d'oublier systématiquement les commandes, vous avez pensé aux conséquences sur la marche du cabinet ? Vous ne voyez pas plus loin que votre journée de travail... vous seriez la première à vous plaindre si je ne pouvais plus verser de primes ou même payer votre salaire, je ne vous comprends pas !* ». Le « langage girafe », en revanche, déploie les quatre étapes et permet à l'autre de décider, en toute liberté de répondre à la demande exprimée : « *Lorsque vous oubliez les commandes de consommables [le fait], je suis tendu et inquiet [le sentiment] car j'ai besoin de travailler sans me dire que je ne vais pas pouvoir recevoir mes patients [le besoin précis]. Pourriez-vous, s'il vous plaît, veillez à mettre en place des alertes pour ne pas nous retrouver*

dans cette situation ? [demande précise et concrète]. » En utilisant ces quatre points et en aidant l'autre à faire de même, nous établissons un courant de communication qui débouche naturellement sur la bienveillance.

Dire et écouter

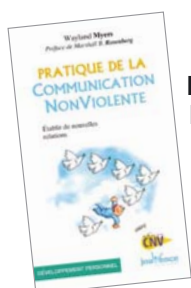
Le premier pas vers la CNV, fondement de la démarche, est l'intention. Sans elle, le reste de la démarche est voué à l'échec : il s'agit d'un préalable de bienveillance avec la recherche d'une relation de qualité. Le deuxième pas, plus concret, est une façon de communiquer qui se base donc sur cette intention première.

Les solutions de résolution de conflit de la CNV résident dans le développement de l'empathie, qui passe tout simplement par l'écoute et les explications, en un mot, la création de lien. Il demeure indispensable de s'investir dans deux aspects souvent négligés par les professions médicales : dire et écouter.

S'affirmer par une présence tranquille et sécurisante, au lieu de court-circuiter la relation et d'en payer le prix (en termes de rendez-vous annulés, remarques désagréables sur le montant des honoraires, le train de vie, de non-observance du traitement, etc.). L'écoute attentive et empathique favorise la création d'une relation de confiance et la réponse à des besoins autrement inexprimés. L'aisance relationnelle développe les capacités d'accueil des autres et donc l'aptitude à envisager une approche globale des soins. S'ouvrir au ressenti de l'autre n'est pas une perte de temps au contraire : c'est une manière de montrer que l'on est bien dans sa peau, heureux de ce qu'on fait, c'est-à-dire exercer son art dans la joie. ■

Pratique de la Communication Non Violente

Pratique de la Communication Non Violente : Établir de nouvelles relations, 4 juin 2007 de Wayland Myers (Auteur), Marshall Rosenberg (Préface)



Les mots sont des fenêtres

Les mots sont des fenêtres (ou bien ce sont des murs) : Introduction à la Communication Non Violente - Broché - 17 septembre 2004 de Marshall Rosenberg (Auteur), Arun Gandhi (Préface), Charles Rojzman (Préface).



Cessez d'être gentil

Cessez d'être gentil, soyez vrai ! (édition illustrée) Broché - 20 mars 2014, de Thomas d Ansembourg (Auteur), Alexis Nouailhat (Illustrations)

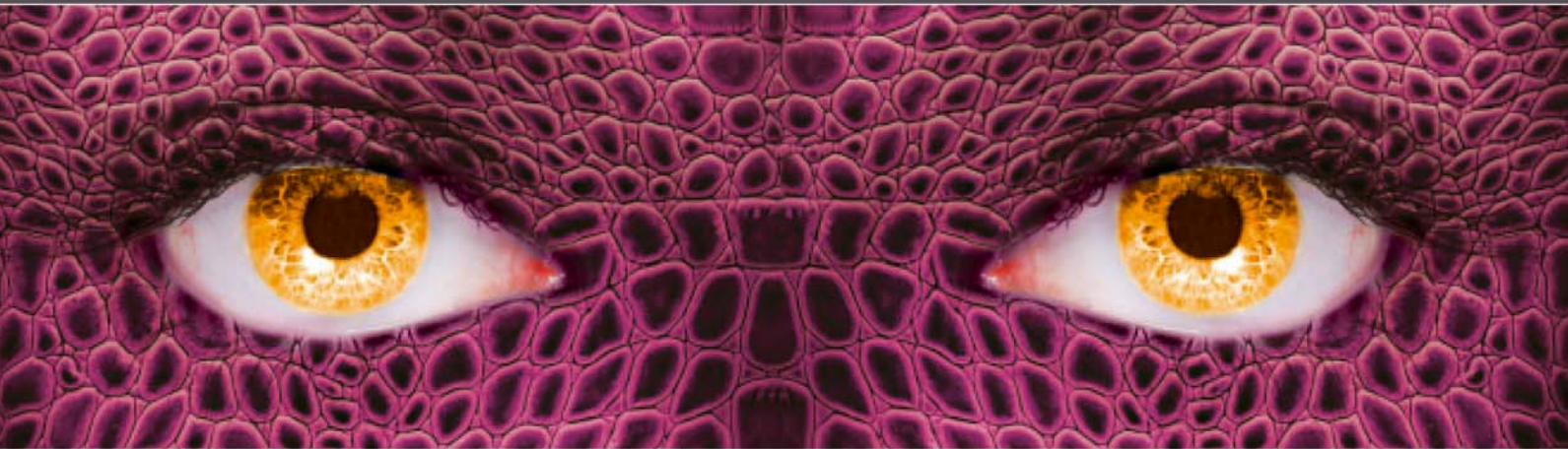


Aller plus loin

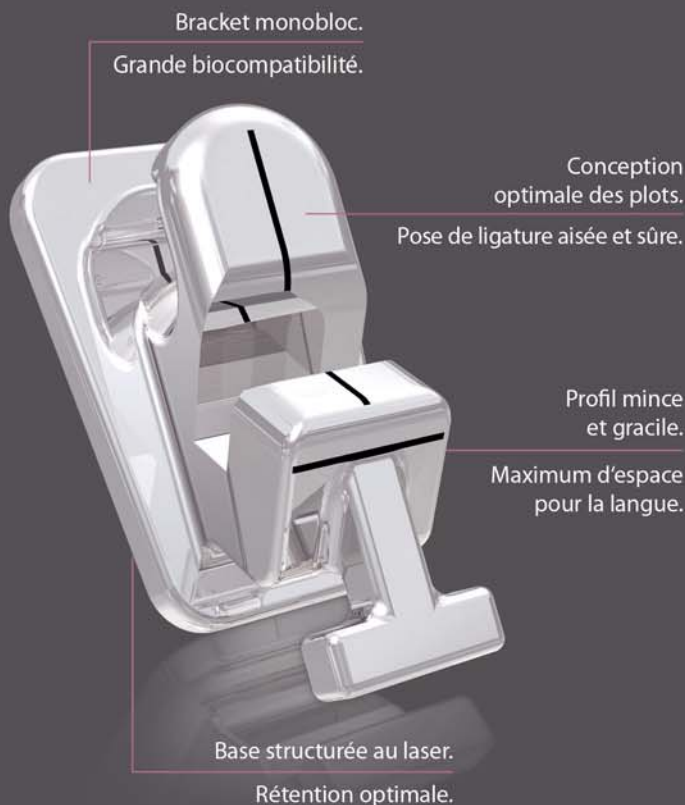
✓ www.thomasdansembourg.com/fr/

Commandez sur notre boutique en ligne
shop.dentaurum.fr
Plus rapide - plus ergonomique - plus simple

discovery[®]
delight



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.

D
DENTAURUM
FRANCE



À vos nez... prêts, sentez, diffusez !

Menthe, orange, lavandin ou géranium... chaque huile essentielle a son secret. Une palette de senteurs à composer soi-même ou en accord avec des professionnels pour donner à votre cabinet comme un goût de déjà-vu ou bien de renouveau. Et, ce, par la magie des sens. L'un des principaux atouts est notamment de réussir à créer une osmose entre ce que l'on voit et ce que l'on sent dans le cabinet. Découverte d'un monde sensoriel diffuseur de messages ciblés.

Par Olivia Ferrandino

« **O**n le sait parfaitement : nous n'avons jamais de deuxième chance de faire une bonne première impression, ce que l'on a parfois tendance à oublier, c'est pour se forger sa première impression, le patient va se servir de ses sens. De tous ses sens : et l'odorat est un levier très puissant ! » explique Matthieu Teisserenc-Bonestève, directeur associé de Mark Olfa diffusion, entreprise spécialisée dans la maîtrise de la diffusion des compositions d'huiles essentielles et des parfums d'ambiance personnalisés. La simple odeur d'eugénol peut réveiller de très mauvais souvenir dans l'inconscient des patients les plus angoissés. Être accueilli par une bonne odeur chez son chirurgien-dentiste, peut désamorcer les tensions et mettre les patients dans les meilleures dispositions, plus que cela le praticien peut se servir de l'ambiance olfactive pour affirmer sa personnalité et créer un univers propre : « lorsqu'un patient entre dans une salle d'attente, l'intérêt c'est qu'il se sente accueilli par une odeur et une fois qu'il y est, c'est s'en rendre d'autant plus compte. » Chaque odeur ou bouquet d'odeurs ayant sa fonction, le praticien aura à choisir parmi une palette d'huiles essentielles ou encore de parfums de synthèse pour faire des compositions olfactives. À lui de choisir selon

l'ambiance qu'il souhaite créer dans son cabinet. Mark Olfa diffusion en propose une quinzaine en provenance directe de Grasse. L'idée est de pouvoir faire différents assemblages entre des parfums et des huiles essentielles diverses et variées qui vont avoir chacune leurs propriétés. L'une d'entre elles leur est commune : elles sont toutes « bactéricides » : un point fort pour l'hygiène du cabinet. Parmi elles, l'eucalyptus ou encore le lavandin sont aseptisants ou désinfectants.

La fleur d'orange en tête

« Si le chirurgien-dentiste a une idée précise de ce qu'il souhaite nous dosons en fonction, explique Matthieu Teisserenc-Bonestève directeur associé de Mark Olfa diffusion. C'est un échange : lorsque nous allons déterminer son bouquet de senteurs, le praticien saura dire s'il préfère telle note plutôt que telle note. C'est la dimension entre ce que j'aime et ce que je n'aime pas qui est primordiale. » Ensuite, selon l'effet que le praticien souhaite produire ou l'image qu'il veut dégager, il peut se servir plutôt d'agrumes ou de plantes : l'huile de menthe est dynamisante et stimulante tandis que l'huile d'orange est sédative. Cette dernière a des vertus relaxantes et permet également de faciliter le sommeil (ou la détente).

L'orange douce a des propriétés anti-stress, le lavandin et l'eucalyptus ont des effets relaxants. Les notes d'agrumes telles que l'orange, le citron ou encore le pamplemousse ont les faveurs du secteur médical. Ce que confirme Stéphane Arfi, directeur commercial d'Emosens : « Parmi les différents parfums qui sont diffusés dans les cabinets médicaux, on note la récurrence de la fleur d'oranger. C'est l'un des parfums qui est très souvent choisi par les chirurgiens-dentistes. Nous avons de plus en plus de dentistes dans notre clientèle qui veulent avoir affaire à des professionnels. En effet, une bougie parfumée ou encore un vaporisateur ne permettront jamais de diffuser toute la journée. Si autrefois, les dentistes se contentaient d'un coup de vaporisateur, aujourd'hui ils préfèrent diffuser ». Un constat qui est apparu ces deux à trois dernières années chez certains installateurs.

Changer selon la saison

Il est également possible de diffuser un « esprit de convivialité » par les odeurs, en changeant les ambiances olfactives selon la saison : « Si je diffuse pendant la période de Noël, je pars sur des notes de pain d'épices, mais si je diffuse en été, je vais plutôt vers le monoï, explique Matthieu Teisserenc-Bonestève. La composition « grand-père » présente également une identité forte : un fin mélange de menthe, d'eucalyptus, de pin et de citron. Nous proposons aussi une composition lavandinale avec un bouquet de lavandin, litséa cubeba, verveine de chine et agrumes avec un côté plutôt citronné... » On peut trouver également de la lavande ou du lavandin (alors que l'on trouve le premier en haute altitude, on retrouve le second en basse altitude). L'idée est donc bien de composer au mieux pour pouvoir relaxer, détendre, reposer ou même faire voyager le patient.

Créer des espaces de bien-être

« Diffuser du bien-être » est la mission des installateurs de diffuseurs. Ces derniers observeraient à l'heure actuelle une

TÉMOIGNAGE

Dr Serge Amar : chirurgien-dentiste à Lyon

« Diffuser des huiles essentielles a un effet zen ! »



« Je diffuse des huiles essentielles dans mon cabinet pour ne pas qu'il "sente le dentiste". C'est la remarque que faisaient mes patients avant que j'investisse dans un diffuseur d'huiles essentielles. Nous avons beaucoup de produits dentaires à base d'eugénol qui peuvent provoquer un véritable "effet stress". L'avantage de diffuser c'est permettre aux patients d'oublier l'image du cabinet en tant que lieu de soins. Il devient au contraire un lieu de détente et de bien-être. La nouvelle ambiance olfactive du cabinet a été très bien accueillie par la clientèle. Nous avons un espace assez grand, le diffuseur que nous avons fait installer diffuse dans la salle d'attente et également dans l'accueil. Les patients sont en général intrigués par l'odeur quand ils entrent et posent des questions : les plus enthousiastes souhaitent même avoir la même chose chez eux ! Concernant le cabinet, nous avons choisi avec Emosens depuis février 2015 l'odeur que l'on peut sentir dans les spas avec un parfum à la fleur d'oranger. Et puis, comme je n'ai pas retrouvé l'odeur exacte de fleur d'oranger que j'avais pu sentir lors d'un voyage au Maroc, j'ai changé depuis 15 jours et nous diffusons désormais un parfum dénommé "l'orient moderne". Économiquement, investir dans un diffuseur d'huiles essentielles ne coûte pas plus cher que mettre des produits partout. Les patients arrivent plus détendus à la consultation, moi-même, je suis plus serein, donc je travaille mieux : tout le monde est gagnant ! »

recrudescence d'installations de diffuseurs dans les cabinets dentaires. En effet, l'installation d'un diffuseur permet à la fois « d'instaurer du bien être tout en rassurant la clientèle ainsi que neutraliser les mauvaises odeurs » explique Stéphane Arfi, directeur commercial d'Emosens. Comme il le précise : « L'investissement n'est pas plus élevé que d'acheter des produits à la supérette du coin. En règle générale, ils préfèrent avoir quelque chose de professionnel.

Cela fait d'ailleurs partie d'une toute nouvelle tendance qui se développerait de plus en plus ». Matthieu Teisserenc-Bonestève directeur associé de Mark Olfa diffusion, poursuit : « Les cabinets de chirurgiens-dentistes sont souvent assez clairs et blancs. Il faut faire une corrélation entre ce que l'on voit et ce que l'on sent et j'aurais tendance à proposer une odeur florale, de bambou, d'orchidée blanche ainsi que de parfums de synthèse. » Parallèlement, il est possible de diffuser des odeurs naturelles. C'est d'ailleurs la toute dernière

Le saviez-vous ?

Certaines études scientifiques démontrent que la diffusion de parfums dans certaines entreprises permettrait l'augmentation de son chiffre d'affaires : entre 5 % et 20 %. En effet, plus un client reste longtemps dans un magasin et plus il consommera. En revanche, pour les cabinets, aucun sondage ni étude n'ont été menés à ce jour !

composition « bien-être » de Mark Olfa diffusion : un mélange de menthe, de pin, d'eucalyptus et de lavandin. Avec ce type de composition, l'accent est mis sur le côté déstressant et apaisant. C'est l'une des solutions proposée pour répondre à la problématique de l'anxiété. « Et quand ça sent bon, résume Stéphane Arfi, directeur commercial d'Emosens, c'est ce qui fait aussi que l'on va réussir à fidéliser son client ! ». ■

Combien ça coûte ?

De gauche à droite : le Xénon noir, le Xénon blanc et le Zéphyr gris argenté. (Mark Olfa diffusion)

Si vous souhaitez acheter un diffuseur, les prix vont de 315 € à 670 €. Pour pouvoir recharger votre appareil, le prix moyen des recharges est de 28 € par recharge de 250 ml. (tarifs constatés chez Mark Olfa diffusion).



Où les trouver ?

Mark Olfa diffusion
www.mod-info.fr/
Emosens
www.emosens.fr/

Un regard de chef d'entreprise...

... sur l'entreprise cabinet d'orthodontie /// Dr Edmond BINHAS /// Groupe Edmond Binhas



Insatisfactions des patients : comment les gérer ?

Vous faites le maximum pour satisfaire les attentes de vos patients ou de leurs parents. Pourtant, il arrive que certains d'entre eux ne soient pas satisfaits... Que faire face aux arguments d'insatisfaction ? Comment résoudre le problème ?

Des procédés simples permettent d'éviter des conflits

L'écoute est la base de votre démarche positive vis-à-vis des patients difficiles. La « vraie » écoute se veut bienveillante. Votre attitude ne doit pas être conflictuelle.

Au contraire, soyez à l'écoute des arguments de votre patient. Reformulez clairement la nature de sa revendication sans négliger son état émotionnel. Dans la reformulation, même si le contenu du message compte, il est primordial de pouvoir exprimer le ressenti de l'autre (le patient dans le cas qui nous concerne).

- Par exemple :

« Si je comprends bien, vous êtes contrarié (émotion) car mon assistante n'a pas voulu vous donner un rendez-vous ce soir à 18 heures (contenu) alors que votre fils a décollé une bague ce matin ». Ainsi le patient (ou parent du patient dans ce cas) se sent écouté, voire compris. Il devient moins agressif et prêt à dialoguer plus sereinement. Toutefois, ne confondez pas empathie et sympathie : l'empathie (compréhension du ressenti) permet de témoigner de sa compréhension du problème sans forcément être d'accord, alors que la sympathie (être toujours d'accord) peut être contre-productive. Service n'est donc pas esclavage.

Transformez le problème en une opportunité

Une situation de conflit peut vous permettre de montrer votre professionnalisme à votre patient. Ainsi une situation négative devient une vraie opportunité.

Comment ?

Écouter, reformuler, éclaircir : cela apaise votre patient.

Le rassurer en l'informant que vous vous préoccupez de son problème. Votre expérience vous permet de trouver une solution pour satisfaire sa demande. Vos échanges avec un patient insatisfait permettent de renforcer la relation de confiance.

Envisagez des solutions

Si vous démontrez que vous pouvez résoudre son problème, vous fidéliserez votre patient. Votre empathie à son égard sera productive. Mais attention, vous devez remplir vos engagements en ce qui concerne les solutions envisageables et assurer un suivi professionnel. Respect et confiance sont les maîtres mots sur lesquels vous devez fonder vos actions.

Sachez maîtriser la situation

Une fois le dialogue restauré avec votre patient, vous devez rester maître de la situation. Pour cela vous devez l'inclure dans un processus de choix.

Dès lors qu'il sera partie prenante et que vous lui aurez proposé plusieurs solutions, il se sentira compris et deviendra un allié. Imaginez par exemple un patient contrarié par le résultat esthétique de votre traitement. Lui dire que cliniquement tout est parfait n'est pas ce qu'il souhaite entendre... En revanche, préoccupez-vous de son mécontentement en lui proposant plusieurs alternatives. Il sera rassuré par votre sollicitude à son égard. Le fait de pouvoir choisir entre plusieurs propositions le confortera. Il deviendra votre allié.

Quelles solutions lui proposer pour répondre à sa demande ?

- Attendre quelque temps qu'il s'habitue ?
- Apporter des retouche jusqu'à satisfaction ?
- Refaire la totalité du travail ?
- Rembourser le patient ? Ce n'est pas une bonne idée.

Pourquoi ? Il resterait mécontent de vos services, car vous ne cherchez pas à améliorer le résultat du traitement réalisé.

Check-list :

L'art de gérer le patient mécontent

1. **Laissez le patient s'exprimer sans intervenir.** Laissez-le vider son sac. Anticipez ce qu'il va dire. Écoutez attentivement son problème et ses attentes et observez ce qu'il exprime par son attitude.
2. **Accusez réception de son point de vue et approuvez-le dans la mesure du possible :** « Je vous comprends ». Excusez-vous de manière sincère et crédible au nom du cabinet dentaire si besoin en est en cas d'erreur de votre part.
3. **Posez des questions.**
4. **Reformulez la réclamation, le mécontentement du patient.**
5. **Exprimez ce que vous pouvez mettre en place pour résoudre son souci.** Si vous ne pouvez pas résoudre le problème, expliquez ce que vous allez faire et rassurez le patient : « Je vous comprends », « Je m'en occupe personnellement ».

6. Remerciez le patient de sa franchise (car il n'y a rien de pire qu'un patient mécontent qui ne vous le dit pas). Le patient qui exprime son insatisfaction vous rend service !

7. Recherchez une solution gagnant - gagnant et concluez quand tout a été dit.

Comment se comporter pour soigner les enfants ?

Certains enfants sont des patients « difficiles ». En effet, ils ne comprennent pas toujours pourquoi ils réalisent un traitement d'orthodontie. Avec des mots simples, par exemple, vous devez aider un enfant à comprendre l'utilité d'arrêter de sucer son pouce. Il est le premier concer-

« Une situation de conflit peut vous permettre de montrer votre professionnalisme à votre patient. Ainsi une situation négative devient une vraie opportunité... »

né. Je vous recommande de lui dire que si vous envisagez de le traiter, c'est « pour lui » et non pour faire plaisir à ses parents ou à l'orthodontiste.

Il faut savoir qu'avant d'engager un traitement, le patient se doit d'être coopérant. Une parfaite communication est indispensable. C'est à vous de lui donner des explications. Il ne sait pas quelles questions poser. Je préconise de lui détailler au fur et à mesure les actions que vous faites. Il sera rassuré et moins tendu.

Les adolescents n'apprécient pas toujours de débiter un traitement. Je vous conseille de leur montrer des clichés avant/après pour qu'ils comprennent l'enjeu.

En conclusion, notre métier d'orthodontiste nécessite une grande qualité d'accueil à l'égard de tous. Gérons avec tact, souplesse et fermeté les relations avec les patients difficiles. C'est à nous de nous adapter aux humeurs maussades. À nous de nous efforcer d'apaiser les coléreux et les râleurs.




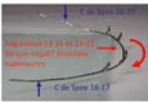
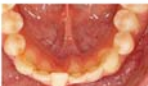
N'oublions pas que notre métier est avant tout une collaboration, un service avec ses aléas.

En revanche, je vous préconise de ne pas conserver les patients irrespectueux et ingérables. Vous n'êtes pas psychothérapeutes ! Ayez de l'empathie, mais sachez dire « stop ». ■

Le groupe **edp** dentaire

Groupe EDP Sciences

REVUE d'Orthopédie Dento Faciale Vol. 49 - N° 4 - Octobre 2015
Fin de traitement et contention
Rédacteurs en chef de ce numéro : T. Siebert et F. Kalifa

Table des matières	
303	Editorial. J. PHUONS
309	Avant-propos. F. KALIFA, T. SIEBERT
311	Note de la commission de terminologie. F. FLAUSSEL
313	 Maintenir les effets du traitement orthodontique. Keeping steady the treatment result. J. PHUONS
325	 Conditions requises pour la stabilité à long terme de nos traitements. Required conditions for warranting our treatments a long term stability. M. MAHMOUD
365	 Occlusodenture et contention temporaire amovible. The temporary removable retainer pointing the occlusion. I. BOSWELL, V. LAURICINI, J.-C. ESTIA, D. LHERMET, P. CANAL
375	 Le protocole de finition. The finishing stage: its practical process. J. FAURE
411	 Effet indésirable des fils de contention collés - le « syndrome du fil » - 1 ^{ère} partie. Unwanted tooth movement produced by the bonded retention wires - the "wire syndrome" - first part. F. ROUSSEAU, G. DOUZIER
427	Revue des livres A. BIER
429	Revue de presse H. GUYARD-DISHOËS, A. BENOIST
433	Courrier des lecteurs J. FAURE

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



Les 17^e Journées

Notre rendez-vous annuel à Paris

PROGRAMME SAMEDI 7 NOVEMBRE

■ CONFÉRENCES / ■ SÉANCE INAUGURALE / ■ ATELIERS / ■ FORUM DES EXPOSANTS

08h30 - 10h00	La e-communication	Présidents de séance : C. Boehm-Hurez, A. Kerner Conférenciers : J. Cohen-Levy, Jb. Kerbrat
08h30 - 10h15	Atelier utilisation des mini-vis (niveau 2)	Animateur : J.f. Ernoult
	Atelier questions patrimoniales de l'orthodontiste	Animateur : M. Jesuran
	Atelier optimiser les relations avec les correspondants	Animateur : J.L. Bertrand
	Atelier mini-implants, l'orthodontie de demain	Animateurs : S. Ellouze, F. Darque
	Atelier collage et attaches linguales	Animateur : O. Sorel
	Atelier gestion des relations humaines dans une équipe	Animatrice : N. Rumiz
	Conference GC : lingual treatment with suresmile fusion - cad/cam in orthodontics	W.T. Bittner
09h00 - 10h00	Recommandations professionnelles pour la mise en place des canines incluses.	Présidents de séance : A. Bery, M. Rotenberg
09h00 - 12h30	Séance inaugurale	L'évolution faciale des hommes modernes Alain Froment Présidents de séance : M. Rotenberg, J. Philippe
14h00 - 15h00	Forum des exposants	Présidents de séance : S. Hermer, D. Rollet
14h00 - 18h00	Atelier mini-vis d'ancrage sur os porcin	Animateurs : M. Steve, J.b. Kerbrat
	La collaboration orthodontie et chirurgie	Présidents de séance : A. Kerner, P. Goudot Conférenciers : M. Serre, J. Dichamp, I. Breton, C. Verna, P. Bouletreau, S. Mauhourat, J.s. Simon, C. Garcia, F. Cheynet, H. Benateau
	Autour des arcades dentaires	Présidents de séance : E. Lejoyeux, A. Bery Conférenciers : F. Lauwers, C. Bazert, M.N. Calmels, C. Rives, D. Rollet, B. Duthelage
	Commission des apnees l'orthese d'avancée mandibulaire dans le saos	Présidents de séance : J. Cohen Levy, J.P. Fusari Conférenciers : B. Fleury, H. Pancherz, C. Paulus, B. Petelle, M. Marklund, E. Attali
	Commission des fentes fente palatine : sa genese et l'annonce à la famille	Présidents de séance : B. Morand, V. Lesne Conférenciers : P.s. Jouk, B. Morand, M. Althuser, J. Hohlfeld, J. Despars
	Séance interactive sur les aligneurs	Présidents de séance : A. Vigie Du Cayla, M. Fitoussi Conférenciers : P. Bergeyron, J.f. Chazalon, D. Deffrennes, D. Couchat, Y. Trin, O. Sorel, A. Benattia
	Dix minutes pour convaincre	Présidents de séance : M.J. Boileau, B. Szustakiewicz
	Séance interactive les classes III : agir au bon moment	Présidents de séance : L. Delsol, M. Chouvin Conférenciers : J.I. Raymond, M. Le Gall

de l'orthodontie

7, 8, 9 novembre 2015

PROGRAMME DIMANCHE 8 NOVEMBRE

■ SEANCE DPC ■ CONFÉRENCES

08h30 - 12h00	Attitude thérapeutique devant une canine incluse	Présidents de séance J.P. Fusari, C. Bourdillat Mikol
08h30 - 10h15	Optimiser les sequences d'arcs	Présidents de séance : A. Marinetti, C. Lemasson Conférenciers : M.P. Filleul, P. Manzo, M. Rotenberg, M. LeGall, R. Perera, C. Demange
	Pluridisciplinarite autour de l'implant	Présidentes de séance : M. Chouvin, S. Gigon Conférenciers : M. Le Gall, V. Monnet-Corti, C. Leconte, C. Fauquet Roure, M. Lahmi, C. Lallam, M. Steve, M. Mujagic, C. Lesage, L. Pariente, C. Chang
	Séance des orthésistes : quoi de neuf ?	Président de séance : J.B. Tournier Conférenciers : C. Despeche, H. Droy, B. Clarisse, P. Paquet, L. Decker
	Histoire de l'occlusion : Évolutions et répercussions cliniques	Présidents de séance : J. Philippe, K. Nham Conférenciers : J.kolf, H. De Lumley, R. Benoit, D. Hadjouis, R. Joerger, M. Le Gall, F. Malherbe
	Normes et obligations en 2015 : comment y repondre en toute tranquillité ?	Présidents de séance : Y. Trin, G. Motto Conférenciers : A. Vigie Du Cayla, P. Race, A. Bery
	Comment annoncer les dysmorphoses et leur prise en charge, des plus simples aux plus compliquees	Présidents de séance : C. Tomat, V. Lesne Conférenciers : J. Hohlfeld, P. Gavelle, J. Cohen Levy, B. Vi-Fane, M. De La Dure Molla, F. Benkimoun, D. Deffrennes
	Les genioplasties	Présidents de séance : J. Ferri, C. Paulus Conférenciers : F. Cheynet, R. Olszewski, S. Chamberland, F. Niforos, M. Raberin, P. Cresseaux
	Graines de conférenciers	Présidente de séance : C. Boehm-Hurez
14h00 - 18h00	Optmiser les séquences d'arcs	Présidents de séance : A. Marinetti, C. Lemasson Conférenciers : B. Szustakiewicz, G. Scuzzo, D. Wiechmann, G. Lecocq, J.f. Ernoult
	Recherche clinique	Présidents de séance : C. Chabre, T. Davit Beal Conférenciers : C. Bardet, M. Biosse Duplan, C. Choukroune, E. Izraelewicz, M. Jablonka, L. Santucci, B. Castaneda
	Un tour du monde therapeutique des classes III : pour mieux traiter tous nos patients	Présidents de séance : S. Hermer, P. Amat Conférenciers : F. De Brondeau, C. Chang, C. Hocine Tahraoui, P.i. Ngom, E. Azoulay, N. Ketata, N. Goossens, P. Leyder
	Histoire de l'occlusion evolutions et répercussions	Présidents de séance : J. Philippe, J. Kolf Conférenciers : J.P. Loreille, J. Granat, M. Makaremi, C. Bazert, J.C. Monin, J.I. Raymond
	Normes et obligations en 2015 : comment y repondre en toute tranquillité ?	Présidents de séance : A. Vigie Du Cayla, P. Cardot Conférenciers : C. Bourdillat-Mikol, A. Chavanne, J.M. Foucart, P. Renaud, Y. Trin, G. Motto, G. Bias
	Apnée du sommeil et chirurgie	Présidents de séance : C. Paulus, J. Cohen-Levy Conférenciers : G. Bettega, M. El Okeily, O. Sorel, A. Huet, JB. Charrier P. Bouletreau, O. Esnault
	Apport du 3D au quotidien	Présidents de séance : G. Joseph, J.B. Kerbrat Conférenciers : J.M. Foucart, J. Bourriau, A. Kerbrat, F. Girard, P. Mariani, S. Cazier, F. Cordier, E. Galliani, B. Philippe, T. Schouman, P. Goudot, D. Deffrennes
	Communications libres	Présidents de séance : M. Le Gall, M.J. Boileau





Les 17^e Journées de l'orthodontie

Notre rendez-vous annuel à Paris

PROGRAMME LUNDI 9 NOVEMBRE

■ SEANCE DPC ■ JOURNÉE DES ASSISTANTES ■ CONFÉRENCES ■ ATELIERS

09h00 - 12h00	Atelier assistantes et praticiens : photo numérique	Animateurs : A. Souchet, G. Lecocq
08h30 - 10h15	Atelier assistantes : gestion des rapports humains au sein du cabinet	Animatrice : C. Tabary
	Atelier assistantes et praticiens : thermoformage	Animateur : J.J. De Jonge
	Atelier assistantes et praticiens : motivations de l'équipe. L'excellence dans le service aux patients	Animatrice : M. Menthonnex
	Atelier assistantes et praticiens : intérêt de la rééducation de la ventilation : rôle de l'assistante	Animatrices V. Barthet Favart, S. Doyon
	Journée des assistantes : assistantes dentaires en orthodontie : c'est tip top	Présidents de séance : P. Kalifa, M. Guibert Conférenciers : C. Bourdillat Mikol, E. Doutremepuich, S. Feti, S. Nadaud, C. Frequelin, E. Lejoyeux
	Extractions : repousser les limites ?	Présidents de séance : O. Sorel, M. Rotenberg Conférenciers : S. Bouchand, A. Divol, A. Rizzo, C. Mevel, M. Riallin, J. Kolf, C. Minaud, D. Rollet, N. Cohen, M. Steve, F. Pourrat
	La parole est aux internes	Présidents de séance : C. Chabre, M.J. Boileau Grand témoin : B. Melsen
14h00 - 16h30	Atelier assistantes et praticiens : entretien annuel du personnel	Animateur : P. Renaud
	Atelier assistantes et praticiens : gestion, organisation du secrétariat et des commandes	Animateurs : P. Kalifa, M. Gris, L. Stefinyn
	Atelier praticiens : rencontre autour du traitement simplifié de la classe II par ancrages visses	Animateur : P. Baron
	Atelier assistantes et praticiens : set up et thermoformage	Animateur : R. Mazeroli
	Atelier assistantes et praticiens : gestion de stock et tracabilité	Animateurs : A. Vigie Du Cayla, G. Vigie Du Cayla
	Journée des assistantes : assistantes dentaires en orthodontie : c'est tip top	Présidents de séance : C. Bourdillat Mikol, E. Doutremepuich Conférenciers : S. Benitsa, G. Choukroun, F. Pourrat, A. Spanu
	Extractions : repousser les limites ?	Présidents de séance : O. Sorel, M. Rotenberg Conférenciers : D. Brezulier, B. Nourry, A. Horn, C. Dunglas, J. Ferri
	Imagerie des anomalies dentaires et des dents incluses	Conférencier : R. Felizardo

Speed Stripping par oscillation

Parfaite précision des valeurs de stripping pour traitements par aligneurs.

Ouverture des points de contact ou séparateur.

Harmonisation de surfaces d'usure : coronoplastie
Dysharmonies DDD et DDM.

Le protocole permet de rétablir l'émail à sa brillance initiale dans la même séance, le gain de temps est considérable.



Ortho-strips



Le contre angle permet :
12 positions fixes et
une position libre.

Proxoshape



Retrait à plat de la colle
après dépose, et grande
précision pour les débords.



Contre angle
oscillant non rotatif
avec ou sans lumière

OFFRE
JO 2015 stand M02 et ADF stand 3M31

Kit stripping



5 orthostrips mécaniques / éjecteur / Contre angle

Offre N° 1

~~912,00 €~~

820,80 € TTC le CA sans lumière

~~1140,00 €~~

1026 € TTC le CA avec lumière

Offre N° 2

Pour l'achat d'un kit
recevez gratuitement
1 kit de jauges et 2 Proxoshapes



Master Kit IPR

En avant première !!!
Présentation aux Journées
de l'Orthodontie 2015

Nos partenaires



Novembre

Paris,
6 novembre 2015
De 17h30 à 20h00
Bracestorm european
Equipe Genius
Inscriptions :
Mail : cpavot
@myorthopartner.com

Paris,
6 novembre 2015
de 9h30 à 17h
« Atteindre une parfaite
harmonie dentaire,
squelettique et faciale »
Dr Luis Carrière
Orthoplus
Tarif et inscription :
Web : Journees-orthodontie.org

Paris,
du 6 au 9 novembre 2015
**Journées de l'orthodontie
stand M16**
Inscriptions :
cpavot@myorthopartner.com

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

Paris,
14 novembre 2015
**Stage de perfectionnement
Le ronflement, l'apnée
du sommeil, les orthèses
d'avancée mandibulaire**
Animé par Serge Bénitsa
Contact : lfod
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 familiale
Par le Dr. Bruno Bonnet
Contact : Color
Inscriptions :
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 : lfod
Tél. : 01 30 44 24 26
Mail : contact@ifod-France.fr

Nantes, 19 au 21 novembre 2015
Le congrès du sommeil
Tél. : 05 56 32 82 29
Mail : contact
@lecongresdusommeil.com
Web : lecongresdusommeil.com

Lille, 23 novembre 2015
**Atelier de perfectionnement
en éducation 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
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

Décembre

Lorient,
3 décembre 2015
**Les traitements actuels
en dyschromies dentaires**
Paul Miara
Contact : Labophare formation -
Audrey Falkenrodt
Tél. : 05 56 34 93 22
Mail : audrey.falkenrodt
@acteongroup.com
Web : labophare-formation.com

Paris,
3 décembre 2015
**Les gouttières d'éducation
fonctionnelle**
Par le Dr P. Nicolleau
Les séminaires Ormco
Info : 00800 30 32 30 32
Mail : Maria.castagnetta
@ormco.com
Inscriptions :
Mail : contact
@seminairesormco.com
Web : www.ormco.fr

Strasbourg, 3 décembre 2015
Traitement global des classes II
Contact : SBR Nord-Est
Dr Mireille Biegel
Mail : mireille.biegel@orange.fr
Web : www.bioprog.com

Paris, 4 décembre 2015
**Formation à l'utilisation des
gouttières orthodontique 3D
Clear path France**
Avec les Drs Francise Bassigny
et Bashar Taha
Pour toutes informations :
Tél. : 01 73 75 91 64
Port. : 06 12 28 05 72

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 : lfod
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

Marseille, 7 décembre 2015
**Prise en charge globale
par le kinésithérapeute de la
rééducation maxillo-faciale**
Contact : SBR Sud-Est
Tél. : 04 31 41 22 70
Mail : jean.lacout@orange.fr

Paris, 10 décembre 2015
Le risque iatropathogène en ODF
Contact : sfodf
Tél. : 01 43 80 72 26
Mail : sfodf@wanadoo.fr

Paris, 10 décembre 2015
**« Alias Lingual Straight
Wire System »**
Par le Docteur G. Scuzzo
Les Séminaires Ormco
Tél. : 00800 3032 3032
Mail : Maria.castagnetta@ormco.com
Inscriptions :
contact@seminairesormco.com
Web : www.ormco.fr

Igny, 10 décembre 2015
Atelier de mise en œuvre
Education Fonctionnelle
 Dr Choukroun
 et Mme Barthelet Favart
 Contact : Régine COQ
 Mail : orthoplus@orthoplus.fr
 Web : www.orthoplus.fr

Paris, 10 décembre 2015
Invisalign Training Course
formation initiale
 Tél. : 0800 90 45 21
 Mail : france-info@aligntech.com
 Web : www.aligneu.com

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

Ivry-sur-Seine
12 - 13 décembre 2015
Atelier LROC - Pliage
et Adaptation LROC
des Lip-Bumpers de Korn
 Par le Dr. Bruno Bonnet
 Inscriptions
 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

Ivry-sur-Seine
12 - 13 décembre 2015
Atelier LROC Pliage
et adaptation LROC
des Lip-Bumpers de Korn
 Par le Dr. Bruno Bonnet
 Contact : Color
 Inscriptions :
 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

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
 Mail : flang@americanortho.com
 Tél. : +33 1 49 38 16 60

Paris, 13 et 14 décembre 2015
Conférence plénière
éducation fonctionnelle
 Drs Rollet, De Brauwere, Mounsi,
 Lacout, Deroze, Geas,
 Mmes Girard et Fournier
 Contact : Régine COQ
 Mail : orthoplus@orthoplus.fr

Paris, 13 et 14 décembre 2015
Damon update :
4 demi-journées pour intégrer
excellent, transcender le système
Damon (niveau III)
 Par le Docteur
 P. Van Steenberghe
 Les séminaires Ormco
 Info : 00800 30 32 30 32
 Mail : maria.castagnetta@ormco.com
 Inscriptions :
contact@seminairesormco.com
 Web : www.ormco.fr

2016 Janvier

Paris, 8, 9 et 10 janvier 2016
CQP en ODF : 1^{er} module
Les modèles d'étude
en orthodontie
 Le numérique et l'impression 3D.
 Animé par Serge Bénitsa
 Contact : Ifod
 Tél. : 01 30 44 24 26
 Mail : contact@ifod-France.fr

Ivry-sur-Seine,
9 - 10 janvier 2016
Atelier LROC - Classe III
et Insuffisance Faciale
 Par le Dr. Bruno Bonnet
 Inscriptions
 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,
17 et 18 janvier 2016
Une orthodontie lingual
de confort pour tous
 Dr Jean-François Ernoul
 en collaboration avec
 le laboratoire Comiro
 Module 3 et 4
 Contact : GC Orthodontics
 Mail : n.godard@gcorthodontics.eu

Paris,
18 janvier 2016
Société Bioprogressive
Ricketts - Ile de France
« La Zen Orthodontie »
 Contact : Dr Hanh Vuong-Pichelin
 Tél. : 01 47 27 45 73
 Mail : hanh.vuong@wanadoo.fr
 Web : www.bioprog.com

Paris
18 janvier 2016
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

Clermont-Ferrand
23 janvier 2016
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

Aix-en-Provence,
23, 24 et 25 janvier 2016
L'orthodontie de l'adulte
promo 2014 - session 6/8
 Contact : Académie d'Orthodontie
 Mail : contact@academie-orthodontie.fr
 Web : www.academie-orthodontie.fr

Munich,
29 et 30 janvier 2016
User meeting Orthocaps
Traitements par aligneurs
 par le Dr Wajeeh Khan
 RMO Europe Service
 cours et séminaires
 Tél. : 03 88 40 67 35
 Mail : seminaires@rmoeurope.com
 Web : www.rmoeurope.com

Ivry-sur-Seine
30 - 31 janvier,
et 1^{er} février 2016
Séminaire LROC-1.
ELN de Bonnet,
Insuffisance Faciale
et Thérapeutique
Linguo-Ramo-Occluso-
Corticale en 1 temps
 Par le Dr. Bruno Bonnet
 Inscriptions :
 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 17^e, 31 janvier 2016
Cours Genius System
« Confort et Efficacité »
 Dr Ephraïm Medina
 Contact : Cécile Pavot
 Mail : cpavot@myorthopartner.com

Février

Fort de France (Martinique)
19, 20, 21 et 22 février 2016
Le point sur l'orthodontie
adulte session 1/2
 Contact : Académie d'Orthodontie
 Mail : contact@academie-orthodontie.fr
 Web : www.academie-orthodontie.fr

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

→ Courchevel
28 février au 6 mars 2016
Ortho partner evasion:
congrès recherche &
développement Courchevel
Inscription :
Mail : cpavot@myorthopartner.com

Mars

Ivry-sur-Seine,
12 - 13 - 14 mars 2016
Séminaire LROC-2.
Analyse architecturale
de Delaire, diagnostic
de l'insuffisance faciale
et thérapeutique linguo-
ramo-occluso-corticale
en 1 temps
Par le Dr. Bruno Bonnet
Inscriptions
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, 19 au 20 mars 2016
Cours orthodontie
linguale : «lingual liberty»
Dr. Didier Fillion
Inscription :
Mail : cpavot@myorthopartner.com

Aix-en-Provence,
19, 20 et 21 mars 2016
L'orthodontie de l'adulte
promo 2015 - session 3/5
Contact : Académie d'Orthodontie
Mail : contact@academie-
orthodontie.fr
Web : www.academie-
orthodontie.fr

Paris, 21 mars 2016
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

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

Japon / Taiwan
30 mars au 9 avril 2016
Ortho partner evasion :
congrès scientifique japon
Inscription :
cpavot@myorthopartner.com

Avril

Aix-en-Provence,
2, 3 et 4 avril 2016
L'orthodontie de l'adulte
promo 2014 - session 7/8
Contact : Académie d'Orthodontie
Mail : contact@academie-
orthodontie.fr
Web : www.academie-
orthodontie.fr

Ivry-sur-Seine, 2 - 3 - 4 avril 2016
Séminaire LROC-3.
Bielles de Herbst et
thérapeutique linguo-ramo-
occluso-corticale en 1 temps
de l'insuffisance faciale
par le Dr. Bruno Bonnet
Inscriptions
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

Mai

Marseille, 13 et 14 mai 2016
88^e réunion scientifique de
la SFODF
Echec aux échecs en
orthopédie dento-faciale
Contact : SFODF
Mail : sfodf@sfodf.org
Web : www.sfodf.org

Fort de France (Martinique),
20, 21, 22 et 23 mai 2016
Le point sur l'orthodontie
adulte Session 2/2
Contact : Académie d'Orthodontie
Mail : contact@academie-
orthodontie.fr
Web : www.academie-
orthodontie.fr

Marseille, 22 mai 2016
Cours Genius System
"Confort et Efficacité"
Dr Ephraim Medina
Contact : Cécile Pavot
Mail : cpavot@myorthopartner.com

Ivry-sur-Seine, 28 - 29 mai 2016
Atelier LROC Classe II sévères
et Insuffisance Faciale
par le Dr. Bruno Bonnet
Inscriptions :
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

Juin

Clermont-Ferrand,
4 juin 2016
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

Ivry-sur-Seine, 4 - 5 - 6 juin 2016
Séminaire LROC-4. Conjonction
ELN/Lip-Bumpers mini-
activateur-antérieur - vertical
et thérapeutique linguo-ramo-
occluso-corticale en 1 temps
de l'insuffisance faciale
par le Dr. Bruno Bonnet
Inscriptions
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, 6 juin 2016
Mini-vis d'ancrage
en orthodontie :
pourquoi, comment ?
Cours du Dr Christophe Lesage
RMO Europe Service cours
et séminaires
Tél. : 03 88 40 67 35
seminaires@rmoeurope.com
www.rmoeurope.com

Ivry-sur-Seine,
18 - 19 juin 2016
Atelier LROC
Classe I Rétro/Rétro
et Insuffisance Faciale
par le Dr. Bruno Bonnet

Séminaire d'orthodontie

10 et 11 mars 2016
Paris

- Notre profession évolue très vite. Et vous ?
- Boostez votre activité de façon décontractée
- 9 systèmes-clés pour y arriver

Contact :
Mme Clémence Vanel
Tél. : 04 42 108 108 -
Mail : contact@binhas.com
Web : www.binhas.com

Inscriptions :
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

Aix-en-Provence,
25, 26 et 27 juin 2016
L'orthodontie de l'adulte
promo 2015 - session 4/5
Contact : Académie d'Orthodontie
Mail : contact
@academie-orthodontie.fr
Web : www.academie-orthodontie.fr

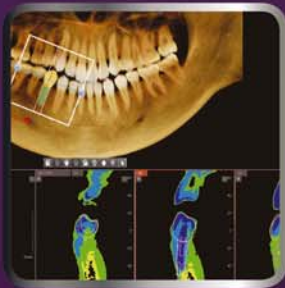
Monaco, 27 juin 2016
Traitements par aligneurs
formation à l'utilisation
et certification
Cours du Dr Wajeeh Khan
RMO Europe Service cours
et séminaires
Tél. : 03 88 40 67 35
Mail : seminaires
@rmoeurope.com
Web : www.rmoeurope.com

Juillet

Aix-en-Provence,
2, 3, 4 juillet 2016
L'orthodontie de l'adulte
Promo 2014 session 8/8
Contact : Académie d'Orthodontie
Mail : contact@academie-
orthodontie.fr
Web : www.academie-orthodontie.fr

SPÉCIALISTE
DE LA
RADIOLOGIE
DENTAIRE

Dental Pioneer
VATECH



DÉCOUVREZ
L'INNOVATION
SANTÉ 2015

NOUVEAUTÉ

PaX-i3D Smart SC ^{12x9}

-  un cliché 2D et 3D :
2 clichés en une seule prise
-  Idéal pour l'implantologie
-  Design attractif
-  Technologie green de
réduction des rayons X

**JOURNÉES
DE L'ORTHODONTIE**

STAND **P16 TER**
du 6 au 9 nov. 2015

SALON DE L'ADF

STAND **3M54**
du 24 au 28 nov. 2015

À découvrir



EZ Sensor ^{Soft}
NOUVEAU CAPTEUR
SOUPLE

Soigner Zen.

www.vatech-france.fr

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

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

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

Collaboration

64 - PAU

Réf. 2CPP

Mutualité 64 recherche pour son Centre de Santé Dentaire Mutualiste de Pau (64000) un chirurgien-dentiste dédié à l'orthodontie. Contrat salarié à durée indéterminée. Poste à temps partiel dans un premier temps pouvant à terme basculer à temps complet. Poste à pourvoir en fonction des disponibilités du candidat retenu. Rémunération variable, pourcentage selon le chiffre d'affaires (consultations et traitements). Possibilité de tickets restaurant, mutuelle, intéressement, prévoyance, retraite complémentaire. Travail en binôme avec assistante dentaire qualifiée et plateau technique performant : panoramique dentaire numérisée, cone beam (+ téléprofil), RVG, salle de stérilisation centralisée.

Tél. : 05 59 46 30 10

Mail : rh@mutualite64.fr

CABINET

Vente

34 - MONTPELLIER

Réf. H093



Montpellier, beau quartier. Cessation d'activité, praticien qualifié ODF, exercice féminin en solo, orienté qualité. Excellente patientèle, 70m2, 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.
<http://www.dentaloffice.simplesite.com>
Tél. : 06 10 66 16 71
Mail : axemayjow@gmail.com

MATERIEL

Achat

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

68 - HAUT-RHIN

Réf. R75Q



Vends fauteuil technodont 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



DOCTEUR LUIS CARRIERE. D.D.S., M.S.D., PH.D..

| Spécialiste en Orthodontie et Orthopédie-Dento-Faciale

- Diplômé de Chirurgie dentaire, UCM (Madrid, 1991)
- Master en Orthodontie à l'Université de Barcelone (UB)
- 1^{er} prix "Joseph E. Johnson Award" de l'*American Association of Orthodontists* (San Francisco, 1995)
- Doctorat en orthodontie (Cum Laude) Univ. de Barcelone en 2006 (UB)
- 1^{er} prix de l'International Design award Delta Gold ADI-FAD avec le *Carriere Distalizer MB* (2009)
- Membre de la commission de rédaction de la revue *the American Journal of Orthodontics and Dentofacial Orthopedics*.
- Membre de la rédaction du *Journal of Clinical Orthodontics*
- Inventeur du Carriere Motion et du Bracket Auto ligaturant Carriere SLX
- Professeur dans plusieurs départements d'orthodontie Universitaires aux USA, Amérique du Sud, Europe and Asie.
- Conférencier international à travers le monde.
- Cabinet d'Orthodontie Exclusive à Barcelone

Tirer le meilleur parti de la biomécanique et de la biologie

D'après le docteur Luis Carriere, plus que jamais, le champ de notre discipline orthodontique s'étend depuis les dents, au squelette facial, et au visage tout entier. Lors d'un traitement orthodontique même simple, ces trois dimensions sont toujours en interrelation. C'est l'harmonie finale du visage du patient que le praticien doit prendre en charge.

“Faire de cette mise en classe I le premier pas du traitement le simplifie et le raccourcit considérablement, tout en augmentant la qualité globale de nos traitements”

L'approche du Dr Carriere est centrée sur la face. Il a créé le correcteur sagittal ou Motion, pour permettre l'obtention rapide d'une plateforme de Classe I.

Le correcteur sagittal permet d'atteindre rapidement, sans extraction, de façon prédictible, renouvelable et non invasive, une plateforme de classe I (que le point de départ soit une dysmorphose de classe II ou de classe III). Faire de cette mise en classe I le premier pas du traitement le simplifie et le raccourcit considérablement, tout en augmentant la qualité globale.

Il devient ainsi très simple, dès les premiers temps du traitement, de replacer les secteurs latéraux et postérieurs en les déplaçant en bloc, pour atteindre la classe I molaire et canine. C'est à partir de cette plateforme de classe I, que le bracket autoligaturant passif Carriere SLX s'utilise comme complément idéal pour finir le cas, avec des forces légères et une friction minimale.

Faire de cette mise en classe I le premier pas du traitement le simplifie et le raccourcit considérablement, tout en augmentant la qualité globale de nos traitements. Les orthodontistes sont responsables de l'harmonie faciale du patient : en tirant le meilleur parti de la biomécanique et de la biologie, en apprenant à exprimer le meilleur des nouveaux alliages et des nouveaux brackets, ce protocole permet de simplifier et d'améliorer le traitement, à la fois pour les orthodontistes... et pour les patients ! Luis Carriere sera présent à la conférence pré-congrès des Journées de l'Orthodontie le vendredi 06 novembre et sur le stand d'Orthoplus (M05) le samedi 7 novembre pour présenter son concept, rencontrer ses confrères et échanger sur l'avenir des techniques en orthodontie...

** L'appareil Carriere Motion est un appareil de correction sagittale pour la correction des cas de Classe II et Classe III par une approche faiblement invasive d'orthodontie sans extractions*

GESTION

© Allia / stockphoto



VIE DE LA PROFESSION

© Tempura / stockphoto



Aux prochains
sommaries

**Acheter
le local
de son cabinet
une question
de sécurité ?**

**Les secrets
bonheur**
des praticiens heureux
au travail

Retrouvez-nous sur www.edp-dentaire.fr

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



orthocaps®

**Traitements par aligneurs,
architectes de sourires !**

JO 2015 :
STAND M11
Paris

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

CERTIFICATIONS ORTHOCAPS :

18 janvier 2016 - PARIS • 21 mars 2016 -
PARIS • 27 juin 2016 - MONACO • 22 sep-
tembre 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 - 29/09/2015



Distribué par

**RMO**®
rocky mountain orthodontics EUROPE

Synergistic Solutions for
Progressive Orthodontics

LUNO™

AMERICAN FORGED INSTRUMENTS

American Orthodontics vous présente ses nouveaux instruments LUNO. Ces instruments de grande qualité assurent des performances fiables et concourent à l'image haut de gamme de votre cabinet d'Orthodontie.

TESTÉS À LA MAIN BIEN AU-DELÀ DES SEUILS IMPOSÉS PAR LES NORMES INDUSTRIELLES

ARTICULATION AFFLEURANTE ET POLIE CONÇUE POUR UNE PERFORMANCE CONSTANTE

ELÉGANTE FINITION DEUX TONS

MARQUAGE PERMANENT AU LASER

Pour plus de renseignements, n'hésitez pas à contacter votre représentant AO ou à visiter notre stand M14 lors des Journées de l'Orthodontie

