

# orthophile

MIEUX MANAGER SON CABINET D'ORTHODONTIE



34   
DOSSIER  
MANAGEMENT

COMMUNICATION



*Savoir formuler  
un reproche*

46

32

GESTION

Comment protéger son  
patrimoine personnel  
en cas de pépin ?

56

ENVERS DU DÉCOR

Biotech Dental  
une société innovante

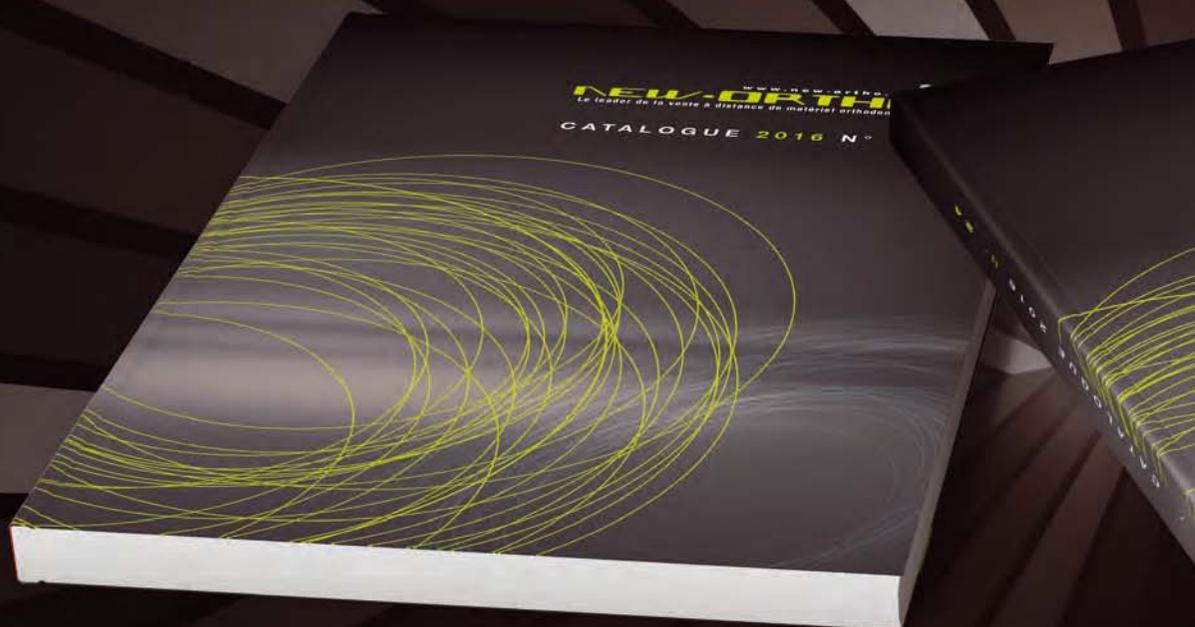
# NEW-ORTHO



Vente à distance de matériel orthodontique dep

Nouveau catalogue 2016 N°24

NEW-ORTHO

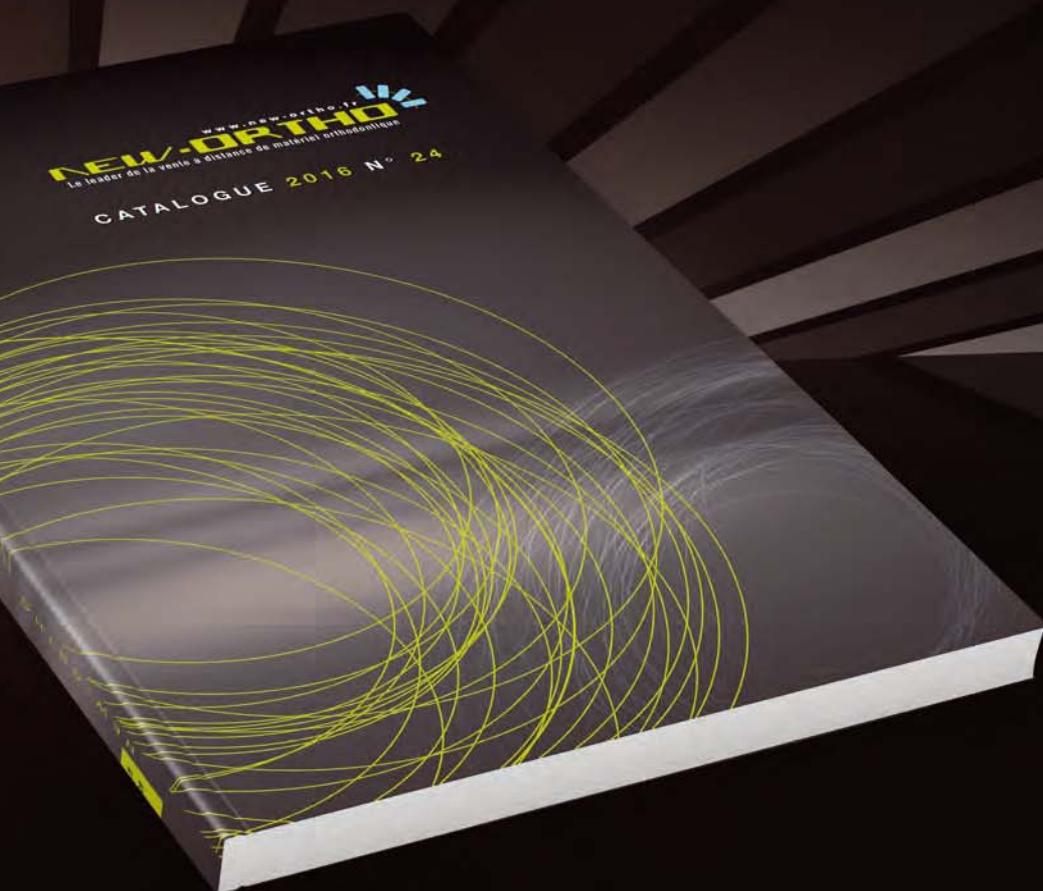


## Le nouveau catalogue 2016 - n°24 est arrivé !

Une gamme complète de produits et de marques



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**

06117 LE CANNET CEDEX - FRANCE



# ALTITUDE

## NOUVEAU BRACKET AUTO-LIGATURANT

- ✓ **Bracket autoligaturant métal à clapet**
- ✓ **Technologie MIM pour une fabrication plus précise**
- ✓ **Système de clapet breveté (ouverture avec instrument et fermeture avec les doigts)**
- ✓ **Design Bracket double plot avec possibilité de ligaturer à tout moment**
- ✓ **Ailettes profilées**
- ✓ **Contours arrondis pour un meilleur confort du patient**
- ✓ **Base 80 mesh avec fort pouvoir rétentif**
- ✓ **Corchets distaux pour 3-4 et 5**
- ✓ **Disponible en Roth .018 et .022 / MBT 0.22**

Dispositif Médical de Classe IIa - CE 0483 - Réservé aux professionnels - Non remboursé par les organismes d'assurance santé - Merci de respecter les conditions d'utilisation présentes sur l'étiquette - 20/01/2016



## Je réussis donc je suis ?

Les plus jeunes parmi les diplômés (mais aussi certains praticiens expérimentés), avancent sur un ton mi-aveu, mi-fierté : « *je suis perfectionniste* » pensant faire état d'une formidable qualité, sauf que... La quête de la perfection n'est pas une qualité, ni même une ressource, tant s'en faut, il s'agit tout au plus d'une punition que l'on s'inflige !

Très tôt, nous sommes encouragés (par nos parents, nos enseignants... puis par nous-mêmes, très enclins à prendre le relais) à être performants et nous sommes récompensés pour le travail bien fait (et souvent même punis si les objectifs qui nous sont fixés ne sont pas atteints). Notre culture a tendance à récompenser les perfectionnistes pour leur volonté de se fixer des objectifs élevés et leur motivation à les atteindre. Et ces derniers sont effectivement souvent très performants, mais le prix à payer de leur succès peut être très élevé. « *Je réussis, donc je suis* » est le leitmotiv de tous les perfectionnistes. Cette quête (celle, non de la performance mais de la perfection) peut mener à une vie de frustrations, de doutes... voire d'immobilisme.

**« Si vous n'avez pas honte par la première version de votre produit, c'est que vous l'avez lancé trop tard »**

Le perfectionniste trouve ses exigences parfaitement fondées, évidemment puisqu'elles le poussent à travailler. Et si elles le poussaient surtout à s'accabler ? À force de pression et de critiques contenues, le perfectionniste n'est finalement jamais satisfait : ce qui n'est pas parfait ou réussi à 100 % étant un échec. La philosophie du « tout ou rien » est très présente chez les perfectionnistes. Des croyances telles que « *si mon travail n'est pas parfait, il ne vaut rien* » et « *je dois exceller en tout* » lui sont familières. La grande ironie

du perfectionnisme, malgré cette volonté d'airain de réussir, est de porter souvent de grands coups de frein à l'action (la peur de l'échec, cela vous rappelle quelque chose ?).

La personne consciencieuse, proche en apparence, mais très éloignée en valeur du perfectionniste, s'impose des objectifs d'excellence possibles à atteindre, elle va savoir doser ses efforts et établir ses priorités sans négliger l'importance des détails. Elle sera flexible et ajustera ses propres exigences selon le contexte ou l'activité. Autocritique, elle acceptera ses propres erreurs et cherchera à les corriger. Elle éprouvera du plaisir et de la satisfaction dans la réalisation de ses projets et dans l'atteinte de ses objectifs. Elle sait l'avenir de façon réaliste et cherche à prévenir les difficultés

Mieux vaut s'atteler à devenir consciencieux plutôt que souffrir dans le perfectionnisme, non ? Par essence imparfaits, pourquoi nous imposer une quête impossible de perfection ?

En revanche, nous sommes tout à fait invités à donner dans notre vie professionnelle et personnelle le meilleur de nous-mêmes... « *Si vous n'avez pas honte par la première version de votre produit, c'est que vous l'avez lancé trop tard* » tranchait Red Hoffman, le fondateur de LinkedIn... un remède contre l'inaction perfectionniste !

Bonne lecture

**orthophile**

MIEUX MANAGER SON CABINET D'ORTHODONTIE

Abonnez-vous sur [edp-dentaire.fr](http://edp-dentaire.fr)

**Directeur de publication :** Jean-Marc QUILBÉ  
direction@independentaire.fr

Une publication de la société EDP Santé  
SARL de presse au capital de 200 000 euros  
RCS d'Evry 429 728 827

**Directrice des rédactions :** Guyline MASINI

**Rédacteur Graphiste :** Camille TISSERAND,  
Bérengère BRISSY

**Rédaction :** Dr Paul AZOULAY,  
Anais BAYLE-BERNADOU,

Me Rudyard BESSIS, Bérengère BRISSY,  
Dr Alain CHANDEROT, Olivia FERRANDINO,  
Guyline MASINI, Rémy PASCAL,  
Brigitte POSTEL, Xavier RIAUD,  
Dr Morton SOBEL

**Abonnement - Marketing - Petites Annonces :**

Céline BAI0 - Sarah ESCOUBAS - Martine LARUCHE  
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 :** © PeopleImages / Istockphoto

# Issu de la rééducation du dos LE SIÈGE À LA MOBILITÉ 3D

Satisform®  
Générateur de mouvements



MOBILITÉ  
3D



OSTEOSEAT® Premium & OSTEOSEAT® Exclusif

L'OSTEOSEAT® vous accompagne dans tous vos mouvements,  
les pieds au sol ou les jambes suspendues.

\*Valable sur un OSTEOSEAT® Exclusif sans options de selleries ou OSTEOSEAT® Bloc Opérateur or frais de retour (49€ TTC).

09 81 12 72 30

www.satisform.com





## 38

### Comment maintenir la motivation de mon assistante ?

Au-delà du salaire, existent d'autres façons d'amarrer son personnel au port du cabinet. Du développement personnel au sentiment d'appartenance : pistes vertueuses.

# 28

## Cabinet d'ailleurs

### Dr Mélodie Su & Dr Kamel Benaissa

C'est à l'extrémité nord de l'île, dans la capitale Taïpei oscillant entre modernité et tradition, que les docteurs Mélodie Su et son mari Kamel Benaissa ont ouvert il y a plus de vingt ans, la Chiung-Yin Dental Clinic.

## Droit

# 42

### J'installe des caméras, dans le respect du droit

Quels sont nos devoirs en tant qu'employeur ? Le point sur la législation.



© papadesign / stockphoto.com

Abonnez-vous sur [www.edp-dentaire.fr](http://www.edp-dentaire.fr)

#### ACTUALITÉS

- 03** Éditorial de la rédaction
- 05** Actualités
- 26** Ça va sortir  
Philippe Salah & Franco Bumbolo

#### PORTRAIT

- 28** Cabinet d'ailleurs  
Dr Mélodie Su & Dr Kamel Benaissa  
Taiwan

#### NOTRE ENTREPRISE

- 32** Gestion Protéger?
- 34** Management Primes
- 38** Management Évolution
- 42** Droit  
Quand et comment renégocier ses crédits ?
- 48** Communication  
Emettre un reproche

## DOSSIER MANAGEMENT



- 50** Service en +  
Blanchiment
- 56** Envers du décor  
Biotech

#### VOUS

- 62** Forum
- 64** Agenda
- 70** Petites annonces
- 72** Lecture



# 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](http://www.zenium.fr)



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

## PATIENTS

## Qui sont les bénéficiaires de la CMU-C ?



©Hemajust / istockphoto

Les bénéficiaires de la CMU-C sont nettement plus jeunes que le reste de la population : en 2012, 55 % d'entre eux ont moins de 30 ans, contre 34 % pour le reste de la population (d'après l'enquête Santé et protection sociale).

Un tiers sont des enfants de moins de 16 ans. À l'opposé, seuls 6 % des bénéficiaires de la CMU-C ont 60 ans ou plus, alors que cette tranche d'âges représente 26 % de la population. Le montant de l'allocation de solidarité aux personnes âgées (ASPA), aussi appelé minimum vieillesse, est supérieur au plafond de ressources de la CMU-C, ce qui explique la faible représentation des personnes âgées.

Les familles avec enfants sont surreprésentées, et plus encore les familles monoparentales : la moitié des bénéficiaires de la CMU-C vivent dans une famille monoparentale, contre 12 % des autres assurés. En 2012, 77 % d'entre eux appartiennent à des ménages d'ouvriers ou d'employés, contre 48 % des autres assurés. Les ménages des bénéficiaires de

la CMU-C sont moins souvent en emploi. En 2012, 38 % d'entre eux appartiennent à un ménage dont la personne de référence est au chômage, contre 4 % pour les autres assurés complémentaires. Parmi ceux qui occupent un emploi salarié, 60 % ont un contrat précaire (contrat à durée déterminée [CDD], intérimaire, vacataire, emploi aidé), soit cinq fois plus que dans le reste de la population. La majorité d'entre eux travaillent à temps partiel (58 %), et ce temps partiel est deux fois plus souvent subi chez les bénéficiaires de la CMU-C que chez les autres salariés. Enfin, les bénéficiaires de la CMU-C sont deux fois moins nombreux à avoir le baccalauréat ou un diplôme de l'enseignement supérieur que les autres assurés. En 2012, 35 % d'entre eux n'ont aucun diplôme (contre 13 % dans le reste de la population).

## Cancer et hasard

Le Monde souligne qu'une étude publiée le 17 décembre dans la revue Nature relance le débat sur le rôle du hasard dans la survenue du cancer. Pour déterminer la part de hasard, la nouvelle étude a choisi de retenir, dans différents tissus présentant le même niveau de divisions cellulaires, ceux qui ont le taux de cancer le plus bas. Les chercheurs ont conclu que 70 % à 90 % du risque est d'origine environnementale.

## SMIC

## Le taux horaire brut du Smic passe au 1er janvier 2016 de 9,61 € à 9,67 €

Le taux horaire brut du Smic est fixé à compter du 1er janvier 2016, à 9,67 €. Quant au Smic mensuel brut, il s'élève à 1466,65 € pour une durée de travail de 151,67 heures (35 heures par semaine) contre 1457,55 € actuellement.

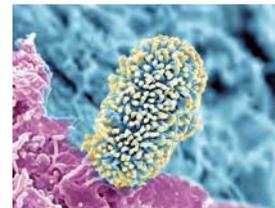
En savoir plus sur : <http://business.lesechos.fr/entrepreneurs/ressources-humaines/dossiers/Les-changements-sur-la-feuille-de-paie-en-2016/le-smic-a-9-67-en-2016-205721.php?Qrvo3qub0K5yFdLP.99>



©Hemajust / istockphoto

## INSOLITE

## Art ou biologie ?



Organisé depuis 2012 par la Fédération des sociétés savantes américaines pour la biologie expérimentale, le palmarès de BioArt est une compétition qui récompense des photos et des vidéos faites par des biologistes dans le cadre de leurs recherches.

Pour cette cuvée 2015, 11 images et 2 films ont été récompensés dont un qui concerne l'univers dentaire : Olivier Duverger\* and Maria I. Morasso\* du National Institute of Arthritis and Musculoskeletal and Skin Diseases, National Institutes of Health, Bethesda, MD pour leur recherche « *Tooth enamel development and structure* ». Cette image de microscopie électronique à balayage montre le motif de réseau formé par des tiges de l'émail.

Le reste à voir là : [www.faseb.org/Resources-for-the-Public/Scientific-Contests/BioArt/2015-BioArt-Winners.aspx](http://www.faseb.org/Resources-for-the-Public/Scientific-Contests/BioArt/2015-BioArt-Winners.aspx)

## Prix Georges Villain 2015

Le Dr Xavier Riaud, président du jury du prix Georges Villain d'histoire de l'art dentaire récompensant le meilleur travail d'histoire de l'art dentaire annonce que le prix a été décerné, pour l'année 2015, à Mélanie Decobert, pour sa thèse de doctorat en chirurgie dentaire soutenue à la Faculté dentaire de Paris VII, intitulée *Odontologie légale et Seconde Guerre mondiale: apport au devoir de mémoire*.

## Repères

Indicateurs Insee

Croissance éco.

**+0,3 %**au 3<sup>e</sup> trimestre 2015+0,0 % au 2<sup>e</sup> trim. 2015

Chômage

**10,6 %**au 3<sup>e</sup> trimestre 201510,3 % au 2<sup>e</sup> trim. 2015

Inflatio

**+0,2 %**

en déc. 2015

+0,0% en nov. 2015

Consommation

**-1,1 %**

en nov. 2015

-0,7 % en oct. 2015

Climat des affaires

**101\***

en déc. 2015 (102 en nov.)

\*en indice (base 100 en 1977)

ALTITUDE / RMO EUROPE

## Altitude : le nouveau bracket de RMO Europe



- Bracket autoligaturant métal à clapet
- Technologie MIM pour une fabrication plus précise
- Système de clapet breveté (ouverture avec instrument et fermeture avec les doigts)
- Design Bracket double plot avec possibilité de ligaturer à tout moment
- Ailettes profilée
- Contours arrondis pour un meilleur confort du patient
- Base 80 mesh avec fort pouvoir rétentif
- Crochets distaux pour 3-4 et 5
- Disponible en Roth .018 et .022 / MBT 0.22
- Identification par marquage Palmer au laser sur base

→ RMO Europe

[www.rmoeurope.com](http://www.rmoeurope.com) - Tél. : 03 88 40 67 40

## RECHERCHE



### Fabrication in vivo des vaisseaux sanguins artificiels les plus fins au monde

L'équipe du Dr Yasuhide Nakayama, du département d'ingénierie biomédicale du National Cerebral and Cardiovascular Center dans la préfecture d'Osaka, a développé une méthode pour fabriquer in vivo des vaisseaux sanguins de 0,6 mm de diamètre, le record mondial à ce jour.

Le procédé de fabrication consiste à insérer une fine tige de silicium (0,6mm de diamètre) dans le corps d'une souris. En un ou deux mois, ce corps étranger est naturellement recouvert de collagène, et il suffit d'extraire la tige pour obtenir un tube ultrafin en collagène. Ce matériau assure une grande fiabilité à ces vaisseaux sanguins artificiels : malgré leur diamètre très fin, ils ont fonctionné normalement pendant plus de 6 mois après transplantation. Cela constituerait ainsi un progrès majeur par rapport aux vaisseaux artificiels en fluoroplastiques utilisés actuellement, lesquels sont susceptibles d'entraîner la formation de caillots sanguins même lorsqu'ils font 6 mm de diamètre.

Source : [http://ajw.asahi.com/article/sci\\_tech/medical/AJ201511270001](http://ajw.asahi.com/article/sci_tech/medical/AJ201511270001)

## LIRE

### Happy management



Qu'est-ce que l'enthousiasme ? À quoi ressemble un manager enthousiaste ? Comment cultiver la flamme dans un contexte de crise ou de démotivation ? Et si l'enthousiasme était la clé ? Loin des caricatures, les auteurs montrent dans ce livre

qu'un nouveau type de management est possible, un management qui place l'homme et les relations humaines au cœur de la performance, un management qui s'affranchit des contôles pour donner à chacun l'espace de liberté auquel il aspire afin de libérer son potentiel et de participer à la performance collective. La clé de ce management, c'est l'enthousiasme qui réside en chacun de nous, qui nous permet de mieux vivre, de réaliser et de faire réaliser des progrès insoupçonnés dans les entreprises, de créer de la valeur économique et personnelle. Puisque l'enthousiasme est communicatif, c'est tout naturellement que les auteurs ont laissé la parole à de nombreux enthousiastes : du manager au managé, du chef d'entreprise à l'ouvrier, en passant par l'étudiant, nous sommes tous concernés ! À partir de ces témoignages, les auteurs livrent les fondements du Happy management en l'opposant au management traditionnel et en donnant des pistes concrètes : stratégie, attitude, posture, modes de recrutement...

#### Biographie de l'auteur

Manager de l'offre « Qualité » chez Cegos, elle accompagne les entreprises dans la mise en place de systèmes de management qualité de service par des actions de formation et de conseil qui mettent le client au cœur de l'action. Elle est auteure de plusieurs livres à succès chez Dunod. Professeure à l'École des Mines de Paris, directeur du Mastère management industriel et Rédacteur en chef de la Revue Française de Gestion Industrielle. Diplômée de l'École Polytechnique, elle est aujourd'hui strategy manager à Holcim.

*Happy management - Osez manager par l'enthousiasme*  
Broché – 6 janvier 2016 de Florence Gillet-Goinard  
(Auteur), Hugues Molet (Auteur), € 1 plus



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

**NOUVEAU**

Gel lésions\*



**SOULAGEMENT  
DE LA DOULEUR**

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

Cire Orthodontique  
de protection\*\*



**PRÉVENTION  
DES LÉSIONS**



Brosse à dents  
Orthodontique

**ÉLIMINATION DE LA  
PLAQUE**

- Élimination mécanique de la plaque et des résidus alimentaires

Bain de bouche  
(Fluor 400 ppm)

**SANS  
ALCOOL**



Gel Dentifrice  
(Fluor 1490 ppm)

**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

**G·U·M**  
HEALTHY GUMS. HEALTHY LIFE.®

**Ortho**

Parce que vos patients méritent des soins spécifiques



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

Pour toute commande, contactez **SUNSTAR** France

DMD FRANCE

## Faites réparer vos instruments rapidement et facilement grâce à DMD Réparations!



DMD France est une entreprise spécialisée dans la vente et la réparation de matériels dentaires. DMD propose un service rapide, de qualité et économique, DMD France est devenu la référence pour la maintenance de votre parc complet de matériels rotatifs et dynamiques.

En seulement 5 étapes, recevez vos instruments réparés chez vous et à moindres frais :  
 Pour faire une demande de réparation, il suffit de se rendre sur le site internet à la page « Demande de Réparation ». Il est possible de faire également la demande simplement par téléphone (04 94 17 80 30). Une Lettre Suivie Sécurisée est alors envoyée gratuitement pour l'envoi du matériel, ou encore DMD programme un enlèvement Chronopost gratuit, pour le lendemain matin (pour toutes demandes faites avant 17 h).

Grâce à la Lettre Suivie Sécurisée, ou à l'enlèvement Chronopost, les instruments défectueux sont envoyés gratuitement à DMD par le praticien. Une fois les instruments reçus, leurs techniciens, agréés par les plus grandes marques, établissent un devis détaillé et entièrement gratuit. La société contacte alors par téléphone et par mail le cabinet pour faire part du devis. En cas de refus de devis le matériel est retourné remonté et sans frais, selon la charte qualité DMD. Lorsque le devis est accepté, la réparation des instruments commence immédiatement. Les délais de réparations varient selon les pannes, toutefois, les instruments sont toujours retournés dans les plus brefs délais (en 24/48 h pour les turbines par exemple). Les instruments sont garantis 6 mois et jusqu'à 12 mois pour les turbines. Lorsque les instruments sont réparés, testés et nettoyés ils sont alors renvoyés via le transporteur sécurisé Chronopost gratuitement et remis en main propre, avec une Lettre Suivie Sécurisée d'avance, pour les réparations futures.

→ <http://dmdentaire.fr/>

SANTÉ PUBLIQUE

### État des lieux de la consommation et de la résistance aux antibiotiques

L'utilisation massive et répétée d'antibiotiques génère au fil du temps une augmentation des résistances bactériennes qui menacent l'efficacité des traitements. A l'occasion de la journée européenne d'information sur les antibiotiques du 18 novembre dernier, l'Institut de veille sanitaire (InVS) et l'Agence nationale de sécurité du médicament et des produits de santé (ANSM) tiennent à rappeler la nécessité de mieux utiliser les antibiotiques afin d'en préserver l'efficacité.

Dans ce cadre, ils publient, pour la deuxième année consécutive, un bilan des données de consommation et de résistance aux antibiotiques en France sur une période de dix ans (2004-2014) et pour la première fois des données de pharmacovigilance relatives aux effets indésirables des classes d'antibiotiques<sup>1</sup>. Au regard de ces résultats, la mobilisation durable et déterminée des prescripteurs, des patients et des pouvoirs publics reste indispensable pour promouvoir le bon usage des antibiotiques.

**Consommation d'antibiotiques :** légère baisse en 2014 mais la tendance sur 10 ans demeure préoccupante. Après 3 années de hausse consécutive, la consommation d'antibiotiques en ville a légèrement diminué en 2014, probablement en lien avec une faible incidence des pathologies hivernales. Néanmoins, avec une consommation supérieure de 7% à celle observée en 2004, l'évolution de la consommation au cours de ces dix dernières années s'inscrit toujours dans une tendance globale à la hausse, notamment pour les pénicillines à large spectre. Dans les établissements de santé, la consommation est en revanche restée stable entre 2013 et 2014. Un usage plus important des carbapénèmes, antibiotiques dits de dernier recours, a toutefois été observé en 2014 comparativement à 2013. Le recours à l'association amoxicilline-acide clavulanique continue de progresser, ce qui constitue un sujet de préoccupation car cet antibiotique est particulièrement générateur de résistances.

#### Résistances aux antibiotiques : des évolutions contrastées.

Si les données restent encourageantes pour le pneumocoque en ville ainsi que pour le staphylocoque doré en secteur hospitalier, avec une diminution de la résistance quasi-constante depuis plus de 10 ans, une vigilance renforcée est toujours nécessaire pour les entérobactéries. Cette famille réunit un grand nombre de bactéries présentes principalement dans le tube digestif, notamment *Escherichia coli*, responsable

en chiffres

## 800 milliards de dollars

C'est le montant des dépenses pharmaceutiques en 2013 dans les pays de l'OCDE soit quelque 20 % du total des dépenses de santé en moyenne si l'on ajoute la consommation hospitalière.



© Lukov / Fotogram

d'infections urinaires, la plus fréquente des infections rencontrées en ville comme à l'hôpital. Chez ces bactéries, l'augmentation des souches productrices de BLSE (bêta-lactamases à spectre étendu) et l'émergence des entérobactéries productrices de carbapénémases, sont particulièrement préoccupantes.

#### Données de pharmacovigilance : effets indésirables des classes d'antibiotiques en 2014

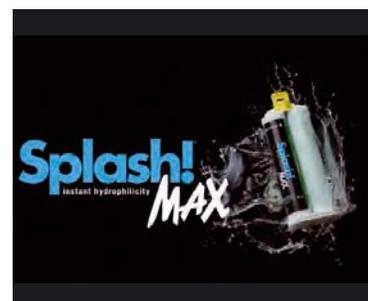
Comme tout médicament, les antibiotiques conduisent parfois à des effets indésirables, variables selon les molécules. Pour la première fois, une analyse spécifique des cas d'effets indésirables notifiés dans la base nationale de pharmacovigilance (BNPV) a été effectuée. En 2014, près de 5 700 cas de patients présentant près de 8 000 effets indésirables liés aux antibiotiques ont été enregistrés<sup>4</sup>. Le nombre d'effets indésirables observés dans la base représente une estimation basse du nombre total d'effets indésirables liés aux antibiotiques, notamment en raison d'une sous-notification par les professionnels de santé. Parmi l'ensemble des cas recensés, 60,5% étaient graves. Les effets indésirables les plus notifiés étaient des atteintes cutanées ou hématologiques, des troubles généraux, des anomalies au site d'administration et des affections gastro-intestinales. Les pénicillines et autres bêta-lactamines représentaient près de la moitié des effets indésirables déclarés.

1. Les données présentées dans cette étude sont issues du secteur hospitalier et de ville.
2. Un groupe de travail spécial pour la préservation des antibiotiques a été mis en place début 2015 par la Ministre en charge des Affaires Sociales, de la Santé et de la Condition des Femmes. Il a rendu ses conclusions en septembre 2015, notamment sur le bon usage de ces médicaments, la recherche et l'innovation dans ce champ.
3. 29,0 DDJ (dose définie journalière) pour 1000 habitants par jour en 2014 contre 30,1 DDJ/1000 habitants/jour en 2013.
4. Plusieurs effets indésirables différents et/ou antibiotiques pouvant être rattachés à un cas.
5. La fréquence de notification des effets indésirables est à mettre en perspective des données de consommation, car les pénicillines et autres bêta-lactamines sont les antibiotiques les plus consommés.

SPLASHMAX DE DENMAT  
ADENT DENTAL SOLUTIONS

## La 2<sup>e</sup> génération SplashMax est disponible

La deuxième génération de Splash, est désormais distribué sur le marché français par la société Adent Dental Solutions.



Développée par Denmat, cette gamme complète de matériaux à empreinte offre de nombreux avantages :

- une hydrophilie instantanée
- une résistance maximale à la déchirure tout en conservant une grande élasticité
- une précision dimensionnelle élevée
- un goût agréable (baie sauvage).
- Disponible en 4 viscosités : Extra Lite, Lite, Medium et Heavy et en deux temps de prise.

Il existe aussi en cartouche pour distributeur 5:1.

→ Adent Dental Solutions

Tél. : 06 63 40 07 86

[contact@adentdentalsolutions.com](mailto:contact@adentdentalsolutions.com)

[adentdentalsolutions.com](http://adentdentalsolutions.com)

### PRESSE SCIENTIFIQUE

Dr Alain Chanderot

## Allo ? La brosse à dents vous parle

Il suffisait d'introduire un microphone et des senseurs dans les touffes de poils pour que l'on réalise la force d'action de ceux-ci sur l'émail, et analyser leur action, salvatrice ou délétère. De la à appliquer à un système d'évaluation et d'information en temps réel de notre geste, il n'y avait pas longtemps à attendre. Selon les auteurs, les modulations sonores seraient une voie pour que les usagers réalisent la qualité de leur brossage et une motivation. Bien sûr, il n'est pas facile de porter des oreillettes pendant cette action ; l'objection est écartée d'une main avec la transmission des impacts sonores à votre téléphone portable...

Hachisu et coll. *Int. J. of Arts and Technology*, 2015 Vol.8, No.4, pp.307 - 324 *Modulating tooth brushing sounds to affect user impressions*

TRUKLEAR / FORESTADENT

## Le bracket «made in germany» par Excellence



### Avantages et intérêts :

- Esthétique
- Autoliguaturant
- Corps et clip en céramique
- Disponible de 5 à 5 mandibule et maxillaire
- Ouverture aisée côté gingival
- Dépose facile
- Pas de risque de fracture ni de bris
- Bénéficie de la base anatomique à crochets inversés

L'équipe commerciale couvrant l'ensemble de l'hexagone se met à votre disposition pour vous le présenter

→ Visitez le site: [www.forestadent.com](http://www.forestadent.com)

## CANCER

### Tabac et alcool, cocktail redoutable



#### En France, deux cancers oro-pharyngés sur trois seraient dus à l'association des deux toxiques : tabac et alcool.

Le Dr Loredana Radoï, chirurgien-dentiste et chercheuse au sein de l'Unité Inserm 1018, qui a récemment publié avec le groupe d'étude Icare une analyse sur le sujet dans *BioMedcentral Cancer*, souligne: « Dans l'idéal, il faut réduire sinon supprimer sa consommation d'alcool et arrêter de fumer, car même les petits fumeurs augmentent leur risque de cancer de la bouche, du larynx et du pharynx ». Elle indique que « fumer et boire a un effet multiplicatif » et représente 70 % de la part attribuable du risque. En revanche, le groupe Icare montre que l'obésité aurait un effet protecteur « par une dilution des cancérogènes, liposolubles, dans la graisse ».

## L'HALITOSE VAINCUE PAR LES GRAINES ?

Dr Alain Chanderot

### L'halitose vaincue par les graines

Un des bons mots que rapporte Aristophane, concernait une jeune femme accablée d'une haleine chargée : « Elle fait tourner toutes les têtes » disait-il. Les ravages de l'halitose sont toujours à l'ordre du jour, et faute de la compréhension rationnelle et exhaustive des étiologies, puisque l'hygiène n'en vient pas à bout à elle seule, l'élimination bactérienne, complexe, incomplète et temporaire donne uniquement quelques résultats. D'où la constante de propositions de techniques d'occultation par des substances qui masquent le phénomène olfactif ; en réalité, elles agissent aussi sans doute à l'égard des

bactéries génératrices des substances méphitiques. Toujours est il qu'en dehors des dentifrices, toute la gamme des produits naturels nous est proposée : un papier recense les plus simples, herbes ou feuilles à machouiller, graines à croquer, substances à ingérer quand on estime l'origine davantage stomacale que buccale.

- Les graines de fenouil, grillées, une cuiller a café après les repas.
- Les feuilles de menthe, fraîche, à machouiller.
- Quelques graines de cardamome à écraser.
- Le persil, frais ou séché ; même en poudre avec de l'huile

de moutarde, en dentifrice.

- Le Fenugrec, qui rappelle le goût du céleri, en graines, le soir, en décoction.
- Les feuilles de neem en bain de bouche.
- La Girofle (en clou) à sucer de préférence, pour ceux qui la supportent.
- Les graines de coriandre, grillées ou non, qui masquent les odeurs d'ail et d'oignon.
- Le thé vert, même froid
- L'aneth, une fois broyé en dessert
- Un bâton de cannelle à mâcher

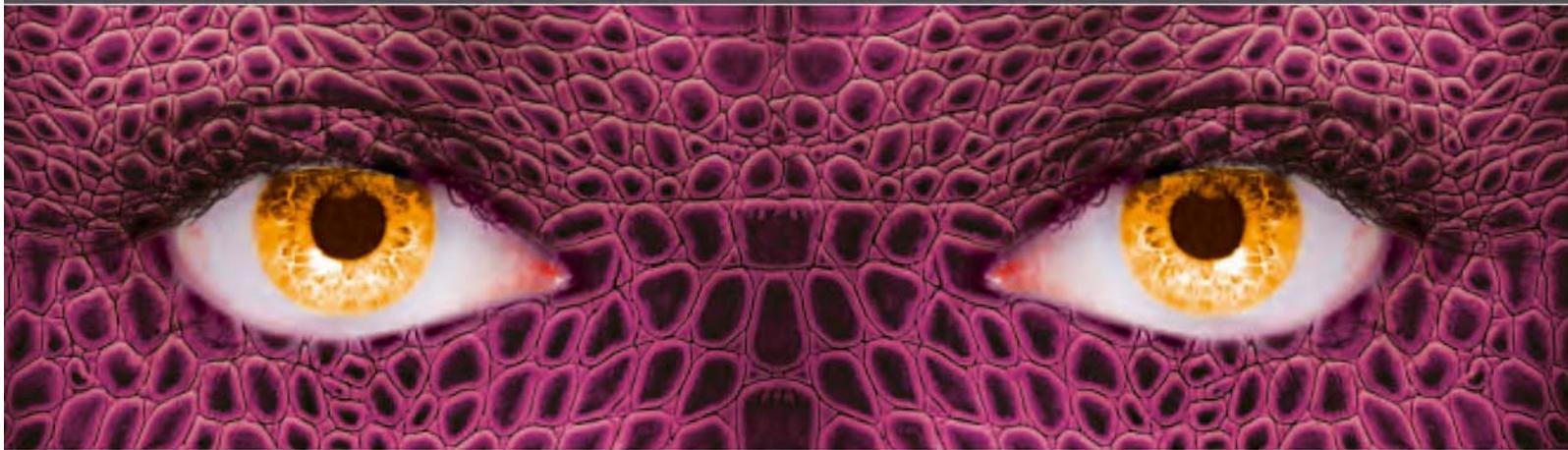
Énumération non exhaustive...

Hans India, 5/12/2015

Defeat your bad breath once and for al.

Commandez sur notre boutique en ligne  
[shop.dentaurum.fr](http://shop.dentaurum.fr)  
Plus rapide - plus ergonomique - plus simple

discovery<sup>®</sup>  
delight



## Le système lingual. Différent.



discovery<sup>®</sup> 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

## BUSINESS

## Dentsply GAC devient fabricant

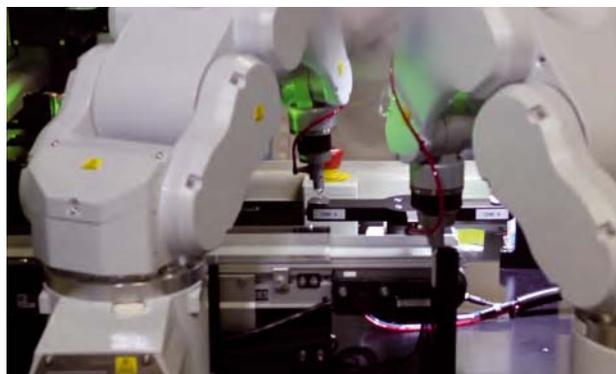
### Dentsply GAC devient fabricant

**D**entsply GAC continue d'investir dans l'avenir : avec cette nouvelle plateforme de production ultra-moderne, l'entreprise, présente au niveau mondial, renforce ses points forts : innovation, recherche & développement, et qualité.

Brad Clatt, Vice-Président des Opérations Commerciales de Dentsply GAC, souligne : « *L'installation de notre nouvelle usine de fabrication, d'une valeur de plusieurs millions de dollars, montre la volonté de Dentsply GAC de créer des produits de qualité, tout en augmentant sa capacité de production.* » Mieux encore : La nouvelle usine permet à Dentsply GAC de guider le marché en temps réel, plutôt que de répondre aux changements une fois qu'ils se sont produits.

La nouvelle plateforme de fabrication de Dentsply GAC est située au cœur de ses locaux de 12 000 m<sup>2</sup>, à Sarasota, Floride, USA. La planification et la construction de l'usine ont été accomplies grâce à une approche interdisciplinaire mêlant l'expertise des ingénieurs en mécanique et en numérique, ainsi que la contribution d'orthodontistes impliqués dans la recherche académique. Le succès a été à la hauteur des attentes : des installations robotiques ultra modernes qui permettent d'obtenir un niveau de répétabilité important avec une précision au micron près. Mais ce n'est pas tout, la vitesse d'innovation peut être augmentée, les capacités de distribution améliorées, et la qualité contrôlée.

« *La technologie de fabrication de notre nouvelle usine nous donne la possibilité de fabriquer des produits très spécifiques qui répondent aux attentes des praticiens* » explique Steve Jenson, Vice-Président de la division Orthodontique de Dentsply International. Dentsply GAC, dont le revenu approche les trois milliards de dollars, rejoint, grâce à cet investissement, les grandes entreprises



comme GE, Carterpillar ou encore Apple. Dentsply GAC l'assure : ce n'est pas seulement une avancée pour l'un des leaders de l'industrie orthodontique, c'est une grande avancée pour le monde de l'orthodontie.

→ Dentsply GAC  
[www.dentsplygac.eu](http://www.dentsplygac.eu)

## ÉLECTIONS

## Résultats des élections des chirurgiens-dentistes libéraux aux URPS



**Les votes pour élire les représentants des chirurgiens-dentistes libéraux conventionnés au sein des unions régionales des professionnels de santé (URPS) ont été dépouillés ce vendredi 11 décembre 2015.**

Les résultats obtenus par les listes de candidats déterminent dans chaque région le nombre de sièges dont les syndicats de chirurgiens-dentistes disposeront au sein de l'URPS, qui contribuera à l'organisation de l'offre de soins régionale, en partenariat avec l'agence régionale de santé. Ces

résultats permettent également de mesurer l'audience des syndicats dans le cadre de l'enquête de représentativité qui sera lancée prochainement. Le taux de participation est de 44,38 %, en retrait de 2,06 points par rapport à la participation au précédent scrutin, 46,43 % en 2010. Les équilibres syndicaux se trouvent modifiés. La FSDL progresse de près de 9 points, passant de 30,22 % en 2010 à 39,15 %. Ce syndicat devient ainsi la première organisation professionnelle représentative des chirurgiens-dentistes libéraux conventionnés. La CNSD, quant à elle, perd 13,6 points, passant de 51,16 % en 2010 à 37,56 %. Enfin, l'UJCD progresse de 4,66 points, passant de 18,63 % en 2010 à 23,28 %.

## Verily

### Les ambitions de Google dans la santé



Google lance Verily, nouvelle filiale de sa holding Alphabet qui regroupera ses projets dans le domaine médical afin de mieux combattre les maladies. Google a décidé de faire de sa division Life Sciences, qui officiait jusqu'à présent dans

le laboratoire de recherche Google[x], une entreprise à part entière baptisée Verily. Par conséquent, elle est maintenant une filiale de la société Alphabet (la holding chapeautant toutes les activités de Google). La décision de donner naissance à Verily doit aider Google à accroître la visibilité de ses travaux dans le secteur médical. Elle suit aussi la réorganisation en profondeur du groupe américain, qui a donné naissance l'été dernier à Alphabet. Ainsi, Google peut se recentrer sur ses activités historiques, autour du web, tandis que les autres firmes peuvent continuer à croître dans des secteurs parfois très éloignés du moteur de recherche. La mission de Verily est de «rassembler la technologie et les sciences de la vie afin de découvrir de nouvelles vérités sur la santé et la maladie». Parmi les travaux menés par Verily figurent les lentilles de contact intelligentes pour diabétiques.

#### ARC NITI BLACK SLIDE SDC

**Une friction réduite de 30% par rapport à un arc NiTi classique.**

L'arc *black slide* a été développé par la SDC dans le but d'obtenir un glissement optimal de l'arc. Cette propriété le rend particulièrement indiqué dans les phases d'alignement ou de nivellement du traitement.

L'arc *black slide* est conçu dans un alliage biocompatible breveté. Cet alliage possède en outre la propriété de conférer au fil une excellente mémoire de forme. Le fil reste en effet actif même après avoir subi une forte déformation. Surtout, grâce à sa composition et à un procédé d'oxydation de surface de l'alliage. La friction est diminuée de 30% par rapport aux arcs NiTi classiques. Les arcs *black slide* sont commercialisés par la SDC aux côtés des autres gammes de la société, qui compte plus de 1 500 références (Ultra Thermal, Esthétique, Multiforce, etc.).

→ [sdc@sdc-1859.com](mailto:sdc@sdc-1859.com)  
01 49 61 41 41  
[www.sdc-1859.com](http://www.sdc-1859.com)

INNOVATION QUALITÉ PERFORMANCE  
MADE IN FRANCE

#### Cires à mordu parfumées



Parfume Fruité  
CP1682F

Parfum Bubble gum  
CP1682B

#### Précelles



224.01 12,5cm

224.02 12cm

#### Pincès coupantes



Tranchants obliques  
Carbure de tungstène  
14cm

Pince distale  
Carbure de tungstène  
14cm

#### Miroirs photo ultra clairs



#### Contrasteurs



MZP215

MZP216

MZP217

MZP218

MZP219



3055.00

#### Mélangeur à alginates garantie: 2 ans



[www.prodont-holliger.com](http://www.prodont-holliger.com)

## BUSINESS

## Forestadent accueille son nouveau Directeur France



Après plus de 30 mois de réaménagements, de constructions et de restructurations, le projet de déménagement de Forestadent (qui a coûté plus de 13 millions d'euros) est enfin arrivé à son terme. Il se termine par la nomination du Dr Joe Kosta au poste de Directeur général France.

De part sa formation scientifique de chirurgien-dentiste et plusieurs formations diplômantes en endo, paro-implanto, réhabilitation chirurgicale maxillo-faciale, marketing et business management, le Dr Kosta compte plus de 10 ans d'expérience dans plusieurs fonctions et responsabilités dans l'industrie dentaire.

Son arrivée verra la mise en place d'une nouvelle politique générale qui renforcera l'image professionnelle, rigoureuse et dévouée de l'entreprise, afin de combler les attentes et solidifier notre collaboration avec ses clients.

→ [www.forestadent.com](http://www.forestadent.com)

## INITIATIVE

### Bios mes médicaments

À l'occasion des premiers états généraux des biomédicaments (du 26 novembre dernier à Tours), focus sur cette nouvelle classe thérapeutique et sur ses génériques, les biosimilaires

À la différence médicaments « classiques », les biomédicaments sont produits à partir d'organismes vivants. Ils se répartissent en trois catégories :

- **Les vaccins** sont préparés à partir des antigènes « naturels » présents dans l'environnement, tels que certains virus dont la pathogénicité est atténuée pour ne conserver que leur potentiel immunogène. D'autres font appel pour leur production à la recombinaison génétique ;
- **Les protéines thérapeutiques** sont des protéines produites par des cellules dont l'ADN a été modifié par recombinaison génétique. Elles interviennent en substitution de protéines déficientes, ou vont provoquer divers effets pharmacologiques ;
- **Les anticorps monoclonaux** sont aussi des protéines thérapeutiques mais leur diversité leur permet de reconnaître une multitude de cibles thérapeutiques.

« Le service médical rendu par les biomédicaments est généralement élevé », insiste le Pr Claude le Pen, économiste de la Santé, dans son rapport

Les biosimilaires en 15 questions. Ces produits sont majoritairement injectables et permettent de lutter contre des pathologies répandues telles que le cancer du sein, le cancer du poumon, le cancer colorectal, le lymphome, les leucémies. Mais aussi la polyarthrite rhumatoïde, la maladie de Crohn, le diabète, les anémies consécutives à une insuffisance rénale ou à une chimiothérapie anticancéreuse...



#### Et les biomédicaments génériques ?

Lorsqu'un brevet portant sur un biomédicament tombe dans le domaine public, tous les fabricants sont autorisés à lancer des copies. C'est ce que l'on appelle des « biosimilaires ».

Cependant, il existe un certain degré de variabilité lors de la fabrication (matières premières actives, procédés de fabrication).

Pour cette raison, et contrairement aux génériques, le « médicament biologique similaire » n'est pas strictement identique au biomédicament de référence et la preuve de son équivalence doit donc être apportée. Un encadrement réglementaire strict a donc été élaboré au niveau européen, pour garantir aux patients une équivalence thérapeutique. Le prix des biosimilaires est d'environ 20 % à 30 % moins élevé que les biomédicaments de référence, mais ne représentent actuellement que 10 % des prescriptions.

## LIRE

### Le bijou de sincérité d'Evains Wèche



Un couple de Haïtiens se bat pour nourrir ses enfants.

Leur fille atti e l'œil d'un vieil

homme d'affaires qui décide de l'entretenir. Pour les parents, cette vie royale tourne à l'enfer. Ils culpabilisent de vendre leur enfant. Le regard des voisins sur leur ventre plein, la déchéance de la jeune beauté, sont autant de coups de poing à leur dignité. Cette machine infernale les pousse au pire.

Ce premier roman d'un chirurgien-dentiste haïtien, bibliothécaire bénévole, est un bijou de sincérité.

(Karin Cherloneix)

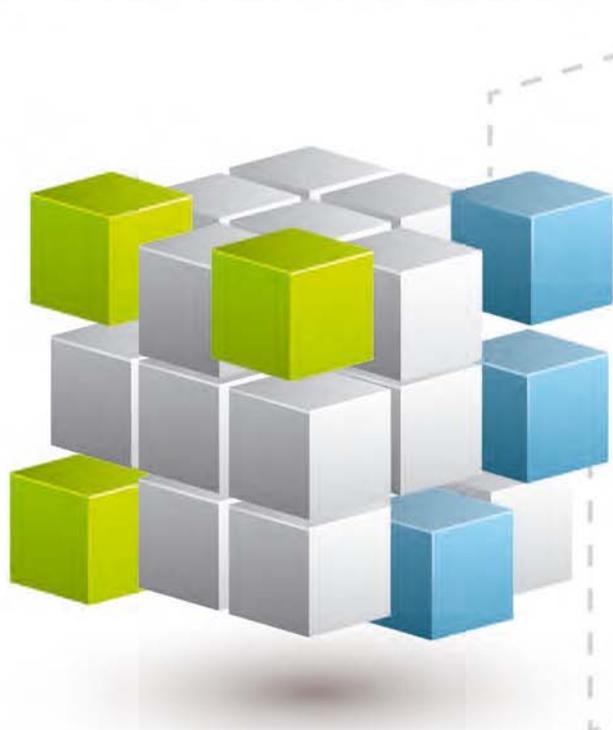
*Les brasseurs de la ville,*

*Éditions Philippe Rey, 192 pages.*

# GROUPE EDMOND BINHAS

“ TROUVEZ LE  
PROGRAMME  
QUI VOUS  
RESSEMBLE ”

Dr E. Binhas,  
Président & Fondateur



Une méthode de dentiste  
pour des dentistes



Une méthode complète,  
personnalisée et pratique



Une évolution en douceur,  
système par système

NOTRE PROCHAIN SÉMINAIRE

ORTHODONTIE

PARIS 10 & 11 mars 2016

Connaître nos prochaines dates de séminaire ?  
Contactez-nous



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

[www.binhas.com](http://www.binhas.com)



PINCES NEW CONCEPT  
DISTRIBUÉES PAR NEW ORTHO

## Une nouvelle gamme de pinces orthodontiques

**Garantie 1 an, les nouvelles pinces New Concept allient précision et performance. Fabriquées en acier chirurgical haute qualité avec insert en tungstène pour les pinces coupantes.**

Les pinces sont soigneusement meulées et polies, leur fabrication en fait des pinces résistantes de façon excellente à la corrosion et à la chaleur lors de la stérilisation.

Du fait du design perfectionné des charnières sans espacement les manches sont encore mieux articulés entre eux et ne présentent pas de risque de desserrement.

→ [www.new-ortho.fr](http://www.new-ortho.fr)

## Alimentation

Deux études américaines publiées dans la revue Cell précisent le rôle d'une protéine, FGF21, qui régule l'envie de sucre, souligne Le Parisien Magazine.

Le quotidien explique que « produite par le foie, elle pénètre dans le système sanguin pour envoyer un signal au cerveau, supprimant la préférence pour les aliments sucrés, et même l'alcool ». Testée avec succès sur des rongeurs, elle pourrait être utilisée pour traiter l'obésité et l'alcoolisme

## SOCIÉTÉ

### Géographie de l'ascension sociale

Le département de naissance joue fortement sur l'ascension sociale des enfants d'origine populaire. France Stratégie souligne que l'éducation, en particulier l'obtention d'un diplôme de l'enseignement supérieur, est elle aussi une variable clé pour augmenter les chances d'ascension sociale.



Au niveau national, entre les générations des baby-boomers de 1950-1964 et celles de 1965-1979, le taux de mobilité ascendante est passé de 25 % à 33 %. Tous les départements de naissance ont connu une augmentation, à l'exception notable de l'Hérault où la mobilité ascendante a stagné.

Globalement, les écarts de chances d'ascension sociale sont stables entre les deux générations. Au niveau local, les individus d'origine populaire, soit les enfants d'ouvriers et d'employés, voient leurs chances d'ascension sociale varier du simple au double selon leur département de naissance. Les trois régions à faible mobilité sont la Picardie, le Poitou-Charentes et le Nord-Pas-de-Calais : elles sont composées exclusivement de départements où les taux de mobilité sociale sont inférieurs à 30 %.

À l'inverse, cinq régions concentrent l'essentiel des départements à fort taux d'ascension sociale : l'Aquitaine, la Bretagne, l'Île-de-France, Midi-Pyrénées et Rhône-Alpes. À niveau de diplôme donné, le contexte économique local n'a qu'un effet limité sur la mobilité ascendante. En revanche, le niveau d'éducation, notamment l'obtention d'un diplôme de l'enseignement supérieur, joue un rôle déterminant.

Si la massification de cet enseignement a ainsi permis d'augmenter les chances de mobilité ascendante, il n'y a pas eu de rattrapage d'une génération à l'autre entre régions défavorisées et régions favorisées. Les départements à faible taux de diplômés pour la génération 1965-1979 sont encore ceux où les taux d'accès à l'enseignement supérieur sont les plus bas pour la génération 1980-1990.

## Management

### Manger en équipe permet d'être plus efficace



**Des chercheurs ont trouvé un lien entre partage des repas entre collaborateurs et performance au travail.**

Les scientifiques de l'université de Cornell (New York) se sont appuyés sur l'étude des habitudes des

pompiers d'une grande ville pour en arriver à cette conclusion.

Selon les chercheurs, les équipes qui partageaient des repas ensemble étaient plus performantes que celles qui mangeaient séparément.

L'un des chercheurs explique : « D'un point de vue anthropologique, manger ensemble est une tradition longue, primaire, qui agit comme un puissant lien social. Cela semble se perpétuer sur les lieux de travail aujourd'hui. »

Ils précisent aussi que si trop de collègues s'isolent pour déjeuner seuls, « c'est le signal que quelque chose de profond se passe mal au sein de l'équipe, en particulier dans la manière de travailler ».

en chiffres

**209 millions  
de tonnes**

C'est selon les prévisions de l'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE), la production sucrière mondiale d'ici à 2020. Soit près de 40 millions de tonnes de plus qu'aujourd'hui.

# OPTIMISEZ VOS TRAITEMENTS ORTHODONTIQUES

Accélérer vos traitements orthodontiques grâce aux solutions de **Photobiostimulation** de Biotech Dental



## BIOTECH DENTAL ΔTP 38

Traitement au cabinet  
8 longueurs d'ondes  
Technologie LLLT  
Panneaux modulables



## OrthoPulse™ LIGHT ACCELERATED ORTHODONTICS

Auto-traitement  
Transportable et simple d'utilisation  
Technologie LLLT  
Application iPhone



[www.biotech-dental.com](http://www.biotech-dental.com)



BIOTECH DENTAL

Contact : [info@biotech-dental.com](mailto:info@biotech-dental.com)  
Tel. : 04 90 44 60 60

Fabriqué par : Swiss Bio Innov. Distribué par : Biotech Dental.  
Dispositif médical de classe IIa - Technologie pour applications médicales:  
antalgique, anti-inflammatoire, cicatrisation. CE0459. Non remboursé par  
la Sécurité Sociale. Lire attentivement les instructions figurant dans la  
notice. Doit être utilisé par des professionnels de santé qualifiés et formés.  
Des lunettes de protection doivent obligatoirement être portées par le  
praticien et le patient. Contre-indiqué pour un usage pédiatrique.

Fabricant : Biolux. Distribué par : Biotech Dental  
Dispositif médical de classes IIa destiné à accélérer le mouvement orthodontique  
des dents. CE0086. Contre-indiqué lors de l'usage de médicaments traitant de  
l'ostéoporose ou pouvant provoquer une photosensibilité, de photosensibilité  
ou de sensibilité à la lumière, de mauvais hygiène orale, d'infection orale aiguë  
ou maladie parodontale, d'épilepsie. Non remboursé par la sécurité sociale. Lire  
attentivement les instructions figurant dans la notice. Visuels non contractuels.

CART AIR SYSTEM / COLEGRAM

## Passez en double avec deux pompes à salive

Idéal pour faciliter les collages, ce système, totalement exclusif, permet de profiter de deux points d'aspiration que l'on positionne à sa guise de part et d'autre de l'arcade dentaire ou au contraire que l'on utilise joints en lingual.

Le dispositif d'aspiration passive va libérer l'assistante de l'aspiration; le praticien peut faire seul ses collages dans de bonnes conditions d'assèchement. Et cet encombrement réduit est bien appréciable pour coller une seconde voir une troisième molaire...

Le curseur se déplace pour joindre ou disjoindre les pompes à salive. Le raccord s'adapte sur l'aspiration salivaire (11 mm) comme chirurgicale (16 mm). Les deux pièces sont autoclavables. À l'évidence beaucoup d'applications pour ce produit malin en orthodontie...

Existe en blanc ou en multicolore, vendu par sachet de 3 x 2 pièces.

→ Revendeurs sur demande  
Tél. : 01 30 35 00 25  
contact@colegram.info  
cartairsystem.fr



SCIENCES

## Des chercheurs découvrent comment manipuler les nanomatériaux

Des chercheurs de l'Université Jiaotong de Xi'an ont mis au point une méthode de manipulation de la morphologie et des propriétés de l'oxyde de zinc à l'échelle nanoscopique.

Le centre de recherche sur les comportements des micro et nanomatériaux de l'Université Jiaotong de Xi'an a trouvé une nouvelle méthode pour contrôler la morphologie et les propriétés de l'oxyde de zinc à l'échelle nanoscopique. Les nanofils d'oxyde de zinc à section circulaire ou hexagonale peuvent être obtenus par un léger ajustement des conditions de croissance. Une attention mondiale est portée à l'oxyde de zinc car il possède d'excellentes propriétés physico-chimiques qui permettent des applications variées, une bonne compatibilité biologique et une facilité de mise en œuvre. Cette découverte a un impact majeur pour les applications des nanofils d'oxyde de zinc dans les nano-appareils tels que les nanogénérateurs. Yvonne Tran : yvonne.tran[a]diplomatie.gouv.fr

VITE DIT...

## Vatech France devient Vatech Global France

Vatech France sera désormais appelé Vatech Global France dû au changement du nom de la société mère en Corée de Vatech à Vatech Global.

Vatech France a commencé ses activités depuis 2008 en France avec une gamme variée et avec la promesse d'excellente qualité. Plus qu'un simple concepteur, Vatech fabrique ses propres machines pour une qualité optimale et chaque produit est dédié à un besoin spécifique. Vatech a toujours été une entreprise avec une forte culture de l'évolution rapide et a toujours apporté des solutions innovantes et uniques sur le marché. Vatech continuera à poursuivre ses efforts pour offrir le meilleur service aux clients.

→ <http://www.vatech-france.fr/>

SANTÉ

## Des vaccins à coller !

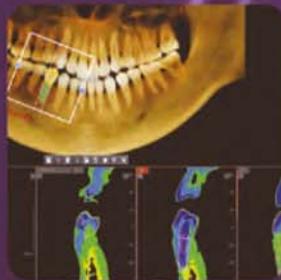


Les vaccins du futur se colleront directement sur la peau. Béhazine Combadière, directrice de recherche Inserm au Centre d'Immunologie et des Maladies Infectieuses à l'hôpital Pitié-Salpêtrière à Paris, précise dans 20 Minutes

que: « La peau est une importante voie de recherche ». La chercheuse a mis au point une glue, à base de cyanoacrylate, qui permet au vaccin, sous forme liquide contenant les antigènes, de pénétrer la peau. Elle prévoit de s'allier à d'autres équipes qui suivent la voie du laser, associé à la pose de colle.



## **PaX-i3D Smart** <sup>12x9</sup>



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

### **Annonce**

**Vatech France sera désormais appelé Vatech Global France**  
**Toutes nos coordonnées restent inchangées**

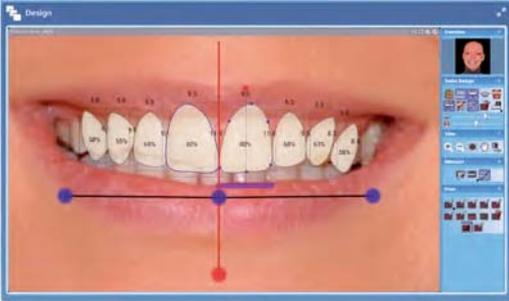
[www.vatech-france.fr](http://www.vatech-france.fr)

Contact 01 64 11 43 30 | [info@vatech-france.fr](mailto: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.

LOGICIEL PLANMECA  
ROMEXIS SMILE DESIGN

## Pour la conception de nouveaux sourires... et la communication



**Planmeca Romexis Smile Design utilise des photos 2D et ne nécessite pas d'équipement Planmeca particulier.**

**L**e logiciel, facile à utiliser, permet au dentiste de concevoir un nouveau sourire qu'il peut présenter à son patient en quelques minutes. C'est aussi un fantastique outil de communication pour les dentistes, les laboratoires et les autres spécialistes. Une fois achevées, les images de sourire en 2D peuvent être utilisées comme guide ou référence visuels pour la conception 3D CAD ou orthodontique.

→ Planmeca France  
Tél. : 02 51 83 64 68  
[planmeca.france@planmeca.fr](mailto:planmeca.france@planmeca.fr)

## SANTÉ PUBLIQUE

### Refus de vaccination : un couple condamné à 2 mois de prison avec sursis

**Un couple qui refusait de faire vacciner leurs enfants contre la diphtérie, le tétanos et la poliomyélite (DTP), obligatoire en France, a été condamné à deux mois de prison avec sursis, le 7 janvier dernier, par le tribunal correctionnel d'Auxerre.**

Dénonçant le caractère toxique de certains adjuvants contenus dans les vaccins, le couple n'avait pas fait vacciner leurs deux enfants, notamment leur fille aînée de 4 ans. Initialement poursuivi pour « soustraction par un parent à ses obligations légales compromettant la santé (...) de son enfant », un délit puni jusqu'à deux ans d'emprisonnement et 30 000 euros d'amende, le couple avait vu les faits requalifiés en « refus de se soumettre à l'obligation vaccinale ». Une infraction relevant du code de la santé publique, qui prévoit au maximum une peine de six mois d'emprisonnement et 3 750 euros d'amende. Le couple a fait part à l'AFP de son « étonnement » après cette condamnation car « l'indisponibilité des seuls vaccins obligatoires est prouvée ». « On nous condamne pour quelque chose d'irréalisable », fustige-t-il. Le vaccin contre les maladies DTP uniquement, qui ne contient pas les autres valences, notamment la coqueluche, n'étant plus disponible sur le marché depuis 2008, a rappelé le père de famille. Cette affaire était allée jusque devant le Conseil constitutionnel après le dépôt d'une question prioritaire de constitutionnalité par le couple. Les conseillers avaient considéré en mars la vaccination obligatoire conforme « à l'exigence constitutionnelle de protection de la santé ».

### Elle l'a dit

« Se vacciner, c'est un droit individuel, mais c'est aussi un devoir collectif. Se vacciner, c'est se protéger, mais c'est aussi protéger les autres et en particulier les plus fragiles. », a déclaré Marisol Touraine.



## LIRE

### Les entreprises familiales



Ce livre permet à la personne de gérer les répercussions sur son équilibre personnel et émotionnel d'une vie professionnelle passée en famille. Trouver sa place et s'épanouir dans la vie n'est pas toujours évident, cela peut devenir encore plus délicat quand famille et employeur sont les mêmes,

que les liens hiérarchiques se doublent de liens familiaux et que négociations d'affaires ou décisions managériales comportent des double-fonds affectifs ou relationnels

et des conflits de valeurs. L'ouvrage émaillé d'exemples concrets rend accessible et compréhensible les situations complexes que connaissent les personnes qui travaillent en famille. Parlant sans tabou d'amour, d'argent, de mort et de pouvoir, il donne à la personne les grilles d'analyse lui permettant de s'affranchir du poids de réalités peu faciles à aborder en famille auxquelles elle est confrontée.

*Travailler en famille avec plaisir, Bien vivre et réussir sa carrière en entreprise familiale d'Anne Juvanteny, éditions InterEditions, janvier 2016, 208 pages, 16,90 €*

## Les conférenciers Ormco au service de votre pratique

### PROGRAMME des séminaires Ormco 1<sup>er</sup> semestre 2016\*

#### Coaching

	Début	Fin	Mois	Lieu	Conférencier
<b>Recruter : un enjeu stratégique</b>	Jeu.17		mars	Paris	Mme C. Cauchois
<b>Manager : un défi au quotidien</b>	Lun.20		juin	Paris	Mme C. Cauchois

#### Damon

	Début	Fin	Mois	Lieu	Conférencier
<b>Le système Damon : Cours In-Office</b>	Jeu.4		février	Paris	Dr J.Y. Assor
<b>Le système Damon : Cours In-Office</b>	Jeu.26		mai	Paris	Dr J.Y. Assor
<b>Le système Damon : Cours In-Office</b>	Jeu.29		septembre	Paris	Dr J.Y. Assor
<b>Le système Damon : Cours In-Office</b>	Jeu.8		décembre	Paris	Dr J.Y. Assor
<b>Master Damon - Module 1 (Gr.25)</b>	Ven.1 <sup>er</sup>	Sam.2	juillet	Madrid	Drs R. Perera / R. Espejo
<b>Le système Damon (niveau I)</b>	Ven.11	Sam.12	mars	Gosier Guadeloupe	Dr F. Chevalier
<b>Le système Damon à portée de main (niveau I)</b>	Sam.19	Dim.20	mars	Paris	Dr P. Van Steenberghe
<b>Le système Damon : compréhension et intégration (niveau I)</b>	Sam.21	Dim.22	mai	Paris	Dr B. Nourry
<b>Le système Damon : vers de nouveaux horizons (niveau II)</b>		Dim.31	janvier	Paris	Dr R. Perera
<b>Le système Damon : (niveau II)</b>	Dim.13	Lun.14	mars	Gosier Guadeloupe	Dr F. Chevalier
<b>Le système Damon à portée de main (niveau II)</b>		Lun.21	mars	Paris	Dr P. Van Steenberghe
<b>Tout comprendre du système Damon : Application en clinique niveau intermédiaire</b>	Sam.28	Lun.30	mai	St Petersbourg Russie	Drs B. Nourry et A. Tikhonov
<b>Le collage en technique Damon</b>	Jeu.9		juin	Paris	Dr J.R. Van Bacelaere
<b>Les finitions en technique Damon</b>	Sam.11	Dim.12	juin	Paris	Dr J.R. Van Bacelaere

#### Digital

	Début	Fin	Mois	Lieu	Conférencier
<b>Insignia In Office</b>	Jeu.28		janvier	Marseille	Dr S. Dahan
<b>Insignia In Office</b>	Jeu.7		avril	Marseille	Dr S. Dahan

#### Education fonctionnelle

	Début	Fin	Mois	Lieu	Conférencier
<b>Les gouttières d'éducation fonctionnelle</b>	Jeu.26		mai	Paris	Dr P. Nicolleau

#### Mini-vis

	Début	Fin	Mois	Lieu	Conférencier
<b>Peut-on se passer des mini-vis en orthodontie ?</b>	Sam.12	Dim.13	mars	Paris	Drs S. Ellouze / F. Darqué

#### Autres cours

	Début	Fin	Mois	Lieu	Conférencier
<b>Diagnostic et traitement des troubles de l'ATM</b>	Jeu.31	Dim.3	mars/avril	Paris	Dr E. Menzel

\* programme établi au 18/12/2015 - sous réserve de modifications ultérieures.

POLA DAY ET NIGHT / SDI

## ***Pola day :*** ***Système cosmétique de blanchiment des dents en ambulatoire à base de peroxyde d'Hydrogène***

- Forte Hydratation
- Libération de Fluor
- A partir de 30 mn par jour seulement
- Disponible en version 3 % et 6 % de peroxyde d'hydrogène
- PH neutre
- Additifs désensibilisants
- Demeure en place (ne coule pas) - viscosité élevée
- Gel agréable en bouche à saveur mentholée!

## ***Pola Night :*** ***Système de blanchiment des dents en ambulatoire à base de peroxyde de carbamide***

- Forte Hydratation
- Libération de Fluor
- A partir de 45 mn par jour seulement
- Disponible en version 10 % et 16 % de peroxyde de carbamide
- PH neutre
- Additifs désensibilisants
- Demeure en place (ne coule pas) - viscosité élevée
- Gel agréable en bouche à saveur mentholée.



→ SDI Limited France  
Tél. : 00800 022 55 734  
(appel gratuit)  
France@sdi.com.au  
www.sdi.com.au

## SANTÉ PUBLIQUE

### **L'Inserm recrute environ 300 volontaires pour un essai vaccinal contre le virus Ebola**

**Si la phase aiguë de l'épidémie Ebola en Afrique de l'Ouest semble désormais derrière nous, la mobilisation de la recherche est toujours nécessaire pour trouver des mesures préventives contre le virus Ebola.**

L'ensemble de la communauté scientifique poursuit les mêmes objectifs éviter qu'une nouvelle épidémie aussi meurtrière que celle de ces deux dernières années voie le jour et protéger toute personne pouvant être exposée au virus. Dans cette optique, l'Inserm coordonne le projet Ebovac2 financé par le programme Ebola+ Innovative Medicines Initiative 2 de la Commission Européenne. Le projet a été lancé en réponse à la forte épidémie du virus Ebola pour conduire des essais cliniques de phase 2 afin d'étudier l'efficacité de la réponse immunitaire déclenchée par une stratégie vaccinale préventive et prometteuse « prime-boost ».). En France, des centres de recherche clinique en vaccination sont mobilisés afin de recruter environ 300 volontaires en bonne santé. Le projet est coordonné par l'Inserm et sous la responsabilité scientifique de Rodolphe Thiébaud (Unité Inserm U897).

Pour plus d'informations : [www.recherche-vaccinebola.fr](http://www.recherche-vaccinebola.fr)  
Un numéro vert 0800 156 156 est ouvert dès maintenant. Des personnels formés accueillent les volontaires, répondent à leurs questions et les orientent vers les centres proches de chez eux. Plus d'informations sur [www.ebovac2.com](http://www.ebovac2.com)

## **Médecine**



**Développement de la médecine génomique en France**  
Legeneraliste.fr souligne que « la France se lance dans le développement à grande échelle

de la médecine de précision ou médecine génomique avec l'élaboration d'un plan pluriannuel réalisé sous la houlette de l'Inserm ». Le Pr Yves Lévy, Président-directeur général de l'Inserm, qui a présenté les grands axes de sa réflexion, lors d'un colloque organisé par Génopole et Amgen, a indiqué : « La France ne doit pas prendre de retard dans l'accès à cette médecine du futur (...) ».



# DENTAL MONITORING™



## LA PREMIÈRE SOLUTION MOBILE DE MONITORING ORTHODONTIQUE

**VOUS** décidez des informations et alertes que vous désirez recevoir.

**NOUS** collectons les données et vous informons en temps réel selon vos consignes.

**DM** DENTAL MONITORING® vous permet de contrôler à distance la position et la forme des dents de vos patients, et ceci de façon continue.

DENTAL MONITORING® combine les recherches les plus avancées en vision par ordinateur avec des algorithmes métaheuristiques brevetés, créant ainsi le premier service d'auto-monitoring orthodontique.

DENTAL MONITORING® est adapté au suivi de la majorité des traitements et post-traitements, des bagues classiques aux appareils linguaux, ou encore aux gouttières amovibles.

Venez découvrir DENTAL MONITORING®

07/03 Bordeaux    23/05 Genève  
21/03 Paris        06/06 Montpellier  
09/05 Rennes     20/06 Nantes



Merci de confirmer votre présence à Véronique Jeannin par mail à [seminaires@rmoeurope.com](mailto:seminaires@rmoeurope.com) ou par téléphone au 03 88 40 67 35.

Distribué par :



GUM ORIGINAL WHITE / SUNSTAR

## Nouvelle brosse à dents Gum Original White : une conception unique des brins pour plus d'efficacité

Sunstar complète sa gamme Gum Original White avec une nouvelle brosse à dents manuelle conçue pour améliorer synergiquement les performances de son dentifrice.



Les caractéristiques de la nouvelle brosse à dents Gum Original White lui assurent une parfaite efficacité d'élimination des taches extrinsèques tout en préservant une bonne santé des gencives.

- Ses brins centraux (bleus) recouverts d'élastomère gomment en douceur et efficacement les colorations dentaires. De plus leur forme carrée, permet d'accroître la surface de contact entre le brin et la surface de la dent, pour une élimination optimale.
- Ses brins externes (blancs) en nylon ainsi que sa coupe ondulée permettent d'éliminer efficacement la plaque dentaire, à la surface de la dent, dans le sillon gingival et dans les espaces interdentaires.
- Enfin, son manche ergonomique muni d'un grip anti-dérapant et sa tête compacte assurent contrôle et confort du geste.

Une étude réalisée au Japon montre, qu'utilisée avec le dentifrice Original White, l'efficacité « blancheur » de cette brosse est 3 fois supérieure à celle d'une brosse à dents conventionnelle. Elle est particulièrement adaptée aux patients :

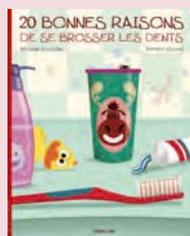
- Désireux de prolonger les effets d'un blanchiment réalisé en cabinet
- À la recherche d'une solution douce et peu abrasive pour retrouver une blancheur naturelle des dents

La brosse Gum Original White est disponible en quatre couleurs et en deux textures: souple ou médium sur une tête compacte. Prix public conseillé : 3,50 € L'unité. Vente exclusive en pharmacies et parapharmacies

→ [www.sunstargum.com](http://www.sunstargum.com)

LIRE

### Si tu ne veux pas sentir la sardine, brosse-toi les dents régulièrement !



Après les 20 bonnes raisons de croire au Père Noël, les 20 bonnes raisons d'aller à l'école, voici 20 bonnes raisons de se brosser les dents.

Voici un ouvrage qui devrait aider tous les parents qui bataillent pour le brossage! Construit de la même

manière que les deux premiers tomes (chaque double page annonce la suivante) et toujours autant d'humour, le brossage devrait devenir une vraie rigolade! Nous partons donc de la brosse à dents : « Si j'arrêtais de me brosser les dents, je n'utiliserais plus ma brosse à dents... », les poils de la brosse se mettraient à pousser, il faudrait donc les tondre, et du coup, on pourrait faire des pulls avec. Mais avec un pull en poils de brosse à dents, tout le monde voudrait le même. Tout le monde se ressemblerait,

et du coup on pourrait me prendre pour le président de la République, j'interdirais alors les zoos, les animaux vivraient donc dans la rue. Si les animaux vivaient dans la rue, la ville serait une jungle, on pourrait se déplacer à dos d'éléphant et il y aurait évidemment moins d'embouteillages, alors les pompiers iraient plus vite. Mais ils auraient des accidents et sans camion, impossible d'éteindre les feux. Sans feux, les dragons reviendraient. Avec des dragons, la banque fondrait. Les manchots n'auraient plus de maison. Ils feraient alors du camping. Et s'ils campaient en bas de chez moi, ça sentirait la sardine. Conclusion... Si tu ne veux pas sentir la sardine, brosse-toi les dents régulièrement !

20 bonnes raisons de se brosser les dents de Michaël Escoffie et Romain Guyard, éditions Frimousse, novembre 2015, album jeunesse dès 3 ans (relié), 16 €

# PARTAGEZ LES POUVOIRS DE L'ORTHODONTIE NUMÉRIQUE AVEC SIRONA.

Des solutions matérielles et logicielles performantes s'intègrent et interagissent afin d'actionner tous les leviers de votre exercice. **Développez vos pouvoirs.**



NOUVEAU  
ORTHOPHOS SL



NOUVEAU  
CEREC ORTHO



SIMPLICITÉ



RAPIDITÉ



COMMUNICATION



*Entretien avec*

## **Philippe Salah & Franco Bumbolo**

*(CEO et co-fondateur Dental Monitoring)*

*(Directeur Ventes et Marketing RMO Europe)*

Fondée en 2013, Dental Monitoring est la première solution de suivi à distance des traitements orthodontiques. Leur équipe réunit ingénieurs et orthodontistes qui ont à cœur de permettre aux orthodontistes de baser leurs plans de traitement sur des analyses chiffrées solides et continues. Leurs sièges à Paris et au Luxembourg coordonnent un réseau global de partenaires, pour porter à l'international leur technologie brevetée et leur innovation constante.

### **En quoi consiste le système Dental Monitoring ?**

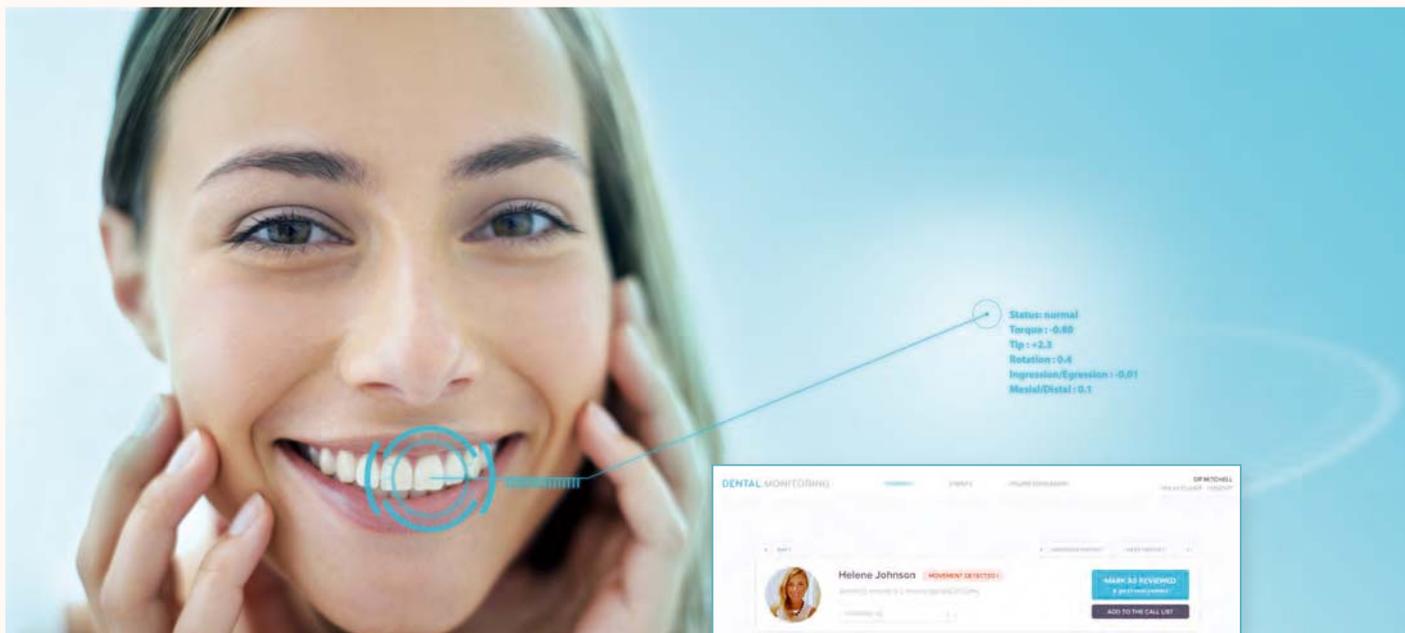
Dental Monitoring est un système de suivi à distance des traitements orthodontiques qui s'articule autour de trois plateformes connectées :

- Pour le patient, Dental Monitoring a développé une application smartphone spécifique, qui permet de prendre de façon facile et régulière des photos intra-orales.
- Pour le docteur, ces photos ainsi que l'intégralité des mouvements dentaires sont disponibles de façon dynamique sur l'interface Docteur Dental Monitoring en ligne
- Le pont entre les deux s'effectue dans notre plateforme de calcul : les photos nous parviennent et sont analysées par l'algorithme Dental Monitoring pour mettre à jour un modèle 3D des dents du patient, que le praticien nous aura fait parvenir en début

de suivi. Ainsi, sans intervention supplémentaire du docteur, nous sommes capables de calculer l'ensemble des mouvements dentaires, et d'en informer le praticien.

### **Quels sont les bénéfices pour le cabinet ?**

Dental Monitoring permet de d'individualiser et d'optimiser le suivi des patients : sans ajout de temps de travail pour le docteur, le système permet une évaluation précise de la réponse clinique au traitement, et une adaptation en temps réel des techniques. Prenons par exemple les espaces pré-implantaires (ou correction de supracclusion, ou autre exemple) : Dental Monitoring peut calculer à distance l'espace entre les dents, et prévenir le praticien dès que l'espace nécessaire à l'implant est ouvert. Cela évite une visite décevante au patient avant que l'espace nécessaire ne soit



ouvert, et le praticien a optimisé son temps fauteuil. En cas d'incident, Dental Monitoring repère les situations inattendues et informe immédiatement les orthodontistes par un système d'alerte et de notifications, pour permettre aux praticiens d'y répondre avant qu'elles ne s'aggravent, sans avoir à consulter sans arrêt leur espace Dental Monitoring.

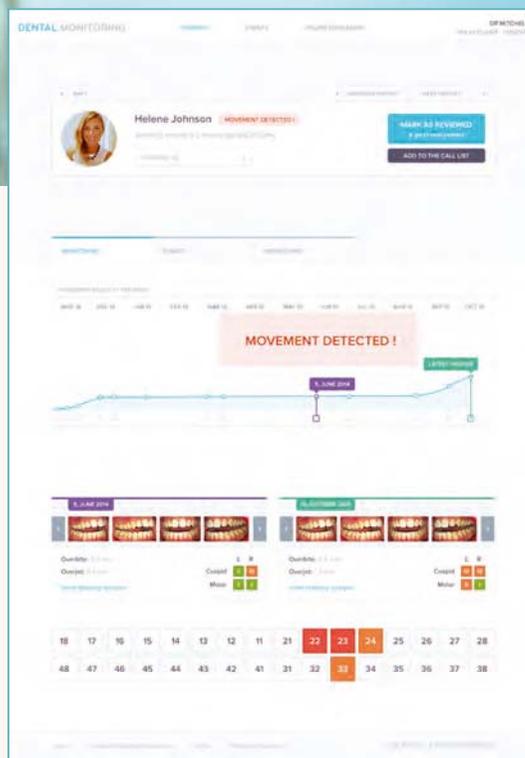
Dental Monitoring est également un excellent outil de communication : les patients sont régulièrement relancés par l'application et les équipes support Dental Monitoring, ce qui permet non seulement aux équipes du cabinet de contrôler la bonne observance des prescriptions du praticien, de l'hygiène au port des appareils amovibles, mais aussi de les motiver à distance.

Et pour les patients ?

Les patients sont moins angoissés durant les intervalles entre les rendez-vous. Ils peuvent également suivre en direct les progrès de leur traitement au travers des photos. Le suivi du traitement s'étend à la contention, ce qui permet une continuité rassurante même après la fin du traitement. La possibilité d'un véritable suivi à distance est un bonus pour les patients qui souhaitent minimiser leurs déplacements.

### **Comment garantisiez-vous la fiabilité des résultats ?**

Dental Monitoring est issu de longues années de test cliniques, et les déplacements dentaires sont calculés avec une précision de 0.1mm et 0.5° de tip et de torque. L'algorithme que nous avons développé est puissant et précis, mais il n'a pas l'œil d'un docteur. C'est pourquoi nous travaillons avec une équipe d'orthodontistes qui vérifient la pertinence clinique des résultats calculés par l'algorithme pour chaque patient et à chaque envoi de photos. Leur expertise nous permet aussi d'informer les praticiens de toutes les situations qui ne sont pas strictement liées au mouvement dentaire, des bris de l'appareillage au mauvais port des élastiques.



### **Quelles sont les perspectives d'avenir ?**

Deux choses nous tiennent à cœur : d'abord nous souhaitons généraliser ce nouveau standard d'orthodontie quantifiée, pour permettre aux orthodontistes de maîtriser encore mieux leurs plans de traitement. Dans cette optique, nous avons organisé avec RMO, notre distributeur en France et aux États-Unis et partenaire privilégié, une série de cours Dental Monitoring, mené par des docteurs experts.

D'autre part, il nous paraît indispensable de faciliter au plus l'accès des praticiens aux dernières innovations de la technologie. Par exemple nous avons développé récemment un pont entre l'interface Dental Monitoring et celle des scanners Trios de 3Shape, ce qui permet aux orthodontistes utilisant ce scanner d'exporter en un clic leur modèles du scanner à Dental Monitoring. Nous travaillons à bâtir des systèmes d'intégration avec d'autres technologies innovantes, pour rester à la pointe de l'innovation et simplifier au plus l'expérience Dental Monitoring en cabinet. ■

### **CONTACT**

[www.rmoeurope.com](http://www.rmoeurope.com)



DR MÉLODIE SU  
& DR KAMEL BENAÏSSA  
TAÏWAN

# Un ortho français à Taïwan

C'est à l'extrémité nord de l'île, dans la capitale Taïpei oscillant entre modernité et tradition, que les docteurs Mélodie Su et son mari Kamel Benaïssa ont ouvert il y a plus de vingt ans, la Chiung-Yin Dental Clinic. Rencontre.

Texte et photos : Francis Fanelli



Dr Mélodie Su  
et son mari  
le Dr Kamel Benaïssa

**A**vec ses constructions anarchiques et hétéroclites, ce n'est pas l'architecture de Taïpei qui vous séduit de prime abord. Pour aimer cette ville, il convient de ne pas se fier à la première impression, mais de se plonger dans la vie animée de ses différents quartiers où jamais ne se ressent l'agressivité des grandes métropoles. C'est dans le quartier de Nankang que le Dr Kamel Benaïssa et son épouse, le Dr Mélodie Su, ont ouvert en 1992, la Chiung-Yin Dental Clinic, leur clinique dentaire, difficile à trouver si vous ne décryptez pas les idéogrammes chinois.

## Une année parisienne décisive

Né à Casablanca de parents algériens, Dr Kamel Benaïssa franco-algérien a grandi à Oran dans un milieu intellectuel qui avait des liens très forts avec la France. « *Nous étions Français de cœur. D'ailleurs, entre mes frères et sœurs, nous communiquons en français.* » Le jeune Kamel qui a déjà un frère médecin, choisit d'étudier dentaire à la Faculté d'Oran où il termine ses études en 1986. Pendant 2 ans, il va travailler dans l'hôpital public de la ville. Puis deux ans au sein de l'armée. « *J'ai fait mon service militaire en tant que dentiste. J'ai vite compris que je n'aimais pas la chirurgie. La seule matière qui me plaisait, c'était l'orthopédie dento maxillo faciale.* » Il choisit donc de quitter l'Algérie pour étudier à Paris. Il passe trois ans au service de stomatologie de l'hôpital de la Salpêtrière puis deux ans à l'hôpital Robert Debre pour préparer son certificat de stomatologie pédiatrique avant d'effectuer son CES en biomatériaux dentaire à Paris V Montrouge, Université Pierre et Marie Curie Paris 6, où, en 1989, il rencontre sa future femme taïwanaise Mélodie Su qui prépare le même CES. Il l'épouse en 1991 et s'inscrit à des cours de chinois au Centre culturel taïwanais de Paris. Mélodie repart seule

## TARIFS

La visite pour les soins basiques 150 TWD

Couronne céramique entre 8000 et 25000 dollars taïwanais.

Bagues et braquets autoligaturants : à partir de 120 000 dollars taïwanais

Invisalign : 200 000 dollars taïwanais



Repères

Population à Taïwan :  
**23 471 235** hab en 2015

Superficie de Taïwan  
**5,980 km<sup>2</sup>**

Densité :  
**642 h/km<sup>2</sup>**



à Taipei pendant qu'il achève sa formation. C'est pendant cette période que le couple ouvre sa clinique dentaire dans le quartier de Nankang au sein d'une toute nouvelle résidence. Le Dr Kamel Benaïssa se rend alors à Taipei tous les 3-4 mois, et décide de s'y installer définitivement fin 1993. « Au début, c'était très difficile j'ai commencé par prendre des cours de chinois à l'Université pendant deux ans tous les matins. J'avais peur de ne pas m'adapter, et pensais même repartir. Ce pays n'était pas fait pour moi. Tout était différent. Tout était écrit en chinois, j'étais perdu. Pendant les années 90 même si le régime n'était plus aussi autoritaire et que la loi martiale avait été levée, les lois restaient relativement sévères envers les étrangers, les contrôles étaient fréquents. Puis progressivement à Taïwan, les choses se sont considérablement améliorées tant en termes d'infrastructures que d'ouverture sur le monde. Et puis, on a eu des enfants très vite, trois filles Sarah, 24 ans, Lynda, 20 ans et Nadia 15 ans. »

La maîtrise de la langue sera la clé de l'intégration de notre praticien. Il commence à communiquer avec sa belle-famille puis peu à peu se débrouille dans sa pratique avec les patients avec des mots simples comme : « où avez-vous mal? ». Il aide d'abord sa femme, la Dr Mélodie Su,

Taipei est la plus grande ville de Taïwan avec ses 2 618 772 habitants (6 806 915 dans l'aire urbaine). Elle est la capitale politique, culturelle et économique de l'île.

**1€ = 37 dollars taïwanais (twd)**

l'épauler dans les soins comme les détartrages, les caries, les extractions dentaires et commence en même temps à traiter quelques cas en orthodontie.

### Vers l'orthodontie, petit à petit

« Le cabinet a tout de suite marché avec une clientèle de proximité, grâce au bouche-à-oreille. Aujourd'hui, nous avons deux fauteuils, trois assistantes qui comme en France n'interviennent pas en bouche. Dans notre clinique, nous pratiquons toutes les spécialités dentaires. » Depuis 2010, la Dr Melody Su est certifiée en implantologie et pose beaucoup d'implants. Le couple a donc investi dans l'achat d'une radio cone beam CT. « J'ai exercé l'orthodontie petit à petit, explique le Dr Benaïssa. Je pratique l'orthodontie fonctionnelle. J'ai préparé mon diplôme D.U à l'hôpital la Pitié Salpêtrière où l'on parlait beaucoup de cette méthode, aujourd'hui à contre-courant, dont les pères sont Français comme Pierre Robin. On rééduque la fonction, c'est-à-dire la déglutition, la respiration, la mastication, la posture. » Le Dr Benaïssa met moins de bagues, il les utilise seulement lorsque les dents sont vraiment mal alignées, pour une durée plus courte, pas plus de 6 mois. « Il ne faut pas utiliser des pressions mécaniques trop fortes →

Superficie de Taïwan

**2 635 766** hab en 2015

Nombre de dentistes

**12 500**

Salaires d'un dentiste débutant

**100 000 twd**

Nombre de femmes dentistes :

**5 350** soit **42,8%** de la profession



Salle de soin avec deux fauteuils.



Le Dr Benaïssa utilise des gouttières sur le modèle de celles de Soulet-Besombes, inventées dans les années 50

→ car elles risquent de perturber l'ensemble du corps. Les dents sont connectées à l'être. Tous les humains ne sont pas pareils, il faut adapter le traitement. » L'idée est d'aider la nature et non pas de la contrôler.

### Une vision holistique

« Il y a 15 ans, on préconisait d'enlever les quatre prémolaires pour aligner les dents. Je l'ai même fait pour ma fille aînée, Sarah. Je me suis rendu compte que cela n'allait pas. C'est une vision réductrice de l'orthopédie dento-faciale. Ma hantise, c'est la récurrence parce que l'on n'a pas corrigé tout ce qui est fonction. J'utilise des plaques de Hawley modifiée pour élargir le palais. Si on traite l'aspect esthétique sans la fonction, on s'égare. Depuis 3 ans, j'utilise aussi des gouttières sur le modèle de celles de Soulet-Besombes qui ont été inventées dans les années 50. Ce sont des activateurs plurifonctionnels souples qui rétablissent l'équilibre bucco-dentaire et l'occlusion. Ils exercent des pressions sur les dents d'une façon douce sans forcer ou blesser. Je peux les utiliser seuls ou après une pose plus courte d'appareils fixes. Dans la fonctionnelle, les dispositifs sont conçus pour s'adapter aux besoins du patient. Je suis pour une pratique holistique de l'orthodontie. » Ainsi l'observation doit être globale, et si par exemple un enfant respire par la bouche, il faut le rééduquer. « Lorsque les enfants viennent pour la première fois à la clinique, ils ont un cours de 45 minutes de rééducation. J'explique ensuite cette démarche aux parents et leur donne des conseils. » Le fait de vivre et d'exercer à Taïwan a permis au Dr Benaïssa de renforcer la vision holistique de sa pratique grâce à la médecine chinoise. Sa pratique régulière du qi gong qui préconise de respirer par le nez avec la langue placée en haut du palais, l'a aussi influencé. « J'ai voulu mettre mon expérience pour aider mes patients et me suis lancé dans mon projet d'orthodontie holistique (voir encadré). » Le Dr Kamel Benaïssa travaille également à Shanghai comme orthodontiste au Parkwayhealth dental center, et fait du coup, de nombreux allers et retours entre Shanghai et Taïpei. En son absence, il arrive que sa femme, la Dr Melody Su s'occupe de ses patients grâce aux dossiers détaillés qu'il lui

laisse, ou aux consultations par Skype. « J'ai été éduqué avec l'idée qu'il fallait être le meilleur. Je suis très actif, j'aime avoir des projets. J'ai fondé en 1998 l'association des familles franco-taïwanaises et suis actuellement le vice-président de l'association des Français de Taïwan (AFT) – ils ne sont que 1 500 à Taïwan contre 20 000 à Shanghai- et je viens de mettre sur pied l'OGH Center (voir encadré). » Un centre ambitieux, une clinique et une même passion, les Dr Benaïssa et Su aimeraient bien que la relève soit assurée. « Si nos deux premières filles ne sont pas intéressées par la dentisterie, Nadia qui n'a que 15 ans n'a pas dit son dernier mot, elle reprendra peut-être le flambeau », sourit le Dr Kamel Benaïssa. ■

### OGH Center

OrthoGlobalHealth (OGH) est un projet qui s'appuie sur l'expérience professionnelle du Dr Kamel Benaïssa acquise depuis 25 ans à Taïwan et en Chine. Le premier principe porte sur la bonne méthode du diagnostic : la rigueur de l'observation clinique du patient dans sa globalité. Elle associe les principes de l'orthodontie fonctionnelle qui porte en priorité sur les fonctions de respiration, mastication, déglutition, posture, et les notions de médecine chinoise, le Qi Gong, les énergies du corps humain... C'est une approche holistique de l'orthodontie qui fait appel à l'ostéopathie, la posturologie, la nutrition, la qualité du sommeil... L'objectif étant d'éviter la récurrence dans les traitements d'orthodontie. OGH center se prépare à donner des cours aux dentistes, orthodontistes, pédiatres et ORL afin d'établir un diagnostic et un protocole de traitement globaux. Il s'agit de créer un pont entre Taïpei, Paris et Oran en Algérie et de recevoir des dentistes de France et d'Algérie pour une formation de 3 jours au centre que le Dr Kamel Benaïssa à appeler : Mini residency Notre Dame de Paris.

### CONTACT

- [ogh.formose.com](http://ogh.formose.com)
- Contact Dr. OGH pour plus d'information et de détails pour la formation : [arec@formose.com](mailto:arec@formose.com)

Repères

**1 dentiste** pour  
**2 000 habitants**

**7 000**  
**cliniques privées à Taïwan.**

# 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](http://www.sdc-1859.com)

# Comment protéger son patrimoine personnel en cas de pépin ?

Prud'homme, contrôle fiscal, cont ôle Urssaf, impossibilité d'exercer... tels sont les risques auxquels un chirurgien-dentiste peut avoir à faire face dans le cadre de son exercice personnel. Comment s'en protéger au mieux ?

Par Anaïs Bayle-Bernadou

**L**e praticien individuel exerce d'un point de vue juridique sous la forme d'un entrepreneur individuel. Cela implique qu'il est indéfiniment responsable des dettes professionnelles de son exercice sur l'ensemble de son patrimoine personnel, en dehors de sa résidence principale (voir encadré *Nouveauté Loi Macron* ci-dessous). En d'autres termes, cela signifie que s'il ne peut faire face à ses dettes professionnelles (ex : prud'hommes, contrôle Urssaf etc.), ses créanciers (ancien salarié, administration fiscale, Urssaf, etc.) pourront venir saisir ses biens propres. Le risque semble mince mais envisageons l'hypothèse d'un praticien victime d'un grave accident l'empêchant d'exercer son art pendant plusieurs mois. Si rien n'est fait, il devra quand même payer le salaire de son assistante, ses charges Urssaf, son loyer, ses cotisations, etc. Or en l'absence de ressource cela peut être délicat. Il est

*Plusieurs mécanismes existent permettant d'assurer une protection pour se protéger du pire.*

donc important de se protéger. Plusieurs mécanismes existent permettant d'assurer une protection plus au moins importante.

## **Le choix du régime matrimonial**

De prime abord, les deux sujets ne semblent pas particulièrement liés et pourtant le choix du régime matrimonial constitue le premier échelon dans la protection de son patrimoine personnel. Selon les chiffres de l'Insee, en 2010, seuls 10 % des couples mariés l'étaient sous le régime de la séparation de biens. En dehors des considérations liées à l'intérêt d'un régime séparatiste en cas de divorce, le

régime de la séparation des biens permet au moins de mettre à l'abri des créanciers du praticien les biens de son conjoint.

## **La déclaration d'insaisissabilité**

Peu connue, la procédure de déclaration d'insaisissabilité permet au praticien de mettre à l'abri de ses créanciers professionnels tout bien foncier non affecté à son usage professionnel. Plus précisément, cette déclaration, nécessairement effectuée devant un notaire, peut porter sur tout bien foncier, bâti ou non bâti, non affecté à un usage professionnel, détenu en pleine propriété, ou en démembrement



© iStockphoto / shutter\_m

(usufruit, nue-propriété). Seront en revanche exclus les biens détenus via une SCI. Déclarer un bien insaisissable n'empêche aucunement de le vendre.

D'un formalisme très simple et peu onéreuse, cette procédure présente un réel avantage notamment pour le chirurgien-dentiste ayant investi dans l'immobilier en vue de sa retraite...

### L'entrepreneur individuel à responsabilité limitée (EIRL)

Mis en place par la loi du 15 juin 2010, le régime de l'Entrepreneur Individuel à Responsabilité Limitée (EIRL), permet à un praticien individuel d'affecter à son patrimoine professionnel une série de biens nécessaires à son activité et dont il est titulaire.

Seuls les biens ainsi affectés pourront être saisis par les créanciers professionnels. Son patrimoine personnel sera donc lui protégé de ses créanciers professionnels (banques, fisc, Urssaf, etc.). La constitution du patrimoine affecté résulte du dépôt d'une déclaration d'affectation auprès du registre professionnel compétent.

L'Ordre national des chirurgiens-dentistes nous précise que « L'EIRL [n'est qu'une] variante de l'entreprise individuelle. L'EIRL n'est donc pas une nouvelle société; il n'y a

pas création d'une personne morale. L'EIRL n'a donc pas à être inscrite au tableau de l'Ordre, ni à un tableau "spécial" ».

Simple et peu onéreuse, l'EIRL présente divers avantages :

- Création d'un patrimoine d'affectation et protection du patrimoine personnel
- Possibilité d'opter pour une imposition à l'IS (la soumission à l'impôt sur le revenu étant toutefois de droit). Cela permet au praticien de bénéficier d'un même régime fiscal et social que le praticien exerçant en SEL, source d'économies fiscales et en termes de cotisations sociales.
- Un fonctionnement plus simple qu'en société.

Mais compte également divers inconvénients :

- Obligation de dépôt des comptes annuels;
- Ouverture d'un compte bancaire dédié;
- Impossibilité d'ouvrir son capital à d'autres chirurgiens-dentistes;
- En cas d'option pour une imposition à l'IS, la fiscalité inhérente à la cession de sa patientèle est moins avantageuse que dans le cadre d'une Selarl, ce qui limite grandement l'intérêt d'une auto-cession ou cession à soi-même.

Régime hybride, l'EIRL reste d'un intérêt limité.

En effet, elle n'est ni véritablement

### La particularité des actes professionnels

Attention, ne sont pas traités dans le présent article la réparation des dommages causés aux patients. En effet, un chirurgien-dentiste est personnellement responsable des dommages qu'il peut causer à ses patients dans le cadre de l'exercice de sa profession, peu important qu'il exerce à titre individuel ou au travers d'une SEL. Le risque financier est toutefois limité dans la mesure où chaque praticien est légalement tenu de souscrire un contrat d'assurance « responsabilité civile professionnelle ».

une entreprise individuelle, ni tout à fait une Selarl, et le choix de la Selarl unipersonnelle nous semble préférable.

### La Selarl

Créée par la loi du 31 décembre 1990, la société d'exercice libéral (SEL) présente de nombreux avantages régulièrement évoqués dans ces lignes. Elle permet également une séparation pure et simple du patrimoine professionnel et du patrimoine privé.

En effet, dans ce cas, en dehors des sommes mises au capital de la société lors de sa constitution (ou de ses éventuelles augmentations), l'orthodontiste exerçant au sein d'une Selarl ne sera aucunement responsable des dettes sociales. Il s'agira pour l'entrepreneur individuel de constituer une Selarl au sein de laquelle il serait associé unique exerçant. Sa patientèle peut être soit cédée à sa SEL, auquel cas il percevra le prix de cession (auto-cession), soit faire l'objet d'un apport en nature à la société.

La constitution d'une Selarl est préférable lorsque le praticien exerce depuis déjà quelques années. En effet, l'intérêt de la Selarl n'est en souvent pas très pertinent les premières années, et le praticien se réserve en outre ainsi la possibilité de faire une auto-cession par la suite... ■

### Nouveauté Loi Macron : l'insaisissabilité de principe de la résidence principale

Si auparavant le praticien individuel devait recourir au mécanisme de la déclaration d'insaisissabilité pour protéger sa résidence principale, la loi Macron du 6 août 2015 a inversé le mécanisme en prévoyant que la résidence principale de l'entrepreneur individuel est de droit insaisissable par les créanciers dont les droits naissent à l'occasion de l'activité professionnelle. Attention toutefois, l'insaisissabilité de la résidence principale ne permet pas d'éteindre la dette du créancier. Cela signifie simplement qu'il ne pourra pas saisir l'habitation du praticien pour être payé. Les autres biens du praticien peuvent quant à eux être saisis et, s'ils s'avéraient insuffisants le praticien devra graduellement s'acquitter de la dette jusqu'à son extinction. L'intérêt de la déclaration d'insaisissabilité décrite dans ces lignes demeure donc pour les autres biens immobiliers.

# Des primes *pour motiver !*

Pour motiver ses troupes, il peut être opportun de s'appuyer sur le versement de primes... mais pas n'importe comment, car si le salaire fixe ne suffit pas toujours pour obtenir plus, les primes risquent d'être vite considérées comme un dû par l'assistante et comme un surcoût inutile par le praticien. Marche à suivre pour des primes motivantes.

**Guylaine Masini**

La rémunération que l'employeur est tenu de verser à son salarié en contrepartie du travail effectué est composée du salaire, mais aussi de certains avantages versés à l'occasion du travail. Il s'agit des primes qui peuvent être contractuelles, c'est-à-dire mentionnées dans le contrat de travail ou conventionnelles (en relation avec la convention collective applicable aux chirurgiens-dentistes) ou encore, et c'est ce qui nous intéresse ici, discrétionnaires et laissées au bon vouloir de l'employeur.

## **Une prime pour encourager la surperformance dans un cadre précis**

La question qui se pose est avant tout de savoir, en tant que manager, ce que l'on attend ou ce que l'on veut signifier avec le versement d'une prime. Il s'agit souvent de récompenser et d'encourager la surperformance, c'est une initiative du manager pour orienter l'effort de ses salariés. Dans une démarche de développement, les managers de cabinets dentaires ne cherchent pas



© Camille Tissierand

seulement à augmenter leur chiffre d'affaires d'une année sur l'autre, mais recherchent en permanence l'amélioration (un changement de protocole, la mise en place de bacs et cassettes, l'installation de la numérisation au cabinet, la dématérialisation des empreintes, la mise en place d'un nouveau fauteuil...). Pour la stimuler, ces cabinets gratifient par des primes leur personnel pour l'écart entre l'année dernière et l'année en cours (l'on sait que le changement de routine induira un effort qui devra être accompagné pour limiter les traditionnelles résistances). Elles ne sont pas à confondre avec l'augmentation de salaire... en un mot elles ne sont pas un dû pour augmenter les revenus.

### Ça partait pourtant d'une bonne intention

Il ne s'agit pas simplement de verser une somme à son employé en plus de son salaire. Une gratification arbitraire ne satisfait que celui qui l'accorde, car en l'absence d'objectifs (et d'objectifs prédéterminés), le salarié la jugera toujours insuffisante et sans rapport avec la performance réalisée. « J'avais eu une année très éprouvante avec le départ en maladie pour quatre mois de mon binôme qui avait en charge l'administratif, raconte Émilie, assistante dentaire ardéchoise de 32 ans. Mon praticien ne m'a pas parlé de la remplacer, en fait il ne m'a rien dit et j'ai absorbé sa charge de travail en plus, c'était bien naturel au vu des circonstances [une longue maladie]. À la fin de l'année et un peu avant le retour de Martine, mon praticien m'a donné une prime de 500 euros pour me remercier. J'ai été vexée et étonnée : mon effort de l'année ne représentait "que" 500 euros à ses yeux ? Il avait quand même économisé le salaire de Martine en choisissant de ne pas la remplacer du tout. J'estimais que c'était normal de prendre ma part, en fait j'ai trouvé cela



## Repère

On estime que pour être motivante, une prime doit peser un demi-mois de salaire.

### La fausse bonne idée Attention aux primes en liquide !

L'on pourrait être tenté de verser une prime « de la main à la main » pour pouvoir verser plus à notre assistante en évitant les impôts et taxes sur l'argent versé. Mais quel message envoie une telle attitude ? Rien que celui de la malhonnêteté... L'assistante pourra être tentée de penser : « Si mon patron triche, pourquoi ne pas tricher aussi ? ». Et que penser du pouvoir ainsi donné à l'assistante, qui sait que vous pouvez tricher ?

### Pourquoi pas un PEE ?

Dispositif de prime collective pour toutes les entreprises, l'intéressement, lié à la performance du cabinet, est conditionné à l'atteinte d'un objectif que détermine librement le manager : chiffre d'affaires, résultats, etc. C'est une solution avantageuse : les sommes versées à ce titre sont exonérées de charges sociales, tant pour l'employeur que pour le salarié. En outre, placées sur un plan d'épargne entreprise (PEE), elles sont exonérées d'impôt sur le revenu. Voir *Indépendantaire* n°22.

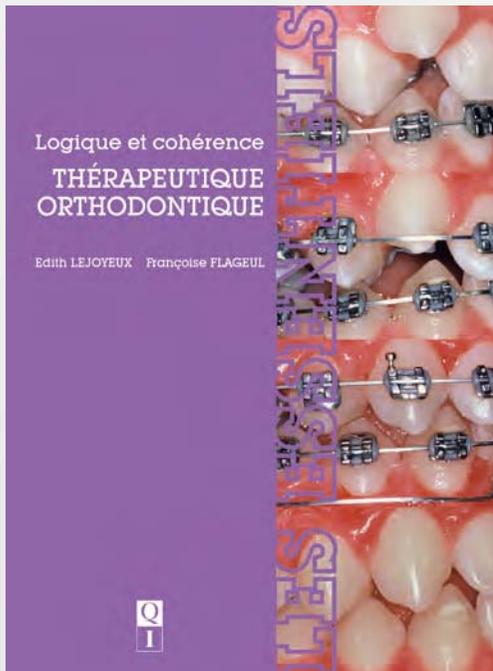
*maladroit et déplacé, sans lien avec l'effort, moral surtout.* » Comment le praticien aurait pu faire selon elle ? « J'aurais aimé qu'il m'en parle, en me disant qu'on allait changer notre façon de travailler le temps qu'elle revienne et que sans remplaçante, il me verserait une prime le temps de son absence, même moins importante, mais j'aurais su... ». Si le but poursuivi était féliciter et encourager, on peut considérer que c'est un échec générateur d'insatisfactions et de frustrations tant pour le salarié que pour le manager (qui prendra cela rien moins que pour une belle manifestation d'ingratitude). Attention donc notamment à l'attribution des primes *a posteriori*, qui, même si elles sont versées avec la meilleure intention du monde, se révèlent en définitive très infantilisantes. Il existe aussi la catégorie des primes « déresponsabilisantes » car totalement déconnectées de l'effort individuel (une assistante clinique quatre mains qui se verrait recevoir une prime adossée au chiffre d'affaires du cabinet, tous les efforts qu'elle fera ne lui rapporteront rien). Une prime ne doit pas tomber du ciel (sinon comment mettre en place la bonne attitude pour en percevoir une autre ?) : elle doit être transparente.

### Orienter l'effort

L'argent n'est pas la motivation ultime : c'est Dan Pink qui l'affirme dans son ouvrage « La vérité sur ce qui nous motive », le système de récompense/punition (de type carotte/bâton) pourrait fonctionner pour créer une motivation pour des tâches simples, mais trouve ses limites pour ceux qui doivent effectuer des tâches complexes sur le long terme ! Si les règles énoncées pour obtenir la prime sont claires, l'employé qui veut l'obtenir va se comporter de manière



## Logique et cohérence thérapeutique orthodontique



### E. Lejoyeux, F. Flageul

L'établissement d'un plan de traitement logique et cohérent est la première étape pour atteindre les objectifs thérapeutiques et choisir les systèmes mécaniques adaptés à chaque situation.

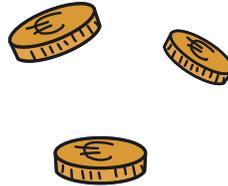
Cet ouvrage, véritable guide de pratique orthodontique actuelle, comporte d'abord deux chapitres très nouveaux concernant l'étude mécanique du déplacement dentaire et des matériels et matériaux. Tous les autres chapitres apportent les informations pratiques et cliniques nécessaires à la conduite du traitement, issues d'une longue expérience de la méthode bioprogressive™ dans ses développements les plus modernes.

C'est sur l'équilibre entre la forme et fonction, poursuivi tout au long des étapes du projet thérapeutiques, que repose le véritable espoir de gagner la stabilité future du traitement plutôt que l'obtention de valeurs conformes à des normes. Logique et cohérence thérapeutique sont les maîtres mots de cette approche.

181 pages, 122 euros.

### Commandez

et retrouvez toutes nos collections sur  
[www.librairie-garanciere.com](http://www.librairie-garanciere.com)



→ à réussir: c'est un moyen de pilotage très efficace (et l'un des seuls positifs!) à disposition du manager. Au sein du cabinet, elles vont encourager les assistantes à se perfectionner sur certains points. « Avec mon associé, nous voulions mettre en place un travail à quatre mains plus efficace et développer l'implantologie deux jours par semaine, explique Matthieu, jeune praticien lillois. Nous savions pertinemment qu'un tel virage ne pouvait se faire sans la motivation de nos troupes. Leur demander de partir en formation trois jours sans traîner des pieds, sortir de leur zone de confort... Nous avons réfléchi et nous sommes dits que la prime serait le meilleur moyen d'obtenir l'adhésion de l'équipe! Et cela a fonctionné. Nous avons organisé une réunion et mis en place un calendrier avec des primes-étapes selon l'avancée du projet, nous avons même demandé leur avis aux filles pour le montant de la prime, et elles ont été plus raisonnables que nous ne l'imaginions. Nous n'avons rencontré aucune résistance. L'argent n'a pas été le seul levier je pense, mais la participation à un projet commun. » L'employé doit être en mesure de maîtriser tous les éléments pour obtenir cette gratification qui ne doit pas (sous peine de produire l'effet inverse à celui désiré) être le fait du prince. L'attitude la plus saine et la plus adulte dans l'instauration d'une prime conviendrait à dire à son assistante que faire pour la toucher, avant: « Si vous effectuez cette tâche (non prévue dans le contrat de travail initial), vous toucherez tant... », libre à elle de se donner les moyens de l'obtenir, et ce, sans avoir besoin ni de plaire ni de manipuler. Un objectif doit être raisonnablement atteignable, sous peine de mettre son équipe en très démotivante situation d'échec. Un bon objectif rassemble les caractéristiques suivantes: motivant, réaliste, approuvé par le salarié et défini *a priori*. ■

### Memo

- ✓ Si vous souhaitez que la prime versée reste exceptionnelle, veillez à ce qu'elle ne soit pas simultanément :
  - permanente, c'est-à-dire versée chaque mois (ou année)
  - fixe (calculée toujours de la même manière)
  - générale, (versée à tous les salariés).



## TECHNOLOGIE LINGUALE AVANCÉE

HARMONY est un système combinant les avantages du set-up digital, des attaches linguales auto-ligurantes, 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/fr](http://americanortho.com/fr)

©2016 AMERICAN ORTHODONTICS CORPORATION  
01 49 89 59 40 | [AMERICANORTHO.COM/FR](http://AMERICANORTHO.COM/FR)

Le système Harmony est un Dispositif Médical sur mesure de la classe IIa réservé aux professionnels de santé, auto-certifié 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](mailto:fr.info@americanortho.com).  
Pas de remboursement direct par les organismes d'assurance maladie.



# Comment maintenir la motivation de mon assistante ?

Au-delà du salaire (qui s'il est un argument n'est pas pour autant une baguette magique) existent d'autres façons d'amarrer son personnel au port du cabinet. Du développement personnel au sentiment d'appartenance, pistes vertueuses à explorer, en lecture à quatre mains !

**Guylaine Masini**



© Camille Tisserand

C'est la grande question que tout dirigeant de cabinet dentaire est un jour amené à se poser : comment réussir à motiver mon assistante sur la durée, passée la période d'euphorie (relative) des débuts ? Sans possibilité d'évolution majeure (il existe en effet peu de chances qu'une assistante reprenne le cabinet de son employeur), inciter à continuer d'accompagner son praticien avec le même enthousiasme que dans les premiers jours relève de la gageure. Passé un certain laps de temps, l'assistante peut se fatiguer, se démotiver puis disparaître. Souvent, on n'a pas compris pourquoi notre perle rare a quitté le navire sans crier gare. Elle avait probablement un besoin de reconnaissance non satisfait et de maigres perspectives ; même si ses fonctions lui conviennent et qu'elle prend visiblement du plaisir à les accomplir, l'assistante doit savoir qu'elle n'est pas destinée à occuper toujours et immuablement

la même place dans la structure. Sa solution ? Changer de cabinet. Pour éviter un turn-over trop important qui désorganise le cabinet et garder à la fois son assistante et sa motivation, il existe pourtant des solutions alternatives.

## **Tous démotivés ?**

Les salariés français (toutes professions confondues) sont souvent désignés comme les champions de la démotivation à l'échelle européenne. Selon la 9<sup>e</sup> édition du baromètre Edenred-Ipsos sur le bien-être et la motivation des salariés, parue en 2014, s'ils sont 71 % de travailleurs européens à être heureux au travail, ce pourcentage tombe à 62 % en France. Plus de la moitié des Français ne sont pas satisfaits de la reconnaissance de leur implication dans leur travail, 42 % estiment qu'ils ne sont pas suffisamment considérés ou respectés au regard du travail effectué. Autre point noir à souligner, plus de six salariés sur dix ne sont

pas satisfaits de leur rémunération. Plusieurs leviers existent néanmoins pour fédérer ses troupes autour du développement du cabinet (les primes et intéressements, la formation continue, les sorties, les opérations de team building...) et pousser à l'autonomie. Des possibilités existent ainsi pour booster l'engagement de vos troupes. Mais, pour emporter l'adhésion et l'engagement de son équipe, il faut commencer par être clairs sur ce qui les booste réellement et sur ce qui les démotive à coup sûr... et à se débarrasser de ces fausses croyances qui nous empêchent d'être un bon manager.

## **Il n'y a pas que le salaire qui compte !**

Penser que la rémunération est la seule chose qui peut motiver les salariés est une idée reçue que partagent de nombreux chirurgiens-dentistes. Évidemment que la rémunération entre en part non négligeable dans la motivation



d'un salarié, mais elle ne représente pas pour autant le principal facteur de motivation. La motivation est un mécanisme plus complexe qui dépend d'un ensemble de conditions réunies telles que l'ambiance au sein du cabinet ou encore les possibilités d'évoluer (ou de diversifier les tâches). La première raison qui pousse une assistante à aller voir si l'herbe n'est pas plus verte dans le champ du confrère est majoritairement liée à un défaut de reconnaissance de la part de son patron (et il n'est pas question d'argent ici !).

### Il ne suffit pas d'être bien formée

Pour mener à bien sa mission d'assistante dentaire, l'essentiel ne se situe pas obligatoirement du côté du savoir-faire mais bien de l'envie, celle de bien faire. Une assistante, même si elle dispose des compétences nécessaires à sa mission ne sera pas forcément performante si elle ne fait pas quelque chose qui l'intéresse. Pour Zwi Segal et Yves Duron qui travaillent ensemble depuis 20 ans sur la motivation humaine et ses applications organisationnelles au sein de Motiva interrogés par chefdentreprise.com : « *La démotivation n'est pas intrinsèque mais s'explique d'abord par l'organisation du travail du collaborateur.* »

### Sortir de la fiche de poste pour regarder plus loin

Dans tous les contextes de recrutement, les dirigeants ont tendance à privilégier une approche fonctionnelle des missions et tâches proposées aux employés, ils expliquent quels manques le poste va combler dans l'organisation, à quel point les fonctions proposées sont indispensables pour le bon fonctionnement de la structure, etc. Le discours généralement entendu est le suivant : « *Il nous manque une assistante... pour mon collaborateur... pour dégager du temps pour Monique à*

#### LE POINT DE VUE DE...



**Michèle, assistante dentaire dans un cabinet mutualiste, relativise le « problème » de son bas salaire.**

#### « Fière de moi »

« Comme tout le monde je pense, j'aimerais gagner plus. Mais je ne suis pas là pour faire fortune. L'activité sociale que je perçois dans mon métier fait partie de moi. J'aide les patients, je leur apporte un réconfort quand cela m'est possible. Je me sens utile lorsque je prends en charge la souffrance ou la détresse des patients en difficulté. Leur apporter mon empathie et de la douceur remplit mes journées de fierté. Surtout quand ils montrent leur reconnaissance ! »

## Astuces

### • Apprécier les efforts à leur juste mesure

Une assistante a rempli une mission au-delà de nos attentes ? N'hésitons pas à exprimer sincèrement notre enthousiasme et notre fierté. Et de préférence en public : la reconnaissance prend tout son poids si elle est visible.

### • Favorisez le bien-être

Postes ergonomiques, massages, cours de yoga, etc. peuvent favoriser une bonne ambiance et booster le moral.

*l'accueil...* ». C'est très factuel, mais rien de bien motivant là-dedans, hormis le sentiment de remplir un poste (qui est nécessaire mais pas toujours suffisant pour déclencher la motivation). L'adhésion du salarié devrait plutôt être obtenue en décrivant l'enrichissement personnel qu'il découvrira dans le cabinet, en lui racontant les opportunités qui s'ouvriront à lui s'il rejoint l'équipe (voir encadré ci-contre « Donner du sens »).

### Comme à la maison

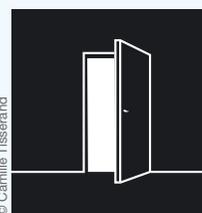
Travailler ensemble ne suffit pas, les dirigeants doivent multiplier les occasions de partage et d'échange hors contexte du cabinet : repas de fin d'année, auto-congratulations à l'issue de dates importantes (fin de formation, fin des travaux du cabinet...). Plus le lien social à l'intérieur du cabinet sera fort, plus les assistantes s'attacheront à la structure. L'idée d'appartenance

est une idée puissante pour lier un salarié à son emploi. Être fiers de faire partie de ce cabinet et de celui-là précisément, celui où les patients sont reçus et soignés comme des membres de sa propre famille, où l'on ne lésine pas sur les conditions d'hygiène et d'asepsie, où la salle de repos et le vestiaire sont agréables et confortables, où les blouses sont propres, professionnelles et élégantes, où la démarche qualité est une préoccupation quotidienne, etc. Le sentiment d'appartenance à son cabinet est l'un des leviers les plus efficaces sinon le plus efficace pour s'assurer loyauté et motivation.

### Donner des responsabilités

Pour motiver son assistante, il est possible de lui confier la supervision d'un projet ou la préparation d'une opération, pour l'y aider, rien de tel que des formations. À →

## Un quart des salariés français pensent quitter leur entreprise d'ici 2018



© Camille Tisserand

D'après une étude Hay, les entreprises françaises ne parviennent pas à motiver leurs collaborateurs. Plus d'un tiers des salariés français est démotivé. Plus inquiétant, la fidélité à l'entreprise a chuté considérablement depuis 2006, la durée passée au sein de la même entreprise a diminué de 5 ans. Plus d'un quart des salariés français déclare vouloir changer d'entreprise dans les cinq prochaines années. Dans ce contexte, l'un des enjeux majeurs pour les entreprises va être de trouver les leviers pour retenir et fidéliser les salariés dont elles ont le plus besoin et ce de toute urgence. *Etude mondiale réalisée auprès de 300 décideurs RH des 500 plus grandes entreprises mondiales dont 50 dirigeants des ressources humaines français lors du Forum sur l'Engagement organisé par Hay Group au palais Brongniart en avril 2014. Ils ont été interrogés sur les stratégies mises en œuvre par les entreprises pour améliorer l'engagement des collaborateurs.*

→ la satisfaction d'ajouter des cordes à leur arc, la stimulation intellectuelle liée à l'acquisition de nouvelles compétences pourra porter la motivation de vos assistantes. Faire confiance à son équipe et lui donner de l'autonomie est la clé pour qu'elle s'investisse pleinement : c'est cette confiance qui lui permettra de s'impliquer et de proposer des solutions innovantes. Réciproquement, votre équipe doit également sentir qu'elle peut vous faire confiance ! N'oublions

efficacités professionnelles, qu'en communication ou en baisse de son stress. Une majorité des employés placent le développement personnel et la valeur professionnelle au premier rang de leurs demandes de formation, loin devant les autres compétences. Céline, assistante dentaire dans un cabinet de groupe de 10 salariés témoigne : « À la suite d'une épreuve au sein de notre petite structure [un deuil, NDLR], notre patron a décidé de faire appel à un consultant en déve-

## « Le sentiment d'appartenance à son cabinet est l'un des leviers les plus efficaces pour s'assurer loyauté et motivation »

pas que nos collaborateurs sont nos meilleurs ambassadeurs auprès de nos patients, reconnaître qu'un employé est un potentiel ambassadeur, c'est augmenter sa loyauté et donc sa motivation au travail.

### Et si on s'offrait une formation en développement personnel ?

Parfois boudées ou reléguées après les formations « plus concrètes », les formations en développement personnel recèlent des trésors inexploités pour se remettre et remettre son équipe en confiance. Au-delà du gain au sein du cabinet, les outils apportés par des formations en développement personnel sont précieux tant en

veloppement personnel pour structurer notre parole en groupe et pour échanger nos ressentis. Évidemment j'y allais à reculons : je n'avais pas envie de faire étalage de mes sentiments devant tout le monde, a fortiori devant mes collègues. Finalement, ces deux jours ont marqué une étape importante dans la vie de notre structure. Il y a clairement eu un avant et un après. Nous avons tous émotionnellement beaucoup appris, j'ai même envie de dire que nous avons grandi : dans la définition de nos valeurs, de nos mécanismes et dans la façon de communiquer plus sainement et positivement ensemble. Notre travail au quotidien s'est retrouvé amélioré, facilité. Nous avons même demandé à notre patron si on pouvait se faire des piqûres de rappel tous les deux ans ! »

## Donner du sens



« En se rendant à Chartres, un homme voit sur le bord de la route un travailleur qui casse des cailloux à grands coups de maillet. Son visage exprime le malheur et ses gestes la rage. L'homme s'arrête et lui demande : « Monsieur, que faites-vous ? » « Vous voyez bien, lui répond l'homme, je n'ai trouvé que ce métier stupide et douloureux. » Un peu plus loin, l'homme aperçoit un autre homme qui, lui aussi, casse des cailloux, mais son visage est calme et ses gestes harmonieux. « Que faites-vous, Monsieur ? », lui demande-t-il. « Eh bien, je gagne ma vie grâce à ce métier fatigant, mais qui a l'avantage d'être en plein air et qui me permet de nourrir ma famille ». Plus loin, un troisième casseur de cailloux irradie de bonheur. Il sourit en abattant la masse et regarde avec plaisir les éclats de pierre. « Que faites-vous, Monsieur ? », lui demande-t-il. « Moi, répond cet homme, je bâtis une cathédrale ! »

### L'AVIS DE LA SPÉCIALISTE

Sonia Spelen, Unissons



Dans le cadre de notre accompagnement pour la cohésion d'équipe des cabinets dentaires, nous donnons le conseil suivant : donner des initiatives aux assistantes pour enrichir leurs responsabilités au sein du cabinet. Les tâches, comme celles listées ci-dessous peuvent les aider à s'épanouir et entretenir leur motivation au quotidien :

- **Devenir une spécialiste du profil énéagramme du patient** pour le fidéliser en prenant soin dans leurs échanges de parole en s'appuyant sur ses valeurs.
- **Mettre en place des protocoles qualité :** de la mise en place du cahier des protocoles cliniques, au chronométrage des actes pour respecter les temps prévisionnels de production et ainsi l'agenda, à la mise en place de tableau de bord pour le suivi des acceptations de plans de traitement et de paiement des devis.
- **Rédiger un document de présentation du cabinet** et de l'équipe à mettre à la disposition des patients, de la charte du cabinet en salle d'attente.
- **Réaliser une playlist de musique** adaptée aux moments de la journée pour les patients et l'équipe.
- **Enrichir la salle d'attente de revues,** le cabinet d'une décoration évolutive et chaleureuse.
- **Remplir le cahier des dysfonctionnements** pour enrichir les réunions et maintenir la motivation de tous.

<http://soniaspelen.com/>

Formidable outil de fidélisation de l'équipe, de motivation, le séminaire de groupe est l'un des leviers à actionner pour s'assurer de la motivation de son équipe.

### Ne pas savoir ce qui cloche

Attention aux raccourcis trop rapides : on peut être satisfait de ses conditions de travail, des relations avec son patron, des patients, de ses collègues... sans pour autant être engagé et performant ! Autre écueil : la plupart de nos collaborateurs seraient bien en peine pour définir ce qui les motive au quotidien. Éducation ou défaut d'opportunités, nombreux auraient du mal à identifier ce qui les intéresse réellement sur le plan professionnel. Ici encore, une formation en développement personnel offre de faire le point sur ses motivations profondes et ses valeurs... à mettre à profit au cabinet. ■



# 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



Préparez la consultation avec vos patients



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



# J'installe des caméras, dans le respect du droit

Après avoir pesé le pour et le contre, c'est décidé, on équipe le cabinet de caméras : pour contrôler les allées et venues, se prémunir contre les vols et agressions, rassurer patients et équipe... Mais quels sont nos devoirs en tant qu'employeur ? Le point sur la législation.

**Olivia Ferrandino**

## **Première question : est-il possible de filmer ses employés en continu ?**

La réponse de Wafae El Boujemaoui, responsable du service des questions sociales et RH, au sein de la direction de la conformité de la Commission nationale de l'informatique et des libertés (CNIL) répond : « A priori non, le fait de filmer ses employés en continu peut être considéré comme disproportionné dans la mesure où la vidéosurveillance doit avoir pour objectif d'assurer la sécurité des biens et des personnes et non de surveiller ses salariés. Toutefois, la surveillance d'un poste de travail peut être possible compte tenu d'un risque particulier (par exemple, il peut s'agir d'un employé qui manipule de l'argent mais dans ce cas la caméra doit être orientée de la manière la moins intrusive possible par exemple vers la caisse ». C'est ce que confirme notamment l'avocate marseillaise Nathalie Fouque : « Il n'est pas possible de filmer un salarié en continu car

cela porterait atteinte à sa liberté individuelle ». Le fait de filmer un lieu en continu dans lequel va se mouvoir un salarié (un couloir par exemple) ne pose pas de difficultés. En revanche, certaines zones ne doivent pas être filmées au risque de porter atteinte à la vie privée des salariés, par exemple dans les toilettes et les vestiaires ainsi que les zones de pause. Si des dégradations sont commises sur les distributeurs alimentaires par exemple, les caméras ne doivent filmer que les distributeurs et pas toute la pièce.

D'une manière générale le responsable de traitement : devra justifier de la finalité pour laquelle un tel système est mis en place et devra tenir compte, lors de l'installation, du nombre, de l'emplacement et de l'orientation des caméras. Dans le cas d'un cabinet dentaire, les caméras de vidéosurveillance peuvent « être plutôt disposées à l'accueil que dans la salle d'attente du cabinet où le patient est reçu » précise Wafae El Boujemaoui.

## **Filmer dans le respect de la législation**

« J'attire votre attention, explique Wafae El Boujemaoui, sur le respect du secret médical. Si une image devait lever le voile sur cela, seul le médecin pourrait consulter les images. Outre le respect du principe de finalité, le responsable de traitement doit également fixer une durée de conservation des images. La CNIL précise que l'on peut conserver celles-ci un mois maximum. Toutefois, une exception subsiste. En effet « en cas d'incident ou de vol, et s'il est nécessaire de porter plainte, les données peuvent être extraites pour déclencher d'éventuelles procédures pouvant aller jusqu'à une procédure au pénal ». De plus, le nombre de caméras installées dans une même zone peut attester de la bonne foi de l'employeur. Tout dépend de la finalité pour laquelle les caméras ont été installées. La CNIL pourra ainsi apprécier s'il s'agit d'une installation abusive ou non. Par exemple, un grand nombre de caméras lorsque le nombre de mètres carrés est important peut



se justifie . En revanche, il ne s'agit pas des mêmes proportions concernant une salle d'attente.

### **Bien régler et positionner ses caméras**

Concernant les caméras situées à l'entrée et à la sortie du cabinet, c'est-à-dire celles pouvant filmer les patients, il s'agit de lieux considérés comme ouverts au public. Le dispositif doit être autorisé ou non par le préfet. De la même façon, les salles d'attente sont soumises à ce régime car il s'agit d'un lieu qui est également ouvert au public. En effet, comme le précise Nathalie Fouque, avocate à Marseille : « *dans ce cas-là, une affichette mentionnant l'installation du dispositif et son objectif est placée dans les locaux, de façon à être visible par le public, auquel elle est destinée* ». En revanche, s'il s'agit de caméras qui sont installées dans des lieux non ouverts au public, c'est la loi informatique qui s'applique. Conséquence, le praticien doit →

## **Vidéo-surveillance : quels sont les textes de référence ?**

D'après la CNIL, voici les textes de référence inhérents à la législation : La loi n° 78-17 du 6 janvier 1978 modifiée relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés lorsque les caméras filment des lieux non ouverts au public

- **Le code de la sécurité intérieure :**  
Articles L223-1 et suivants (lutte contre le terrorisme)  
Articles L251-1 et suivants, lorsque les caméras filment des lieux ouverts au public
- **Le code du travail :**  
Article L2323-32 (information/consultation des instances représentatives du personnel)  
Articles L1221-9 et L1222-4 (information individuelle des salariés)  
Article L1121-1 (principe de proportionnalité)
- **Le Code civil :** Article 9 (protection de la vie privée)
- **Le code pénal :**  
Article 226-1 (enregistrement de l'image d'une personne à son insu dans un lieu privé)  
Article 226-16 (non déclaration auprès de la CNIL)  
Article 226-18 (collecte déloyale ou illicite)  
Article 226-20 (durée de conservation excessive)  
Article 226-21 (détournement de la finalité du dispositif)  
Article R625-10 (absence d'information des personnes)

### **Quels sont les risques pour l'employeur ?**

Selon Nathalie Fouque, avocate à Marseille : il y a plusieurs risques possibles pour l'employeur. Elle rappelle qu'« il faut faire très attention en tant qu'employeur lorsque l'on met en place ce type de sécurisation vidéo au cabinet ».

\* Il y a, tout d'abord, un risque pénal pour l'employeur s'il n'a pas consulté les représentants du personnel (délégués du personnel, membres du comité d'entreprise, voire membres du CHSCT (comité d'hygiène, de sécurité et des conditions de travail)).

\* Le salarié peut déposer plainte pour atteinte à sa vie privée. Dans ce cas-là, l'art 226-1

du Code Pénal prévoit en cas d'infraction un an d'emprisonnement et 45 000 € d'amende.

\* D'autre part, l'article 226-16 du Code Pénal prévoit 5 ans de prison et 300 000 € d'amende si la personne concernée a procédé à des traitements de données à caractère personnel sans avoir respecté les formalités déclaratives s'il a contourné la CNIL.

\* Enfin si l'employeur a installé son système de vidéosurveillance, il ne doit absolument pas se passer d'une autorisation préfectorale s'il s'agit d'un lieu ouvert au public.

### **Quelles sont les possibilités d'action du salarié ?**

La vidéosurveillance est aujourd'hui relativement bien encadrée et les salariés ont de réelles possibilités d'action :

- La première peut être une demande de la prise d'acte de la rupture du contrat de travail : c'est une demande de justice qui dit que le salarié claque la porte à l'employeur car il y aurait une utilisation abusive du dispositif de surveillance et que l'on a porté atteinte à sa vie privée. Toutefois cela n'est pas spécifié dans le Code du Travail.



## TÉMOIGNAGE



**Dr Yves Saffar (chirurgien-dentiste  
à Paris-la Défense)**

**« La vidéosurveillance c'est bien,  
mais ce n'est pas suffisant ! »**

C'était un consensus professionnel entre les 9 chirurgiens-dentistes que nous sommes au cabinet. Nous nous sommes équipés depuis les attentats de Charlie Hebdo. C'était il y a un an maintenant et, depuis, nous avons eu un élan de conscience. Au cabinet, nous avons un accueil avec une banque et les locaux se trouvent assez loin donc les caméras de vidéosurveillance ont une réelle utilité. Et puis, vu l'emplacement et l'actualité, le but était avant tout de renforcer la sécurité du cabinet. Nous avons fait faire un devis et chacun des 9 chirurgiens-dentistes a payé sa part. Le coût total a été estimé entre 3 000 € et 5 000 €. L'idée était de pouvoir avoir une traçabilité des gens qui venaient nous voir et améliorer aussi la sécurité du personnel.

C'était surtout dans un but sécuritaire aussi pour protéger nos salariés : assistantes, réceptionnistes et chirurgiens-dentistes. Par exemple, en cas de litige ou d'incident, nous avons un moyen de pouvoir visionner les images. D'ailleurs, nous avons une plage horaire de présence des salariés assez vaste et, pour autant, pas toujours beaucoup de monde. Donc, il fallait pouvoir visionner les images. Dans les faits, la personne qui s'est occupée de la vidéosurveillance a fait la déclaration à l'organisme compétent, puis nous avons fait installer des panneaux qui signalent la présence de caméras au cabinet. Tout a été fait dans les règles de l'art. Les 7 ou 8 caméras sont installées dans des lieux de circulation ainsi que dans les parties communes. Aucune caméra ne filme les employés car en aucun cas, nous ne surveillons les salariés. Il n'y a également aucune caméra dans les salles de soins. Une seule caméra fixe en revanche, l'entrée et la sortie de la salle d'attente.

**« Une mise en sécurité bien accueillie par le personnel du cabinet... »**

Il n'y a eu aucune ambiguïté. C'était clair, dès le départ bien sûr ! C'est uniquement pour des raisons sécuritaires que nous avons fait installer ses caméras. Nous n'avions rien à cacher : les gens qui travaillent chez nous travaillent en confiance. Il n'y a pas de caméras de contrôle. Celles-ci sont notamment axées sur le cone beam ou le scanner dentaire par exemple. C'est juste pour des raisons sécuritaires de vol qu'elles ont été disposées. Je ne veux pas que mon matériel soit délabré. En effet, j'avais envie de sécuriser ce matériel qui est aussi un investissement pour nous en tant que chirurgiens-dentistes. Nous avons le respect du patient. Nous n'avons pas le droit de les diffuser. Pour autant ce n'est pas dissuasif, je ne pense pas que la vidéosurveillance soit sécuritaire mais nous avons une trace vidéo au cas où. Alors que nous en avons parlé avec le personnel, nous n'avons, en revanche, pas du tout eu l'occasion d'en parler avec la patientèle. À ce jour, il n'y a eu aucune remarque, ni aucun commentaire à ce sujet. À l'heure actuelle, il y a quelqu'un du centre commercial des « quatre temps » qui s'occupe de la sécurité dans l'immeuble. Toutefois, comme nous faisons partie d'une zone sensible, nous pensons en tant que chirurgien-dentiste qu'il faudrait pouvoir augmenter la sécurité avec un autre vigile éventuel si possible. Nous sommes en train justement d'étudier plusieurs possibilités pour améliorer la sécurité du cabinet. Aujourd'hui, il faudrait, en effet, pouvoir augmenter la sécurité à des fins sécuritaires. Nous avons d'ailleurs parlé entre praticiens et nous sommes actuellement à la recherche d'un système qui permettrait une sécurité supérieure.

→ faire une déclaration auprès de la CNIL (voir la déclaration type de la CNIL). Il appartient à l'employeur de bien orienter la caméra pour ne pas filmer ses employés. Par exemple, il existe également des techniques de masquage vidéo. Dans le cas où l'accueil serait très étroit, il est possible de flouter et masquer cette zone tout en occultant le salarié du champ de la caméra.

### **Informer son staff et ses patients**

Selon l'arrêt de la Cour de Cassation du 20 novembre 1991 « *il faut que les salariés soient informés. À défaut les images constitueraient un mode de preuve illicite* ». Toutefois, au cas où, si l'employeur ne fait pas dans

**« Il faut que les salariés  
soient informés.  
À défaut les images  
constitueraient un mode  
de preuve illicite »**

un cadre légal, alors que cela est obligatoire, il ne pourra rien en retirer. Même si, par ce biais, il surprenait un salarié commettant un manquement, il ne pourrait pas se servir de la vidéo pour le sanctionner. Il appartiendra aux juridictions d'apprécier la recevabilité de la preuve.

Concernant le droit d'accès aux images, le responsable de traitement doit indiquer vers qui les personnes peuvent exercer leur droit d'accès au lieu de Concernant le droit d'accès aux images, il ne faut pas oublier d'indiquer vers qui les personnes peuvent exercer leur droit d'accès : c'est d'ailleurs au responsable de traitement de s'en charger.

D'autre part, il faut que l'employeur puisse attester que les salariés aient été formés. Toutefois, il



## Comment remplir votre déclaration à la CNIL ?

Il faut compléter l'intégralité du formulaire de déclaration complète.

### • Dans l'onglet **Finalité du formulaire**

Il faut préciser l'objectif poursuivi par l'installation du système de vidéosurveillance (par exemple : « dispositif de vidéosurveillance ayant pour objet d'assurer la sécurité des biens et des personnes » puis, il faut cocher « **vidéosurveillance** » dans la partie intitulée « **technologie particulière utilisée** »

The screenshot shows the 'Finalité' section of the CNIL declaration form. The 'Finalité ou objectif de votre traitement' field contains the text: 'dispositif de vidéosurveillance ayant pour objet d'assurer la sécurité des biens et des personnes'. Below this, there are two columns of checkboxes. The first column, 'Personnes concernées par le traitement', has checkboxes for 'Salariés', 'Usagers', and 'Adhérents', all of which are unchecked. The second column, 'Technologie particulière utilisée', has checkboxes for 'Dispositif sans contact (Ex: RFID/NFC)', 'Carte à puce', and 'Vidéosurveillance'. The 'Vidéosurveillance' checkbox is checked.

### • Dans l'onglet « **données traitées** » du formulaire

il ne faut sélectionner que la 1<sup>re</sup> catégorie de données : « **état civil, identité, données d'identification** »

Il faut également indiquer que la collecte des données s'effectue indirectement

en cochant la case de manière indirecte et en précisant dans le champ texte « **par caméra** ».

Il doit être également indiqué la durée de conservation des images enregistrées en cochant la case « **1 mois** » (la durée de conservation des images de vidéosurveillance étant d'un mois maximum), ainsi que les éventuels destinataires des images (s'il n'y en a pas, vous pouvez inscrire « aucun » ou « interne » dans la case prévue à cet effet).

Pour autant, n'inscrivez rien dans la rubrique « données sensibles ».

### Formulaire de déclaration normale

The screenshot shows the 'Etat-civil, identité, données d'identification' section of the CNIL declaration form. At the top, it says 'Votre traitement comporte des données qui relèvent de cette catégorie' with a checked box for 'Dui'. Below this, there are two main sections. The left section, 'Origine', has a checked box for 'De manière indirecte, précisez' and a text field containing 'par caméra'. The right section, 'Durée de conservation', has a checked radio button for '1 mois'. At the bottom, there is a text field for 'Destinataires (250 caract.)' containing 'service chargé de la sécurité du bâtiment'.

### • Pour terminer votre déclaration

Après avoir envoyé votre formulaire à la CNIL, vous recevrez un accusé de réception par courrier électronique. Le message vous indiquera le numéro CNIL attribué à votre dossier. Une fois que la CNIL aura vérifié votre déclaration, un récépissé sera adressé par voie électronique dans un délai maximum de 4 jours. Ainsi, il vous sera enfin possible de mettre en place un dispositif de vidéosurveillance au cabinet.

## Sondage en ligne :

À la question :

« **pensez-vous que la vidéosurveillance est devenue indispensable à la sécurité de votre cabinet ?** », les internautes de notre sondage en ligne sur [www.edp-dentaire.fr](http://www.edp-dentaire.fr) ont répondu à :

**52% oui**, la vidéosurveillance doit faire également partie de l'équipement du cabinet. Celle-ci me permet de vérifier les allées et venues depuis mon fauteuil.

**20% oui**, il est important de pouvoir sécuriser le cabinet pour se prémunir au mieux contre les vols, les dégradations, les agressions possibles. Cela me rassure ainsi que mes patients et mon équipe.

**16% non**, il n'y a aucun intérêt à faire installer un système de vidéosurveillance. C'est trop onéreux, compliqué et intrusif.

**12% non**, la vidéosurveillance est inutile.

→ n'y a pas de formalisme effectif par rapport à cela. Le site du ministère de la Santé rappelle que cela peut être précisé dans le contrat de travail par exemple ou bien dans une note professionnelle. Si l'objectif est de sécuriser les locaux, la Cnil rappelle qu'il est possible de trouver des solutions. En effet, l'employeur se doit dans les deux cas d'informer le salarié : des raisons pour lesquelles est mis en place un système de vidéosurveillance, informer les personnes pour qu'elles puissent avoir accès aux images, le droit des personnes et notamment le droit d'accès c'est-à-dire la possibilité pour la personne de consulter les images sur lesquelles il apparaît. En effet, Nathalie Fouque, rappelle que « *l'employeur peut décider qui va regarder les vidéos* ». Une personne peut d'ailleurs être désignée pour cela. Celle-ci pourra ainsi avoir accès aux images. Ces dernières ne pourront être visionnées que par la personne désignée ; les images des salariés ne pouvant être conservées qu'un mois. ■

# Savoir formuler un reproche

Il est toujours délicat voire périlleux d'émettre une critique professionnelle : un peu trop brutale, elle peut dégénérer en conflit ou en perte de motivation un peu trop subtile, le message risque passer inaperçu, ne rien dire et c'est la frustration qui s'accumule. Pistes vertueuses pour favoriser la communication... et résoudre le problème.

Par Guylaine Masini



© iStockphoto / mediaphotos

**N**otre intention de départ était parfaitement louable : on voulait simplement indiquer à notre assistante administrative que l'on ne prend pas congé des patients par téléphone en disant « *au plaisir!* », seul souci : on a tardé, puis on lui a signalé comme c'est venu, exaspéré de l'entendre prononcer cette

formule de politesse qui n'existe pas une énième fois. On a énoncé des jugements de valeur, et se sentant agressée, elle s'est mise sur la défensive... débouchant sur un dialogue de sourds se concluant par un cinglant : « *On ne peut rien vous dire!* ». Clairement, on a manqué son coup en lui donnant l'impression que l'on est insatisfait

de l'ensemble de son travail, alors que l'on voulait lui donner des consignes pour améliorer l'image du cabinet. Attention à ces critiques maladroites qui démotivent et dévalorisent une équipe, alors que, les mêmes remarques, si elles sont formulées dans les règles de l'art, peuvent susciter l'adhésion et la collaboration.

*On a parfois tendance à se perdre en circonvolutions avant d'en venir au sujet. On complimente avant de reprocher, espérant alors « faire passer la pilule ». Pourtant, les collaborateurs nous voient venir... et l'on produit finalement l'effet inverse.*

### Ne pas réfléchir en termes de reproches

Comme tout le monde, notre assistante fait évidemment parfois des erreurs, commet des maladresses, oublie certaines étapes des protocoles... Si personne ne lui signale ces manquements bien naturels, les problèmes ne peuvent que perdurer, mais si les critiques sont mal amenées, cette dernière peut se vexer. Si nous ne supportons positivement plus tel ou tel comportement il faut le lui faire changer sous peine de dégrader la relation professionnelle (et pourrir l'ambiance du cabinet). Dans un premier temps, avant d'émettre cette critique (qui doit naturellement aboutir sur un changement de la part de votre interlocuteur) réfléchissons aux raisons qui nous amènent à la formuler. Notre but est-il de vous soulager, de nous en prendre à elle pour nous sentir mieux pendant un moment ou souhaitons-nous être constructif et aider cette personne à changer de comportement dans l'intérêt du cabinet ? Une fois nos motivations clairement établies, nous pourrions alors émettre notre critique de façon respectueuse et efficace. Le préalable lorsque nous avons une critique à faire est d'essayer de ne pas réfléchir en termes de reproches, qui sont,

au fond, des jugements sur ce que l'autre fait « bien » ou « mal » (et qui parfois n'engagent que nous). Lorsque nous émettons une critique, nous cherchons simplement à obtenir ce que nous voulons, centrons-nous donc concrètement sur ce que nous avons à demander, pour communiquer de façon plus juste et authentique, en parlant de nos besoins, plutôt que de chercher à évaluer les manquements de l'autre.

### On choisit son moment

Pour ménager au mieux la susceptibilité de notre interlocuteur et ne pas mettre en péril la sérénité de la journée de travail, évitons d'émettre une critique au débotté. Il ne s'agit pas de vider notre sac sans nous retourner : notre interlocuteur aura peut-être besoin de s'exprimer lui aussi. Évitons aussi la manipulation que représente le fait de critiquer entre deux patients et deux portes, juste avant une séance longue et importante ou devant un tiers : cela met mal à l'aise et peut humilier inutilement (et donner une image déplorable du cabinet aux patients). Rappelons-nous que les remarques positives se font en public, les reproches en privé. Se donner un peu de temps est aussi gage de message clair et bien formulé : évitons toujours de réagir à

→

## N'ayez pas peur d'exprimer vos émotions

Cela peut aider votre interlocuteur à comprendre l'importance de cette question à vos yeux ! Vous pouvez dire : « Je suis très ennuyé d'avoir à vous parler de cela », « Je suis inquiet de... » à « J'ai été furieux quand »...

### CAS PRATIQUE

#### Des mots pour le dire

Martine s'occupe de la stérilisation du cabinet, un poste qui demande beaucoup de rigueur et d'autocontrôle et elle a parfaitement réussi à mettre au point tous les protocoles lors de la mise en place de la nouvelle chaîne de stérilisation. Or, vous vous rendez compte que dès qu'elle devient à l'aise dans une tâche, elle devient moins draconienne. Comment lui dire ?

**1** « Martine, je voudrais partager une observation avec vous : quand vous maîtrisez bien une tâche, vous faites plus d'erreurs que lorsqu'elle est nouvelle. Avez-vous aussi observé cela ? »

C'est une façon de partir du simple constat, sans jugement. Il est souligné que les erreurs ne sont pas systématiques mais plutôt contextuelles. Un échange intéressant peut s'ouvrir.

**2** « Martine vous êtes trop étourdie. Cela devient insupportable pour moi de devoir repasser après vous dans la salle de sté, c'est quand même à vous de vérifier, non ? »

Le reproche est à la fois vague, offensif et culpabilisant. Il n'y a pas d'ouverture à l'analyse de la situation... ni à l'échange.

**3** « On observe tous les deux que certains protocoles ne sont plus respectés dans la stérilisation. Comment expliquez-vous cela ? »

C'est une question ouverte, à partir d'un constat neutre, susceptible d'amener le collaborateur à réfléchir et à partager ses difficultés. Le ton est essentiel : agressif, le dialogue sera difficile, compréhensif, l'échange peut s'installer.

## Oublions le passé

Durant l'entretien, bannissons deux ennemis :

« *Si vous m'aviez écouté* » ou encore

« *Je vous l'avais bien dit* ». Ils n'ont pour seul effet que de s'appesantir sur le passé et poussent à se justifier... au lieu de chercher des solutions pour s'améliorer dès demain.

### CONTREPOINT

#### **Aïe ! C'est à moi que la critique est adressée !**

Si vous êtes dans la position de recevoir une critique, laissez votre interlocuteur aller jusqu'au bout sans l'interrompre (même si c'est tentant : ce n'est pas le moment de se justifier ni de minimiser le problème). Tâchez d'accueillir le contenu de la critique (et l'émotion éventuelle qui l'accompagne).

Cherchez à comprendre ce qui vous est reproché en posant des questions ouvertes, une manière de manifester votre intérêt. Une reformulation permettra de vérifier votre juste compréhension de la critique.

Alors seulement, donnez votre avis et vos propres idées d'amélioration en tenant compte de la demande qui vous a été formulée. Si l'on vous formule une critique avec bienveillance, soyez assuré que c'est que l'on mise sur vous et votre capacité d'amélioration ! Une bonne critique donne l'opportunité de pouvoir s'améliorer.

→ chaud et surtout pas en présence d'un témoin extérieur, a fortiori un patient, même si l'on sent l'agacement monter, revenons vers elle plus tard et, éventuellement, fixons un rendez-vous. Rien de plus contre-productif que de se laisser submerger par sa colère ou par ses émotions à la suite d'une contrariété. Raison et calme sont les attributs dont on pare, à juste titre, les managers : n'écornons donc pas cette image d'employeur serein et posé sous le coup de l'énervement. Attendons le moment opportun pour formuler une critique juste et efficace mais n'attendons pas trop : s'il ne vaut mieux pas réagir sur le coup de la colère, car on pourrait prononcer des paroles qu'on regrettera, mieux vaut aussi ne pas trop tarder car notre collaborateur risque de ne pas comprendre pourquoi on lui reproche soudain quelque chose qu'il fait depuis longtemps dans notre approbation silencieuse. De plus, à force de remettre sa remarque à plus tard, on accumule les frustrations... au risque de perdre son sang-froid et de lâcher sa critique au mauvais moment, au mauvais endroit avec une formulation malheureuse !

#### **Des faits, rien que des faits, toujours des faits**

Pour émettre une critique, dans la forme, pensons à supprimer les généralisations abusives pour nous en tenir aux faits, uniquement aux faits. Si notre collaborateur est arrivé en retard deux fois cette semaine, lui dire qu'il est « toujours » en retard est tout simplement mensonger... et donc injuste. Sur le fond, il convient de sortir du registre du jugement de valeur : partons du postulat qu'en l'absence d'échelle universelle des valeurs, ce que notre interlocuteur a fait ne peut

pas être estampillé « bien » ou « pas bien », c'est tout au plus quelque chose qui nous convient ou non, ou qui est contractuel ou non. Énoncer des jugements de valeur (« *tu es de mauvaise foi* », « *ton attitude est grossière* »), n'aura pour seul effet négatif que de braquer notre interlocuteur, la seule éventuelle contrepartie est le dévouement, mais cela ne correspond pas l'attitude responsable que l'on attend d'un manager, supposé se maîtriser. On peut critiquer un comportement, la qualité du travail, une aptitude, une méthode, mais pas une attitude. Si critiquer personnellement son interlocuteur contribue à le dévaloriser, il est, en revanche, tout à fait légitime de remettre en cause un comportement jugé inopportun. Les faits reprochés doivent donc être délestés de toute charge émotionnelle. Comme dans toute communication efficace utiliser plus favorablement la première personne du singulier, plutôt que le « tu » ou le « vous », aux connotations plus stigmatisantes. Dire à son assistante qu'elle est négative ou désorganisée, qu'est-ce que cela signifie concrètement ? Pas grand-chose ! Notre rôle de manager est d'apporter de la clarté dans nos messages.

#### **Et puis se taire...**

Il convient, pour que le sens de la remarque porte, d'annoncer les conséquences d'un acte répété donné. Pour donner plus de poids à sa critique, il faut expliquer en quoi le geste ciblé nuit à la bonne marche du cabinet.

Expliquons à notre interlocuteur l'importance d'un changement et énonçons l'objectif à atteindre en désignant l'écart entre l'attendu et la situation actuelle. Une fois que nous avons formulé notre critique, notre interlocuteur aura peut-être besoin de nous répondre, mais peut-être pas du tac au tac. Ça n'est pas confortable, mais

[ Nouveau ]

## Apprenez à respirer à vos enfants

5<sup>e</sup> édition actualisée

n'ayons pas peur du silence qui peut suivre et n'essayons pas de le remplir en posant une autre question, en ajoutant une remarque, en plaisantant... cela risquerait de rendre la situation confuse et de diminuer l'impact de la remarque. Pour qu'une critique soit constructive, il faut écouter autant que parler. Pour améliorer une situation, il faut adopter une attitude ouverte, sinon, c'est sous-entendre que l'on a raison et que l'autre a tort, ce qui n'est pas la meilleure façon de l'inciter à changer !

**« La critique doit être une invitation à agir »**

La conclusion du dialogue est la recherche d'une solution qui donne satisfaction réciproque. Elle est d'autant plus forte si c'est notre interlocuteur qui la trouve, assurez votre interlocuteur de votre aide et assurons-lui notre confiance en lui et en sa capacité à changer.

### Le mot de la fi

Avant d'exprimer un reproche, demandons-nous quand nous avons félicité notre collaborateur pour la dernière fois. Convenez qu'une personne qui fait uniquement des remarques négatives a beaucoup moins de chances d'être écoutée que celle qui constate les faiblesses mais aussi les forces et qualités de son interlocuteur ! ■

### À retenir

1. Savoir ce que l'on reproche vraiment et pourquoi
2. Choisir le bon moment, sans « témoin »
3. Parler en disant « je », décrire la situation en exprimant ses sentiments
4. Toujours cibler les actions et non les individus
5. Décrire les conséquences du (mauvais) comportement
6. Ouvrir le dialogue pour trouver une solution, conclure sur les conséquences positives.



### Jean-Paul Allaux

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

216 pages, 29 euros.

### Commandez

et retrouvez toutes nos collections sur  
[www.librairie-garanciere.com](http://www.librairie-garanciere.com)



Quel intérêt de réaliser un éclaircissement dentaire en orthodontie ? Les objectifs de l'orthodontie sont à la fois fonctionnels – comme rétablir la mastication, la déglutition, la respiration et la phonation – et également esthétiques : rétablir l'équilibre facial, l'harmonie du visage ou encore l'esthétique du sourire. Dans cette dernière perspective on va retrouver différents critères : l'alignement dentaire, la teinte dentaire, la forme des dents ou encore l'aspect des lèvres. Tous ces critères sont importants mais d'un point de vue général, le critère le plus visible que ce soit pour les professionnels de santé dentaire ou le grand public, c'est la teinte dentaire. On aura beau rétablir une fonction, corriger une malocclusion, fermer un diastème ou encore injecter de l'acide

## ***L'éclaircissement dentaire : la cerise sur le Gnatho***

L'éclaircissement dentaire est une technique qui peut apporter une touche finale aux traitements d'orthodontie. Conseils pratiques.

Dr Yassine HARICHANE - Docteur en Chirurgie Dentaire,  
Docteur en Biologie Cellulaire

©RapidEye / istockphoto



Figure 1 : Le patient présente l'indication d'un éclaircissement dentaire.



Figure 2 : Protection des tissus mous lors de l'éclaircissement dentaire au fauteuil



Figure 3 : Application du produit d'éclaircissement dentaire sur la face vestibulaire des dents

hyaluronique. Si les dents restent jaunes, le sourire reste inesthétique. L'éclaircissement dentaire est une solution thérapeutique qui permet de retrouver l'éclat naturel des dents en éliminant les colorants organiques, ce n'est donc pas un blanchiment dentaire.

Le spécialiste en orthodontie n'y trouvera que des avantages : c'est simple, à la portée même d'un étudiant. C'est une technique non invasive : pas besoin d'anesthésie, pas de destruction irréversible de la dent. Cette thérapeutique est valorisante pour l'assistante dentaire car elle peut participer. L'indication va concerner la majorité des patients. L'éclaircissement dentaire est rentable, avec peu de moyens et en peu de temps. C'est un procédé efficace à condition d'être rigoureux. Et enfin la préoccupation de beaucoup de patients : c'est indolore.

### Comment ça marche ?

Dans la structure dentaire, on retrouve l'émail, la dentine et la pulpe. L'émail peut changer de teinte à cause des colorants tabagiques, alimentaires ou internes à la suite d'un trauma par exemple. Le protocole consiste à appliquer un produit d'éclaircissement dentaire. On retrouve : le peroxyde d'hydrogène, le peroxyde de carbamide et le perborate de sodium. Ce dernier doit être évité car il est classé comme reprotoxique. Les

autres produits, que sont le peroxyde d'hydrogène et de carbamide, sont efficace et sans danger. La différence tient dans le fait que le peroxyde d'hydrogène est le principe actif, et que le peroxyde de carbamide est un dérivé qui en se dégradant va donner du peroxyde d'hydrogène. Cette libération va se faire progressivement et lentement, ce processus est intéressant lorsque le praticien recherche un effet doux et progressif. Concernant le dosage, le pourcentage indiqué par le fabricant reflète la concentration en sachant qu'1 % de peroxyde d'hydrogène équivaut à 3 % de peroxyde de carbamide. En France, la limite maximale est à 6 % de peroxyde d'hydrogène soit 18 % de peroxyde de carbamide.

### Quelles sont les indications ?

il existe deux indications principales : les colorations intrinsèques post-éruptives et les colorations extrinsèques. Les colorations intrinsèques post-éruptives concernent majoritairement les colorations faisant suite à une nécrose pulpaire (trauma, traitement endodontique, calcification endodontique). Dans les colorations extrinsèques sont incluses : les colorations tabagiques, les colorations dues au vieillissement et les colorations physiologiques. C'est dans cette dernière catégorie que fait partie l'indication

de l'éclaircissement dentaire en finit on orthodontique. En effet l'éclaircissement dentaire va permettre de finir en beauté en valorisant le résultat orthodontique. Le patient et son entourage vont alors remarquer la différence : des dents blanches et alignées. Ils vont perdre de vue cette notion que le traitement orthodontique a duré aussi longtemps car l'éclaircissement dentaire va se faire en quelques jours. Cette technique donne de la plus-value au cabinet, l'orthodontiste ne se contente pas de rétablir la fonction, il rétablit aussi l'esthétique et sans douleur.

### Comment réaliser un éclaircissement dentaire ?

Les techniques vont être abordées au travers de cas cliniques.

Dans le premier cas, le patient présente l'indication d'un éclaircissement dentaire (figure 1). La technique utilisée est la technique au fauteuil. Elle consiste à protéger les tissus mous : gencive, langue, lèvre (figure 2). Le produit est appliqué sur la face vestibulaire des dents (figure 3), et renouvelé toutes les 15 à 20 minutes. Un résultat satisfaisant est obtenu (figure 4) avec un produit doux et efficace : il s'agit du peroxyde d'hydrogène à 6 % (Opalescence Office, figure 5). Le choix s'est porté sur le peroxyde d'hydrogène car il s'agit du principe actif et son efficacité

## Que choisir ?

- Illumine | Dentsply [dentsply.fr](http://dentsply.fr)
- Vivastyle Ivoclar Vivadent [ivoclarvivadent.fr](http://ivoclarvivadent.fr)
- Pure snow | Itena [itena-clinical.com](http://itena-clinical.com)
- Polaoffice + 6% | SDI [sdi.com.au](http://sdi.com.au)
- Zoom | Philips [philipsoralhealthcare.com](http://philipsoralhealthcare.com)
- Opalescence Go Ultradent [ultradent.com](http://ultradent.com)



Figure 4 : Situations post-opératoires lors d'un éclaircissement dentaire au fauteuil



Figure 5 : Kit Opalescence Office contenant le nécessaire pour réaliser un éclaircissement dentaire au fauteuil

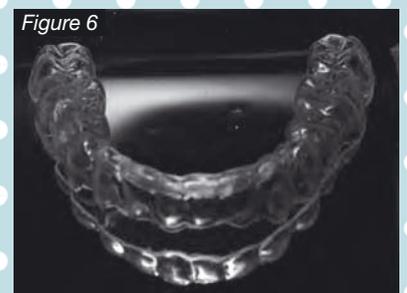


Figure 6 : Gouttière sur mesure

→ est attendue immédiatement. Une concentration à 6 % est la concentration maximale autorisée, elle est suffisamment élevée pour observer un effet et suffisamment basse pour éviter une hypersensibilité thermique temporaire.

La technique ambulatoire consiste à utiliser des gouttières que l'on va charger avec du produit d'éclaircissement dentaire. En phase de finition orthodontique, deux options sont possibles. Une empreinte des arcades est réalisée, puis le modèle en plâtre est coulé. Une plaque souple est alors thermoformée et permet la réalisation de gouttières sur-mesure (figure 6). À la deuxième séance, le patient reçoit les gouttières et le produit d'éclaircissement dentaire, ainsi que les instructions d'utilisation pour une à deux semaines avec une application quotidienne de 60 à 120 minutes (figure 7). Dans ce cas de figure le produit utilisé est le peroxyde de carbamide à 10 ou 16 % (Opalescence PF, figure 8). Le choix du peroxyde de carbamide se justifie dans le sens où le patient va appliquer seul le produit et qu'il est préférable d'utiliser du peroxyde de carbamide qui va relarguer progressivement le peroxyde d'hydrogène. Le choix de la concentration dépend du cas clinique : un patient jeune ou avec des hypersensibilités

Figure 8



Figure 8 : Kit Opalescence PF contenant le nécessaire pour réaliser un éclaircissement dentaire en ambulatoire à l'aide de gouttières sur mesure

Figure 9



Figure 9 : Kit Opalescence Go contenant le nécessaire pour réaliser un éclaircissement dentaire en ambulatoire à l'aide de gouttières prêt-à-porter

thermiques traitées va recevoir du 10 %, un patient lambda ou un fumeur va recevoir du 16 %. Dans la seconde option, si le praticien orthodontiste ne veut pas réaliser de gouttière seul ou via son labo, peut faire appel à un kit déjà prêt : les gouttières prêt-à-porter (Opalescence Go, figure 9). Dans ce cas dès la première séance le patient reçoit un kit contenant une gouttière pré-chargées en produit d'éclaircissement dentaire. A son domicile, sur une durée de 10 jours environ, le patient va appliquer les gouttières en bouche et laisser le produit agir pendant 60 à 90 minutes (figures 10 à 12). Il s'agit là d'un gain de temps pour le patient et le praticien avec une efficacité comparable.

### Combien ça coûte ?

Dans l'aspect financier, nous aborderons : le coût d'achat, le coût horaire et les honoraires à proposer. Dans la technique au fauteuil, un kit Opalescence Offic (Offic signifie bureau en anglais, pour désigner la technique faite au cabinet dentaire) coûte environ 79€ (figure 5). Le kit contient généralement deux seringues suffisantes pour deux séances avec le même patient ou deux patients en une séance. Dans la technique ambulatoire, si le cabinet d'orthodontie détient

une machine de thermoformage, l'assistante réalise elle-même les gouttières. Comptez 2€ pour deux plaques de thermoformage. Sinon il est possible de déléguer au laboratoire de prothèse dentaire qui facture en moyenne 50€ une paire de gouttières sur mesure. Le kit Opalescence PF (figure 8) à base de peroxyde de carbamide revient à 59€ que ce soit à 10 ou 16 %. Si l'orthodontiste ne souhaite pas faire de gouttières sur mesure et envisage de réduire les coûts, il faut sélectionner le kit complet prêt-à-porter (figure 9) : les gouttières et le produit pour 70€.

Concernant le temps de travail : pour une technique au fauteuil il faut compter 1 heure sans être obligé de rester à côté du patient, il suffit de l'installer, appliquer le produit et laisser agir. En fin de séance, le patient est désinstallé. Si vous optez pour les gouttières sur mesure, il faut prévoir une séance pour les empreintes et une séance pour remettre les gouttières et le produit au patient. Vous pouvez assurer en moins de 20 minutes de travail. Sinon en une seule séance de 5 minutes, le patient reçoit le kit prêt-à-porter Opalescence GO et l'assistante dentaire explique la marche à suivre.

La facturation va dépendre de la stratégie du cabinet d'orthodontie. →

Figure 7



Figure 7 : Situations pré- et post-opératoires lors d'un éclaircissement dentaire en ambulatoire à l'aide de gouttières sur mesure

Figure 10



Figure 10 : Situation pré-opératoire lors d'un éclaircissement dentaire en ambulatoire à l'aide de gouttières prêt-à-porter

Figure 11



Figure 11 : Mise en place des gouttières prêt-à-porter

Figure 12



Figure 12 : Situation post-opératoire lors d'un éclaircissement dentaire en ambulatoire à l'aide de gouttières prêt-à-porter

# Accusmile®.

## L'ORTHODONTIE NUMERIQUE SUR MESURE



**OSEZ LE TRAITEMENT DE DEMAIN...  
AUJOURD'HUI...**

**Le « STEP by STEP »:**  
**Maîtrisez chaque étape du traitement**

**OU**

**Le « ALL in PACK »:**  
**Confiez votre cas à notre  
équipe ACCUSMILE et nos  
Orthodontistes conseils.**



Service clients  
5, Rue Jacques Peirotes  
67000 Strasbourg  
Tél: 03.88.35.67.25  
Fax: 03.88.25.03.66  
thierry.sold@forestadent.com

Direction France  
Golden Tulip- Villa Massalia  
17, Place Louis Bonnefon  
13008 Marseille  
Portable: 06.62.75.17.74  
joe.kosta@forestadent.com

Dispositifs médicaux sur mesure fabriqués par FORESTADENT GmbH.  
Réservés aux professionnels de la santé-  
Merci de respecter les conditions d'utilisation

Non remboursé par les organismes d'assurance

**accu.  
smile**  
**FORESTADENT®**  
GERMAN PRECISION IN ORTHODONTICS

Figure 13



Figure 14



Figure 15



Figure 16



Figure 17



→ Soit le traitement est réalisé gratuitement, ce qui permet de récompenser les traitements lents ou onéreux, ou encore rattraper un résultat mitigé. C'est un cadeau, le patient se sent privilégié. Soit les honoraires sont calculés en fonction du cout horaire du cabinet. Dernière possibilité, le titulaire définit un prix fixe, la moyenne observée est de 600 €

bouche. Autre astuce, vous pouvez avoir recours aux gouttières de contention pour effectuer un éclaircissement dentaire. L'inconvénient est que lors du positionnement en bouche de la gouttière, le produit d'éclaircissement sera plaquée sur les dents et risque d'être chassé vers la gencive. D'où l'intérêt des gouttières sur mesure : elles doivent être

## « C'est un cadeau, le patient se sent privilégié »

pour une technique au fauteuil, 300 € en ambulatoire ou encore 150 € avec un kit Go.

### Avez-vous des astuces cliniques ?

Précédemment, il était indiqué qu'il peut y avoir des sensibilités thermiques. Le maître mot est prévenir plutôt que guérir. Et pour cela, le praticien a l'embaras du choix. Parmi la pléthore de produits sur le marché nous avons vu l'émergence du Shield Force Plus (Tokuyama, figure 13). Il s'agit d'un vernis applicable sur la surface dentaire avec des propriétés désensibilisantes. Son utilisation est tout à fait indiquée en préalable d'un éclaircissement dentaire. En parallèle, nous suggérons au lecteur de laisser partir le patient à son domicile avec un kit hygiène dentaire comme le Zendium Sensibilité (Unilever, figures 14 et 15) et son bain de

échantonnées au niveau de la gencive pour éliminer les excès s'il y en a. De plus, nous exhortons le lecteur à réaliser des réservoirs. Pour ce faire, il suffit de rajouter sur le modèle en plâtre de la résine sur la face vestibulaire de prémolaire à prémolaire (figure 16). L'avantage est double, les réservoirs vont guider le patient pour déposer le produit d'éclaircissement dentaire et il va remplir juste le réservoir sans excès. Autre astuce, pendant le traitement le patient ne doit pas fumer ou boire du café et du thé, pour éviter de recolorer les dents. La meilleure solution est de réaliser une fluoruration en post-opératoire. Le kit Regenerate (Enamel Science, figure 17) comprend un sérum à appliquer régulièrement et un dentifrice à utiliser au quotidien. Un vernis superficiel va protéger la surface dentaire et maintenir le résultat sur le long terme.

Figure 13 : Kit Shield Force Plus contenant le nécessaire pour réaliser un traitement de l'hypersensibilité dentaire

Figure 15 : Dentifrice Zendium Sensibilité à base de nitrate de potassium

Figure 15 : Bain de bouche Zendium en complément du brossage dentaire

Figure 16 : Modèle en plâtre taillé en fer à cheval avec dépôt de résine sur la face vestibulaire des dents à éclaircir

Figure 17 : Kit Regenerate comprenant le sérum et le dentifrice pour réaliser à domicile une protection au long cours de l'émail dentaire

### Que dit la loi dans tout ça ?

En France, le peroxyde d'hydrogène est limité à 6 % soit 18 % de peroxyde de carbamide c'est largement suffisant pour un éclaircissement dentaire. Mais c'est insuffisant si le patient vient vous voir juste pour ça en s'attendant à avoir un sourire hollywoodien. Le perborate de sodium n'est pas interdit, mais est classé reprotoxique. Etant donné que d'autres produits, comme le peroxyde d'hydrogène ou de carbamide sont efficaces il n'y a aucune raison de l'utiliser. Enfin, l'assistante dentaire a le droit de vous aider. Elle peut prendre les photos et la teinte avant et après le traitement, elle peut réaliser les gouttières sur mesure ou encore donner les instructions au patient, c'est tout à fait accessible. Par contre elle ne peut pas faire le diagnostic, faire les empreintes ou appliquer le produit en bouche dans la technique au fauteuil.

### Un mot pour conclure ?

L'éclaircissement dentaire est un traitement en phase avec la finitio en orthodontie. C'est une touche finale qui va faire la différence. Cette technique simple et accessible, ne nécessite pas une formation longue et studieuse. La rigueur du praticien suffit pour cerner le protocole de mise en œuvre. Cet outil en esthétique dentaire va valoriser votre cabinet d'orthodontie et vos assistantes qui participent activement au traitement. Enfin tout le monde est satisfait du résultat les patients et le praticien, il n'y a que des heureux. ■

# On vous donne le choix



**Opalescence**<sup>®</sup>  
systèmes de blanchiment dentaire



## • Blanchiment "prêt à porter"



en gouttière  
prêt à porter  
pour un port  
de 60 min

7 teintes  
Vita\*  
gagnées  
en moyenne

Opalescence\*  
● ● ● go<sup>(1)</sup>



"93%\*  
des patients  
traités le  
recommandent"

## • Blanchiment "sur mesure"



en gouttière  
individuelle  
pour un port  
de 4 à 8 heures

Opalescence PF<sup>(2)</sup>



\* (Réf. Teintier VITA 3D-Mater Bleachedguide) – D'après l'étude "Evaluation clinique d'un nouveau procédé d'éclaircissement dentaire ambulatoire" sur 30 patients traités, 10 jours de traitement.

<sup>(1)</sup> peroxyde d'hydrogène à 6 % – <sup>(2)</sup> peroxyde de carbamide à 10 ou 16 %

Gouttière Dentosmile sur modèle



# **Biotech Dental** *une société innovante tourné vers l'avenir*

À Salon-de-Provence, la société Biotech Dental surfe sur la vague des nouvelles technologies. Elle innove chaque jour dans le domaine de la dentisterie 2.0. Une nouvelle façon de penser, de créer, de produire, de former et de pratiquer le métier pour les chirurgiens-dentistes... Tour d'horizon de cette entreprise aux allures de labyrinthe high-tech.

Par Olivia Ferrandino - Photos Jean-Éric Eli

« **L'**innovation c'est le mot d'ordre des dirigeants de la société Biotech Dental, affirme Pierre Amslem, directeur général adjoint de Biotech Dental. » Depuis 1987, date de sa création, les implants dentaires constituent son activité principale avec la vente de plus d'un million d'implants à ce jour. Depuis quelques années

elle se diversifie et innove en permanence que ce soit au niveau technologique ou au niveau de son offre produits et services. Un état d'esprit ressenti sur toute la gamme de produits proposés par Biotech Dental comme le scanner intra-oral *Condor*, l'implant *Kontakt* qui est le best-seller de leurs implants dentaires ou encore les gouttières transparentes

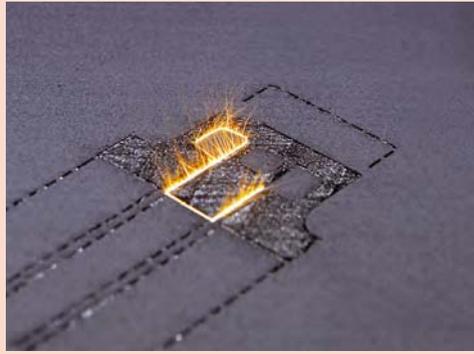
*DentoSmile* et les facettes céramiques *River 8*.

### **Un monde de synergie**

Cette innovation est rendue possible par un ensemble de passerelles et d'interconnexions entre les différents services en interne : administration des ventes, bureau d'études, service export, service RH et juridique, logistique, contrôle,



Siège social de Biotech Dental à Salon-de-Provence



Fabrication de pièces métalliques par fusion additive



Fabrication d'un lot de modèles par stéréolithographie



Thermoformage de gouttières transparentes DentoSmile

INTERVIEW

Philippe Veran : Président de Biotech Dental

**Innovation et technologie au service des praticiens pour rendre l'excellence abordable aux patients**



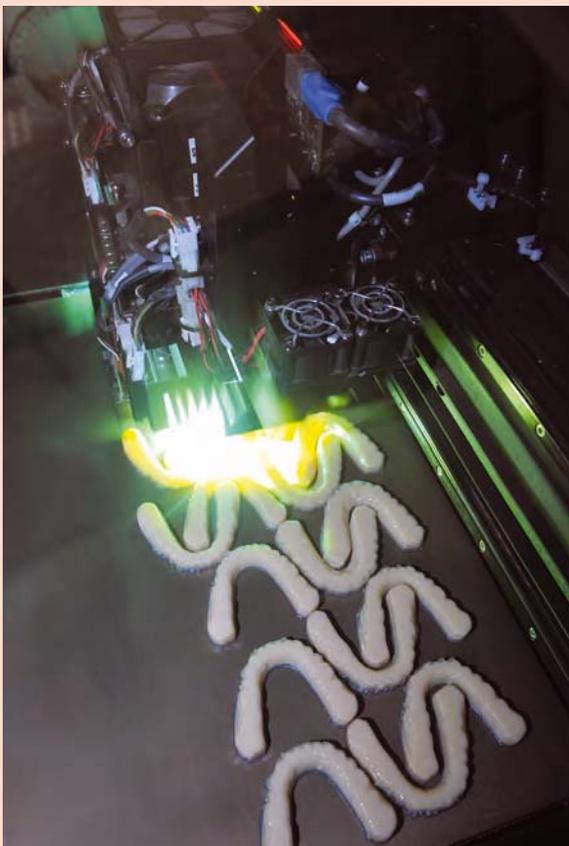
« Depuis sa création en 1987, Biotech Dental s'est engagé à développer une forte relation de confiance avec les chirurgiens-dentistes et les prothésistes dentaires. C'est ensemble, que nous concevons et développons des gammes de produits toujours plus adaptées aux défis du futur. Notre positionnement se trouve à la croisée de leurs attentes, de l'innovation et de la technologie. Permettre aux praticiens de proposer les meilleurs produits au meilleur prix, à leurs patients : tel est l'objectif premier de Biotech Dental. Avec plus d'un million d'implants dentaires vendus, nous avons contribué à l'amélioration de la vie de millions de patients dans le monde grâce à tous les chirurgiens-dentistes qui nous ont fait confiance. Forts de notre expertise et de notre savoir-faire, nous avons fait

le choix d'être pionniers de cette évolution à travers des technologies innovantes. Au cours de ces dernières années, nous avons intégré de nouveaux savoir-faire, investi plus 10% de notre chiffre d'affaires en recherche et en développement pour être en mesure de développer et proposer des solutions à la pointe de l'innovation. Nous sommes aujourd'hui un partenaire de référence pour les praticiens de l'art dentaire. Nous offrons à nos clients une large palette de produits et services autour des soins dentaires, afin de leur permettre de répondre aux différents besoins de leurs patients. L'innovation et la technologie au service des praticiens pour rendre l'excellence abordable aux patients : telle est la devise éthique de Biotech Dental. »

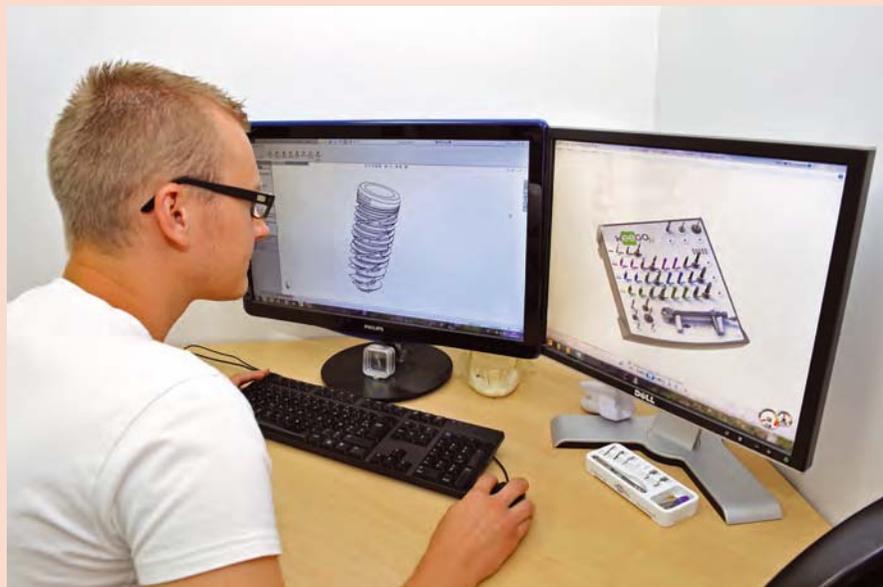
**Repères**

- **1987** : création par le Dr Poulmaire
- **1993** : rachat de Biotech international par le Family Office Uppersid appartenant à Philippe Veran et Bruno Thévenet
- **2007** : Création de Poly-shape
- **2008** : création de Leasemi
- **2009** : ouverture de la filiale Benelu
- **2011** : ouverture des filiales Portugal et Africa
- **2012** : - ouverture de la filiale Maro  
- Achat des droits de distribution mondiaux des facettes River8  
- Intégration de la société Biom'up (biomatériaux)  
- Partenariat exclusif avec la société CID Formation  
- Création de MFI Condor
- **2013** : - Biotech Dental reprend l'activité dentaire de Biotech International  
- Ouverture des filiales Middle East et Allemagne
- **2014** : - création de la société Dentosmile  
- Intégration des sociétés Denteo, du groupe EPRO et de la société Z-Tech
- **2015** : ouverture de la filiale Espagne



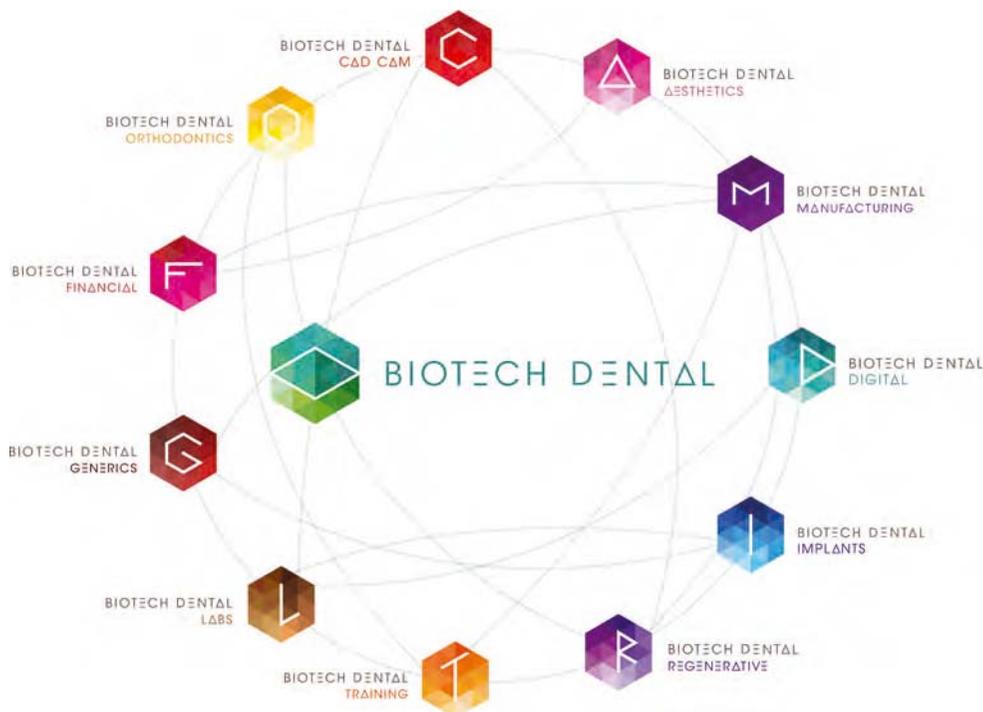


Fabrication de modèles par impression 3D



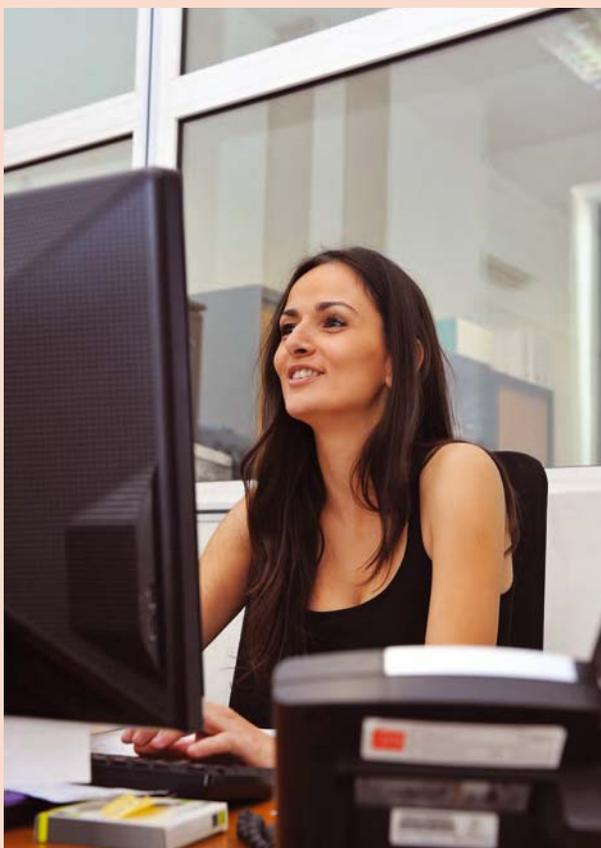
Développement d'une gamme implantaire au sein du bureau d'étude

→ à l'innovation de produits et services. Ponts interentreprises, passerelles interservices (recherche et développement par exemple), partenariats, toutes les interconnexions quelles qu'elles soient participent à un véritable brainstorming technologique. Car, des idées il en faut. Philippe Veran et Bruno Thé enet, les propriétaires et fondateurs des groupes Biotech Dental et Upperside, ont investi aussi dans plusieurs domaines d'activités et différentes technologies utilisées aujourd'hui par Biotech Dental. Parmi elles, l'expérience de la chirurgie orthopédique via la société Biotech Ortho mais aussi via Poly-Shape, l'un des spécialistes mondiaux de la fabrication additive (plus communément appelée impression 3D), utilisées notamment dans les secteurs de l'aéronautique, l'aérospatial, la Formule 1, le médical... Aujourd'hui, par exemple, une pièce peut être fabriquée en à peine 24 heures. Comme le précise son président Philippe Veran : « *Biotech Dental essaie donc aujourd'hui d'anticiper*



conditionnement, fabrication... Par ailleurs, Biotech Dental, société appartenant au groupe Upperside, bénéficie de nombreux transferts de technologies entre les différentes entités du groupe. Ces échanges permanents concourent

sur bien des virages. Nous sommes à l'entrée du flux numérique avec le scanner intra-oral Condor jusqu'à la fin du processus avec l'impression 3D des pièces et prothèses dentaires. Nous pratiquons donc une dentisterie 2.0 tout en privilégiant un accès



Administration des ventes

*aux soins pour tous les patients* ». Aujourd'hui, le groupe Biotech Dental dont Poly-Shape compte environ 400 personnes dont 10 doctorants qui participent à la réflexion de nouveaux projets entre Biotech Dental et Poly-Shape : *qualité du titane et alliage, fabrication additive...* « On travaille pour ce que l'entreprise sera dans 5 ans, poursuit-il ».

### Imprimer le futur

Il y a à peine douze mois, le grand hangar dernière génération de Poly-Shape était complètement vide et l'entreprise, qui a également un site de fabrication en région parisienne, a emménagé à Salon-de-Provence. Certaines machines que l'on peut y voir sont quelquefois rares à exister dans le monde : un condensé technologique unique au monde. Comme l'explique Stéphane Abed, fondateur et président de Poly-Shape, cette société intervient pour le compte de Biotech Dental pour produire des bridges et des pièces prothétiques par fusion laser : « *une méthode d'impression 3D qui est orientée sur* →

### Biotech innovation

- 10 doctorants au sein du groupe Biotech
- Investissement R&D de 5 millions d'euros/an
- 7 dépôts de brevet sur l'année en cours

# à partir de seulement 30 minutes par jour



## un système d'éclaircissement des dents en ambulatoire

2008  
REALITY  
Four Star Award  
★★★★

- Pola Day: Disponible avec peroxyde d'hydrogène à 3% et 6%
- Pola Night: Disponible avec peroxyde de carbamide à 10% et 16%
- Forte teneur en eau
- Libération de fluor



## poladay et night

SDI

Your Smile. Our Vision.  
www.sdi.com.au  
www.polawhite.com.au

SDI Dental Limited  
appel gratuit  
00800 022 55 734



Service logistique



Mise en stock de produits implantaires

→ le métal et qui va consister à créer des *bridges sur mesure via de la poudre fusionnée par des lasers* ». Et ce, de manière très rapide. Le principe étant d'ajouter des couches les unes aux autres, d'où le nom de fabrication additive. Cette technique est utilisée notamment pour la fabrication de certaines pièces de satellites, d'avions, de Formule 1. Aujourd'hui, Poly-Shape développe des technologies de fabrications additives exclusives sur des matériaux stratégiques. Leurs machines de production

dans de nombreuses professions médicales, cette technologie appliquée au domaine dentaire permet des suites opératoires extrêmement douces et un temps de cicatrisation plus court. Ces différentes innovations ont été expérimentées partout dans le monde. Par exemple, un produit comme *DentoSmile* c'est avant tout « beaucoup d'essais, de temps et d'énergie dépensés. Un produit ne sort pas comme cela, ce sont souvent plus de 2 à 3 ans de travail pour une mise sur le marché ».

fabriquer à la fois des pièces en métal (titane, aluminium...) et en plastique (polyamide, PEEK). Tout est entièrement réalisé et fabriqué en France.

### En route vers le cabinet de demain

À quoi ressemblera le cabinet de demain ? C'est cette question qui sous-tend le travail du bureau d'études. L'innovation est également là pour y répondre. Le scanner *Condor*, permet aux chirurgiens-dentistes de réaliser des empreintes numériques mais aussi grâce à l'image 3D d'obtenir un diagnostic médical incomparable. Il permet aussi, par exemple, aux praticiens, de proposer à leurs patients des traitements orthodontiques via des systèmes de gouttières transparentes et des traitements esthétiques via des facettes pelliculaires en céramique prêtes à coller. Autres produits que l'on peut trouver dans les cabinets dentaires : l'acide hyaluronique, technique légalisée par le Conseil de l'Ordre, mais aussi des machines d'exfoliation de la peau. Une alternative pour les réfractaires aux injections d'acide hyaluronique. Enfin, dernier produit qui est dans les starting-blocks : la photothérapie. Déjà utilisée

## « À quoi ressemblera le cabinet de demain ? C'est cette question qui sous-tend le travail du bureau d'études »

ont une capacité unique en Europe de part leur importante productivité et la qualité des pièces produites. Il s'agit de l'une des technologies les plus avancées dans le domaine de la fabrication additive. L'entreprise dispose de cinq procédés de fabrication additive différents via 29 machines de taille industrielle. Elles peuvent

### Penser au patient, former les praticiens

Le *SmileMe Mirror* figure parmi les toutes dernières innovations que l'on peut trouver dans les cabinets dentaires aujourd'hui. Ce logiciel développé par Biotech Dental a été fraîchement mis sur le marché cette année. Il propose

## Biotech Dental

- 1 siège social (120 collaborateurs) à Salon-de-Provence
- 1 site de production spécialisé dans la fusion laser à Paris (8 collaborateurs)
- 1 site de production spécialisé dans la fusion laser à Salon-de-Provence (40 collaborateurs)
- 1 site de production dans la vallée de l'Arve (80 collaborateurs)
- 2 laboratoires de prothèse (100 collaborateurs) à Paris



Groupe de travail inter-services

## En chiffres

- Date de création : 1987
- Siège social : 2 200 m<sup>2</sup>
- Usines : 7 000 m<sup>2</sup>
- Pourcentage d'objectif de croissance : +20 % par an
- Nombre de collaborateurs : 400 collaborateurs (dont environ 350 en France)
- 4 sites de production (Vallée de l'Arve, Provence, Île-de-France, Espagne)
- Chiffre d'affaires : 43 M €
- Nombre d'implants vendus depuis la création : plus d'un million
- Activité à l'export : 30 %
- 7 filiales : Maroc, Portugal, Espagne, Benelux, Allemagne, Middle East, Afrique
- Nombre de pays dans lesquels les produits Biotech Dental sont distribués : plus d'une quarantaine

### INTERVIEW

Pascal Breyse, Directeur Recherche et Développement

#### On n'arrête pas le progrès !

« En implantologie dentaire, le souhait premier est de nous rapprocher le plus possible du naturel, d'intégrer la réhabilitation prothétique dans un environnement tissulaire et dentaire existant. Améliorer les propriétés mécaniques des implants dentaires, concevoir des pièces prothétiques qui soutiennent et galbent la gencive est le but de tous concepteurs. La recherche est basée sur l'optimisation des propriétés des matériaux couramment utilisés, tels que le titane et ses alliages, la zircone, le peek etc... pour les faire évoluer vers des matériaux de pointe qui seront nos matières standards de demain. Le matériau idéal doit être encore plus résistant mais aussi absorber davantage les contraintes masticatoires et les chocs pour reproduire l'effet du ligament. Le design des implants joue également un rôle important dans la répartition physiologique atraumatique des contraintes sur l'os adjacent. Le numérique et les solutions de fabrication additive nous promettent une révolution dans la forme et la production futures.

#### Pourrions-nous bientôt voir le jour d'implants personnalisés?

Une surface ostéoinductive accélère l'ostéointégration et joue un rôle primordial en accélérant l'adhésion cellulaire et en réduisant la durée du traitement dentaire. Les recherches se concentrent aujourd'hui sur la création de nano surfaces et la chimie vient

alors améliorer les états de surface. Pour cela, nous travaillons en collaboration avec plusieurs laboratoires de recherche, spécialisés en chimie et en matériaux. Des thésards et de nombreux chercheurs travaillent au quotidien dans des unités de recherche ou dans des centres d'usinage spécialisés tels que Poly-Shape qui est notre centre référent. Nous associons également à ces travaux des chirurgiens et prothésistes de renom. En complément de toutes ces évolutions, les empreintes numériques réalisées à partir du Condor Scan viennent faciliter la communication entre le chirurgien-dentiste et le laboratoire : la prise d'empreinte devient plus fiable, son transfert plus facile et la conception prothétique virtuelle s'impose comme le présent et le futur de la prothèse implantaire.

La technologie des matériaux, la chimie, la biologie moléculaire, l'informatique deviennent alors les acteurs principaux d'une implantologie moderne. Le rôle du praticien reste central dans l'établissement du plan de traitement et le choix du matériau et de la technique. Il va de soi que notre mission est de l'informer, le former et lui assurer des matériaux de plus en plus performants et fiables. Être exigeant et visionnaire pour améliorer la qualité de vie des patients. Je suis convaincu que cette orientation doit nous imprégner et nous inspirer au quotidien. »



une consultation complète du sourire en 3 phases : co-diagnostic, simulation du nouveau sourire et présentation des différents plans de traitement. À l'issue de ces trois étapes, un nouveau sourire naît sous les yeux du patient. Le but étant que ce dernier puisse se livrer au mieux à l'assistante qui s'occupe de la constitution de son dossier et de l'analyse de son sourire. Depuis son implantation dans un cabinet pilote, seules deux personnes sur 390 ont refusé l'approche du *SmileMe Mirror*. Nombre d'entre eux ont pu ainsi créer un nouveau sourire plus adapté à leurs attentes en réadaptant, par exemple, le colori et l'alignement de leurs dents. Aujourd'hui, le patient est beaucoup mieux informé qu'auparavant avec le développement d'Internet notamment. Pour que toutes les nouvelles techniques soient déployées dans les cabinets dentaires, il faut au préalable former les chirurgiens-dentistes. C'est pourquoi Biotech Dental s'est associé depuis 2012 à l'entreprise CID Formation, dirigée par Teddy Sitruk. Cette année 1 200 chirurgiens-dentistes ont été formés notamment aux produits du groupe. Le cabinet du futur doit être accessible aux praticiens dans son fonctionnement et aux patients par des tarifs raisonnables. ■

# Complémentaire Note d'information sur la médecine libre

**La Médecine Libre est une complémentaire santé faite par les professionnels de santé pour défendre les intérêts des patients et des soignants.**

Éthiquement c'est un excellent projet très en phase avec les problématiques auxquelles est confrontée notre profession :

La carte Avance Santé pour éviter les avances de frais sans passer par la mise en place de l'usine à gaz que nous promet le TPG, refus absolu de tout réseau de soins afin de garantir la liberté de choix du praticien, très peu de frais de fonctionnement (environ 10 % alors que la majorité des assurances sont autour de 40 %) donc la majorité des cotisations servent à rembourser les soins etc.

Ils font un travail important sur leur gouvernance pour assurer une grande transparence. Ils ont mis sur pied une association souscriptrice qui orientera les complémentaires santé qu'elle commercialisera à l'avenir. Cette association est un comité de professionnels de santé qui fait évoluer les contrats. C'est en souscrivant un contrat LML que l'on devient membre de cette association, et que l'on peut intervenir sur les discussions autour des remboursements

dentaires. Ils ouvrent également leur capital et donc leur AG à un maximum de soignants à l'automne pour que ce projet soit le projet de tous les professionnels de santé, etc. Leur objectif est de fédérer dans un premier temps un maximum de soignants afin d'étoffer leur base d'adhérents pour aller plus loin dans leur projet (meilleurs remboursements, baisse des cotisations, et, à terme, création de leur propre mutuelle). Ce projet, qui nous semble le mieux à même de lutter contre les menaces qui pèsent sur nos professions, est notre projet. Je vous recommande à tous de souscrire un contrat chez eux, pour vous, pour vos familles, et pour vos salariés.

Dans un deuxième temps, nous pourrions éventuellement le recommander plus largement.

Pour information, voici un récapitulatif des deux formules avec les meilleurs remboursements dentaires dans leur panoplie.

- Optimal Renforcé Option Dentaire (non responsable, donc pas pour les Madelin)  
Soins dentaires: Ticket Modérateur  
Prothèses, couronnes, inlay core : 500% BR dans la limite d'un plafond de 500€ la première année, 1000€ la 2<sup>e</sup>, et jusqu'à

2500€ à partir de la 5<sup>e</sup> année  
Implants : 500€ la première année et jusqu'à 2500€ à partir de la 5<sup>e</sup> année  
Orthodontie : 800€ par semestre (adulte), Ticket modérateur + 800€ par semestre pour l'orthodontie remboursée  
- Equilib' Confort Option Dentaire (responsable: ok pour Madelin):  
Soins dentaires, inlays-onlays. 300% BR  
Prothèses dentaires, inlay core. 450% BR  
Dans la limite de 1000€/an/bénéficiaire la 1<sup>ère</sup> année, 2000€ au bout de 4 ans  
Orthodontie remboursée SS: 350% BR  
Prothèses, prothèses provisoires (max. 75€ par couronne provisoire) et orthodontie. de 600€/an/bénéficiaire à 1000€/an/bénéficiaire (même plafond évolutifs)  
Implantologie et parodontologie. de 400€/an/bénéficiaire à 2000€/an/bénéficiaire  
Prévention dentaire : 1 examen de dépistage parodontal. 60€/an/bénéficiaire

Le Président de LML m'a confirmé vouloir aller plus loin dans les remboursements dentaires, et nous invite à participer aux travaux de l'association pour discuter des façons de mieux rembourser les prestations dentaires. ■

## Le groupe dentaire Groupe EDP Sciences

**EDP Dentaire, ce sont aussi**



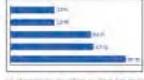
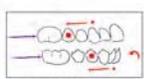
des revues cliniques, comme la revue d'ODF dont voici le dernier sommaire. À découvrir sur [www.revue-odf.org](http://www.revue-odf.org) et sur [librerie-garanciere.com](http://librerie-garanciere.com)

REVUE d'Orthopédie Dentofaciale

Vol. 50 - N° 1 - Janvier 2016  
Chirurgie orthognathique et pluridisciplinarité

Rédacteurs en chef et de numéro: M. Makarewicz, M. El Okelly

Table des matières

3	Editorial P. Bouyssiac	59	 Stratégie des HyFlexions (avec couronnières) dans la chirurgie orthognathique: prise en charge multi-disciplinaire Concordance orthognathique (analyse orthognathique) versus analyse impaire-supérieure postopératoire S. THOUVENOT, R. CARRE, Y. LAURENT
5	Avant-propos M. Makarewicz, M. El Okelly	71	 La gestion chirurgicale, prioritaire dans la chirurgie orthognathique et orthognathique Surgical split, prior in orthognathic surgery and orthognathic J.T. BERNARD, J.F. GUYOT, J. CHAVET-FRANCO, F. BOUTIER
7	 La dimension psychique dans les protocoles chirurgico-orthognathiques Psychological aspects of orthognathic protocols A. ELIENEN, H. GUSTAVSSON, M. MAKAREWICZ, P. GÖVART, T. SUNDQVIST	77	Témoignage M. B. Cassin
21	La réhabilitation orthognathico-faciale dans les protocoles orthognathico-orthognathiques The orthognathic rehabilitation in orthognathic protocols Th. GOSSELINK, M. FOUILLON	80	Revue de presse A. Binaev, H. Gupta, Ghossein
41	 Interactions entre SACS et chirurgie orthognathique: interactions between CSA and orthognathic surgery F. BASTIN, M. SARRIS, Y. MULLI, N. RAYMOND, A. ANDRIEN, J. FERRAZZI	86	Revue des livres F. FALOUS
		87	In memoriam D.M. BRUNAUER
		88	In memoriam F. FALOUS et E. LAURENT



## Le point de vue du Dr Binhas sur...

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

### 100% responsable

Aujourd'hui, la rotation du personnel (*turnover*) est devenue une réalité. Plutôt que de mal le vivre, les praticiens se doivent d'aborder la situation avec lucidité pour plus de sérénité.

Cela correspond à une évolution sociétale contre laquelle on ne peut rien. En effet la mobilité du conjoint, un divorce, une séparation, un congé parental qui se prolonge, un trop grand éloignement par rapport au domicile sont autant de raisons pour une assistante de quitter le cabinet même si tout se passe très bien. Aussi, soyez pros actifs afin de vivre au mieux ce genre de situation. Sachez que si vous devez ou venez d'embaucher une ou plusieurs personnes, vous risquez d'être confrontés à une baisse de productivité liée au manque de connaissance de votre nouvel employé par rapport à votre mode d'exercice. Plus la capacité d'adaptation au changement est réduite plus les risques sont majeurs. Aussi, un profil, « souple d'esprit », « s'adaptant facilement au changement », peut en outre, vous faire gagner énormément de temps en termes de formation.

Comment faire pour une intégration facile ?

• Une description de poste détaillée et rédigée pour les

nouveaux embauchés (et même pour les anciens !) est un des moyens de réduire les problèmes liés à leur intégration au sein du cabinet. La description de poste est aussi un moyen d'informer l'assistante (ou autre) sur ses obligations par rapport au poste proposé. Nous recommandons d'ailleurs de faire figurer les fiches de postes détaillées et mises à jour régulièrement au sein d'un manuel nommé *Manuel du cabinet*.

Pour établir une description précise, vous devez établir :

- la fonction principale et secondaire du poste ;
- qui en sera le responsable ;
- si la personne travaillera avec d'autres employés et quelles tâches exactes lui seront attribuées ;
- qui sera éventuellement sous sa responsabilité. Il est important de discuter du rôle de la nouvelle assistante avec le personnel existant avant toute embauche.

#### • Le rôle de l'ensemble de l'équipe

Selon nous, l'équipe en place doit avoir été impliquée dans le processus de recrutement. Ceci a pour intérêt de limiter les conflits futurs. Si vous leur avez demandé leur avis, les anciens seront implicitement enclins à favoriser l'intégration de la nouvelle recrue.

#### Utilisez la description de poste à bon escient !

La description de poste est un outil clé de management : elle pourra servir de support aux entretiens annuels d'évaluation. Les petits cabinets ont besoin de créer ces fiches de poste. Fréquemment, chez ces derniers, il existe un cadre de travail « familial » : la description de poste peut rester mal définie ce qui laisse le personnel dans le doute quant à ses fonctions. Ceci dit, d'une manière générale, toutes les structures sont concernées. L'absence ou l'insuffisance de ces descriptions de poste engendre bien souvent des problèmes relationnels qui sont liés à un manque de clarification de la part du praticien.

#### Être responsable de ses tâches

Chacun doit se sentir responsable de mener à bien ses propres

tâches. Dans ce cadre-là, il peut être efficace de solliciter de l'aide en interne si on est surmené. « *Tout le monde aide tout le monde* » certes, mais à condition d'assumer ses propres responsabilités d'abord. Veillez aussi à ce que ce ne soit pas toujours les mêmes qui aident les autres. Attention toutefois, une mauvaise utilisation des descriptions de poste peut être néfaste pour le travail en équipe et la prise d'initiatives. Cela deviendrait contre productif. En tant que praticien, vous ne devez pas être rivaux à la description de poste initiale, et vous devez pouvoir laisser vos employés s'en détacher certaines fois pour être force de propositions. Cela peut être démotivant à long terme. Les descriptions de poste sont un outil important autant pour une meilleure cohésion d'équipe que pour un gain de temps et une réduction générale du stress au cabinet. N'hésitez pas à les créer ! Le retour sur investissement est vraiment considérable. ■

**Si vous leur avez demandé leur avis, les anciens seront implicitement enclins à favoriser l'intégration de la nouvelle recrue**



**CES PAGES SONT LES VÔTRES !**

Envoyez vos mails à : [contact@edpsante.fr](mailto:contact@edpsante.fr)

Ou vos courriers à : **Orthophile CDL**

1, rue du Mahatma Gandhi - Le Décisium C1 - 13100 Aix-en-Provence  
et recevez un cadeau surprise !

Nos partenaires



## Mars 2016

**FACE meeting International  
Forestadent Symposium**  
4 et 5 Mars 2016  
à Madrid - Espagne  
Contacts : Joe Kosta  
Monique Holtzmann  
Mail : monique.holtzmann@forestadent.com

**Dental Monitoring,  
solution mobile de  
monitoring orthodontique**  
7 mars 2016 à Bordeaux  
RMO Europe Service  
cours et séminaires  
Tél. : 03 88 40 67 35  
Mail : seminaires@rmoeurope.com  
Web : www.rmoeurope.com

**Thermoformage  
Atelier n°2 - Gouttières  
d'avancées mandibulaires**  
Mme Nathalie Guilbaud  
Travaux pratiques  
avec le matériel Erkodent  
7 mars 2016 à Igny  
Contact : Régine COQ  
Tél. : 01 69 35 11 56  
Mail : orthoplus@orthoplus.fr  
Web : www.orthoplus.fr

**CQP en ODF : 2<sup>e</sup> module  
Les dispositifs amovibles  
Les différents auxiliaires**  
Animé par Serge Bénitsa  
10, 11 et 12 mars 2016 à Paris  
Contact : Ifod  
Tél. : 01 30 44 24 26  
Mail : contact@ifod-France.fr

**Le système Damon  
Niveau I**  
Dr F. Chevalier  
11 et 12 mars 2016  
en Guadeloupe  
Contact : Agence Émergence  
Les Séminaires Ormco  
Tél. : 02 40 86 76 79  
00800 3032 3032  
Mail : contact@seminairesormco.com  
maria.castagnetta@ormco.com  
Web : www.ormco.fr

Retrouvez les petites  
annonces sur le portail  
[www.edp-dentaire.fr](http://www.edp-dentaire.fr)

### 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

### Peut-on se passer des mini-vis en orthodontie ?

Drs S. Ellouze et F. Darque  
12 et 13 mars 2016 à Paris  
Contact :  
Agence Émergence  
Les Séminaires Ormco  
Tél. : 02 40 86 76 79  
00800 3032 3032  
Mail : contact@seminairesormco.com  
maria.castagnetta@ormco.com  
Web : www.ormco.fr

### 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  
12 - 13 - 14 mars 2016  
à Ivry-sur-Seine  
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

**Le système TGO  
nouvelle génération**  
Dr Michel le Gall  
et Dr Pierre-Jean Soulié  
13, 14 mars 2016 à Louvre Lens  
Contact : Elena Spodar  
Tél. : 02 47 40 24 04  
Mail : gac-fr.cours@dentsply.com  
Web : www.dentsplygac.eu

**Le système Damon  
Niveau II**  
Dr F. Chevalier  
13 et 14 mars 2016 en Guadeloupe  
Contact : Agence Émergence  
Les Séminaires Ormco  
Tél. : 02 40 86 76 79  
00800 3032 3032  
Mail : contact@seminairesormco.com  
maria.castagnetta@ormco.com  
Web : www.ormco.fr

**Pose de mini vis Aarhus  
sur pièce anatomique humaine**  
Dr Jean-François Ernoult  
et Dr Bernard Lazaro  
14 mars 2016 à Paris  
Contact : Francine LANG  
Tél. : 01 49 38 16 60  
Mail : flang@americanortho.com  
Web : americanortho.com

**ODFI : Comprendre  
le concept et apprendre  
le moyen thérapeutique**  
Cours d'initiation à l'exercice  
de la réhabilitation neuro-occlusale  
P. Planas - Dr Patrick Ampen  
14 et 15 Mars 2016 à Paris  
Contact : UNIODF  
Mail : uniodf@uniodf.org  
Web : www.uniodf.org

**Conférence de prestige**  
Nouveaux concepts de traitements  
orthodontique et orthopédique  
pour les patients en cours de  
croissance : une approche fondée  
sur les preuves  
17 mars 2016 à Paris  
Contact : SFODF  
Mail : sfodf@sfodf.org  
Web : www.sfodf-prestige2016.com

### Formation «Vers une évolution sereine de votre activité»

Formation spécifique OD

2 jours à Lyon, 10 et 11 mars 2016.



En 2 jours  
de formation,  
vous verrez comment :

- Clarifier votre contexte et définir les objectifs appropriés ;
- Créer une dynamique d'équipe et déléguer efficacement ;
- Organiser et structurer le travail ;
- Planifier et maîtriser votre activité ;
- Améliorer votre confort de travail ;
- Se différencier en termes de qualité et de professionnalisme

Contact : Scala +  
consultants@scalaplus.com  
Tél. : 04 78 37 05 58

**Lingual Liberty**

Par le Dr Fillion

**19 et 20 mars 2016  
Paris 75 016.****Cours de certification :  
Le système Lingual  
Liberty, une autre  
orthodontie linguale.**Samedi : 09h00 - 12h30  
14h00 - 17h00  
Dimanche : 09h00 - 13h00Frais d'inscription : 350 €  
déjeuner du samedi inclus  
Hôtel Renaissance  
Le Parc Trocadéro.Contact : Serge Bénitsa  
Tél. : 01 30 44 29 06  
Mail : [serge.benitsa@ifod-france.fr](mailto:serge.benitsa@ifod-france.fr)  
Web : [www.lingualliberty.com](http://www.lingualliberty.com)**Recruter : un enjeu stratégique**Mme C. Cauchois  
*17 mars 2016 à Paris*  
Contact : Agence Émergence  
Les Séminaires Ormco  
Tél. : 02 40 86 76 79  
00800 3032 3032  
Mail : [contact@seminairesormco.com](mailto:contact@seminairesormco.com)  
[maria.castagnetta@ormco.com](mailto:maria.castagnetta@ormco.com)  
Web : [www.ormco.fr](http://www.ormco.fr)Retrouvez les petites  
annonces sur le portail  
[www.edp-dentaire.fr](http://www.edp-dentaire.fr)**Nouveaux concepts  
de traitement orthodontique  
et orthopédique pour  
les patients en cours de  
croissance : une approche  
fondée sur les preuves**James A. McNamara  
*17 mars 2016 à Paris*  
Contact : SFODF  
Mail : [sfodf@sfodf.org](mailto:sfodf@sfodf.org)  
Web : [www.sfodf-prestige2016.com](http://www.sfodf-prestige2016.com)**Le Concept PUL**Dr Elie Callabe  
*18, 19 mars 2016 à Lyon*  
Contact : Elena Spodar  
Tél. : 02 47 40 24 04  
Mail : [gac-fr.cours@dentsply.com](mailto:gac-fr.cours@dentsply.com)  
Web : [www.dentsplygac.eu](http://www.dentsplygac.eu)**Autoligaturants  
et minivis d'ancrage :  
nouvelles stratégies**Dr Caroline Cazenave  
*19 mars 2016 à Lille*  
Contact : Francine LANG  
Tél. : 01 49 38 16 60  
Mail : [flang@americanortho.com](mailto:flang@americanortho.com)  
Web : [americanortho.com/fr](http://americanortho.com/fr)**Cours orthodontie linguale :  
« lingual liberty »**Dr. Didier Fillion  
*19 au 20 mars 2016 à Paris*  
Mail : [cpavot@myorthopartner.com](mailto:cpavot@myorthopartner.com)**Le système Damon  
à portée de main (niveau I)**Dr P. Van Steenberghe  
*19 et 20 mars 2016 à Paris*  
Contact :  
Agence Émergence  
Les Séminaires Ormco  
Tél. : 02 40 86 76 79  
00800 3032 3032  
Mail : [contact@seminairesormco.com](mailto:contact@seminairesormco.com)  
[maria.castagnetta@ormco.com](mailto:maria.castagnetta@ormco.com)  
Web [www.ormco.fr](http://www.ormco.fr)**L'orthodontie de l'adulte  
promo 2015 - session 3/5  
19, 20 et 21 mars 2016  
à Aix-en-Provence**Contact :  
Académie d'Orthodontie  
Mail : [contact@academie-orthodontie.fr](mailto:contact@academie-orthodontie.fr)  
Web : [www.academie-orthodontie.fr](http://www.academie-orthodontie.fr)**Lumière sur l'orthodontie  
de l'adulte**Dr Raphaël Filippi  
et Dr Paul Cresseaux  
*21 mars 2016 à Paris*  
Contact :  
Isabelle Mauriange  
Tél. : 01 77 45 65 63  
Mail : [Event-fr@gcorthodontics.eu](mailto:Event-fr@gcorthodontics.eu)  
Web : [www.gcorthodontics.eu](http://www.gcorthodontics.eu)**Le système Damon  
à portée de main (niveau II)**Dr P. Van Steenberghe  
*21 mars 2016 à Paris*  
Contact :  
Agence Émergence  
Les Séminaires Ormco  
Tél. : 02 40 86 76 79  
00800 3032 3032  
Mail : [contact@seminairesormco.com](mailto:contact@seminairesormco.com)  
[maria.castagnetta@ormco.com](mailto:maria.castagnetta@ormco.com)  
Web : [www.ormco.fr](http://www.ormco.fr)**Orthocaps,  
Traitements par aligneurs**Formation à l'utilisation  
et certificat  
Cours du Dr Wajeeh Khan  
*21 mars 2016  
à Paris*  
RMO Europe  
Service cours et séminaires  
Tél. : 03 88 40 67 35  
Mail : [seminaires@rmoeurope.com](mailto:seminaires@rmoeurope.com)  
Web : [www.rmoeurope.com](http://www.rmoeurope.com)**Dental Monitoring,  
solution mobile de  
monitoring orthodontique***21 mars 2016 à Paris*  
RMO Europe  
Service cours et séminaires  
Tél. : 03 88 40 67 35  
Mail : [seminaires@rmoeurope.com](mailto:seminaires@rmoeurope.com)  
Web : [www.rmoeurope.com](http://www.rmoeurope.com)**Stage d'initiation à l'ODF**Les modèles d'études  
orthodontiques,  
les plaques amovibles  
Animé par Serge Bénitsa  
*21 et 22 mars 2016  
à Voisins le Bretonneux (78)*  
Contact : lfod  
Tél. : 01 30 44 24 26  
Mail : [contact@ifod-France.fr](mailto:contact@ifod-France.fr)**Atelier de mise en œuvre  
Education Fonctionnelle**Dr Marc Gérald Choukroun  
et Mme Véronique  
Barthet Favart  
*24 mars 2016 à Igny*  
Contact : Régine COQ  
Tél. : 01 69 35 11 56  
Mail : [orthoplus@orthoplus.fr](mailto:orthoplus@orthoplus.fr)  
Web : [www.orthoplus.fr](http://www.orthoplus.fr)**Ortho partner evasion :**  
congrès scientifique japon*30 mars au 9 avril 2016  
au Japon / Taiwan*  
Mail :  
[cpavot@myorthopartner.com](mailto:cpavot@myorthopartner.com)**Les clés de l'expansion  
osseuse : comprendre  
et maîtriser l'os**Drs Xavier Beck et  
Thomas Guillaumin  
*31 mars au 1 avril 2016  
à Sallanches*  
Contact : Anthogyr  
Tél. : 04 50 58 02 37  
Mail : [inscriptions@anthogyr.com](mailto:inscriptions@anthogyr.com)**Gestion humaine et pratique  
des cabinets d'orthodontie**M. Rodolphe Cochet  
*31 mars et 1 avril 2016 à Paris*  
Contact : Elena Spodar  
Tél. : 02 47 40 24 04  
Mail : [gac-fr.cours@dentsply.com](mailto:gac-fr.cours@dentsply.com)  
Web : [www.dentsplygac.eu](http://www.dentsplygac.eu)**Diagnostic et traitement  
des troubles de l'ATM**Dr E. Menzel  
*du 31 mars au 3 avril 2016  
à Paris*  
Contact : Agence Émergence  
Les Séminaires Ormco  
Tél. : 02 40 86 76 79  
00800 3032 3032  
Mail : [contact@seminairesormco.com](mailto:contact@seminairesormco.com)  
[maria.castagnetta@ormco.com](mailto:maria.castagnetta@ormco.com)  
Web [www.ormco.fr](http://www.ormco.fr)**Avril****L'orthodontie de l'adulte  
promo 2014 - session 7/8  
2, 3 et 4 avril 2016  
à Aix-en-Provence**Contact : Académie d'Orthodontie  
Mail : [contact@academie-orthodontie.fr](mailto:contact@academie-orthodontie.fr)  
Web : [www.academie-orthodontie.fr](http://www.academie-orthodontie.fr)Retrouvez les petites  
annonces sur le portail  
[www.edp-dentaire.fr](http://www.edp-dentaire.fr)**Séminaire LROC-3**Bielles de Herbst thérapeutique  
linguo-ramo-occluso-corticale  
en 1 temps de l'insuffisance  
facialePar le Dr. Bruno Bonnet  
*2 - 3 - 4 avril 2016  
à Ivry-sur-Seine*  
Inscriptions  
Tél. : 01 46 71 38 97  
Fax : 01 45 21 96 92  
Mail : [bbonnet-lroc-color@orange.fr](mailto:bbonnet-lroc-color@orange.fr)  
Web : [www.insuffisance-faciale-bruno-bonnet.fr](http://www.insuffisance-faciale-bruno-bonnet.fr)**Réalisation d'une bielle  
de Herbst I Splint**Par Jonathan Gaudart  
*4 avril 2016  
à Marne La Vallée*  
Contact : Cécile Dartois  
Tél. : 01 64 11 26 33  
Mail : [cecile.dartois@dentaforum.fr](mailto:cecile.dartois@dentaforum.fr)  
Web : [www.dentaforum.fr](http://www.dentaforum.fr) →

→ **(Nouvelle) Façon de traiter la Classe II avec le distaliseur de Wilson**  
 Une solution pratique et efficace  
 Cours des Drs Luc Arzel et Carl Baudiffie  
*du 4 au 10 avril 2016 à l'île Maurice*  
 RMO Europe  
 Service cours et séminaires  
 Tél. : 03 88 40 67 35  
 Mail : [seminaires@rmoeurope.com](mailto:seminaires@rmoeurope.com)  
 Web : [www.rmoeurope.com](http://www.rmoeurope.com)

**Le système Insignia cours In Offic**  
 Dr S. Dahan  
*7 avril 2016 à Marseille*  
 Contact :  
 Les Séminaires Ormco  
 Tél. : 00800 3032 3032  
 Mail : [contact@seminairesormco.com](mailto:contact@seminairesormco.com)  
[maria.castagnetta@ormco.com](mailto:maria.castagnetta@ormco.com)  
 Web : [www.ormco.fr](http://www.ormco.fr)

**CQP en ODF : 3<sup>e</sup> module**  
**Les dispositifs de contentions**  
 Animé par Serge Bénitsa  
*14, 15 et 16 avril 2016 à Paris*  
 Contact : Ifod  
 Tél. : 01 30 44 24 26  
 Mail : [contact@ifod-France.fr](mailto:contact@ifod-France.fr)

**AAO 2016**  
*29 avril au 4 mai 2016 à Orlando - Floride*  
 Contact : Joe Kosta  
 Monique Holtzmann  
 Mail : [Joe.kosta@forestadent.com](mailto:Joe.kosta@forestadent.com)

## Mai

**Conférence Initiation Education Fonctionnelle**  
 Dr Daniel Rollet  
 et Dr Jean Jacques Vallée  
*2 mai 2016 à Paris*  
 Contact : Régine COQ  
 Tél. : 01 69 35 11 56  
 Mail : [orthoplus@orthoplus.fr](mailto:orthoplus@orthoplus.fr)  
 Web : [www.orthoplus.fr](http://www.orthoplus.fr)

**Email et Orthodontie**  
 Par le Dr Laïla HITMI  
*7 mai 2016 à Paris*  
 Contact : Emmanuelle Foucher  
 Tél. : 06 64 80 99 44  
 Mail : [Emmanuelle.foucher@gacd.fr](mailto:Emmanuelle.foucher@gacd.fr)  
 Web : [www.gacd.fr](http://www.gacd.fr)

**Dental Monitoring, solution mobile de monitoring orthodontique**  
*9 mai 2016 à Rennes*  
 RMO Europe  
 Service cours et séminaires  
 Tél. : 03 88 40 67 35  
 Mail : [seminaires@rmoeurope.com](mailto:seminaires@rmoeurope.com)  
 Web : [www.rmoeurope.com](http://www.rmoeurope.com)

**CQP en ODF : 4<sup>e</sup> module**  
 L'anatomie crano faciale  
 La cinématique mandibulaire  
 Animé par Serge Bénitsa  
*12, 13 et 14 mai 2016 à Paris*  
 Contact : Ifod  
 Tél. : 01 30 44 24 26  
 Mail : [contact@ifod-France.fr](mailto:contact@ifod-France.fr)

Retrouvez les petites annonces sur le portail [www.edp-dentaire.fr](http://www.edp-dentaire.fr)

**88<sup>e</sup> réunion scientifique de la SFODF**  
 Echec aux échecs en orthopédie dento-faciale  
*13 et 14 mai 2016 à Marseille*  
 Contact : SFODF  
 Mail : [sfodf@sfodf.org](mailto:sfodf@sfodf.org)  
 Web : [www.sfodf.org](http://www.sfodf.org)

**Atelier / Conférence « La correction du déficit du sens transversal »**  
 Dr Laurent Delsol  
*19 mai 2016 à Paris*  
 Contact : Régine COQ  
 Tél. : 01 69 35 11 56  
 Mail : [orthoplus@orthoplus.fr](mailto:orthoplus@orthoplus.fr)  
 Web : [www.orthoplus.fr](http://www.orthoplus.fr)

**Le système Damon : compréhension et intégration (niveau I)**  
 Dr B. Nourry  
*21 et 22 mai 2016 à Paris*  
 Contact : Agence Émergence  
 Les Séminaires Ormco  
 Tél. : 02 40 86 76 79  
 00800 3032 3032  
 Mail : [contact@seminairesormco.com](mailto:contact@seminairesormco.com)  
[maria.castagnetta@ormco.com](mailto:maria.castagnetta@ormco.com)  
 Web [www.ormco.fr](http://www.ormco.fr)

**Cours Genius System «Confort et Efficacité**  
 Dr Ephraïm Medina  
*22 mai 2016 à Marseille*  
 Contact : Cécile Pavot  
 Mail : [cpavot@myorthopartner.com](mailto:cpavot@myorthopartner.com)

**Thermoformage Atelier n°3 Traitements par gouttières thermoformées selon la technique Clear Move**  
 Mme Nathalie Guilbaud  
 Travaux pratiques avec le matériel Erkodent  
*23 mai 2016 à Igny*  
 Contact : Régine COQ  
 Tél. : 01 69 35 11 56  
 Mail : [orthoplus@orthoplus.fr](mailto:orthoplus@orthoplus.fr)  
 Web : [www.orthoplus.fr](http://www.orthoplus.fr)

**Dental Monitoring, solution mobile de monitoring orthodontique**  
*23 mai 2016 à Genève*  
 RMO Europe Service cours et séminaires  
 Tél. : 03 88 40 67 35  
 Mail : [seminaires@rmoeurope.com](mailto:seminaires@rmoeurope.com)  
 Web : [www.rmoeurope.com](http://www.rmoeurope.com)

**Atelier de perfectionnement en éducation Fonctionnelle pour assistantes**  
 Mme Véronique Barthet Favart  
*26 mai 2016 à Paris*  
 Contact : Régine COQ  
 Tél. : 01 69 35 11 56  
 Mail : [orthoplus@orthoplus.fr](mailto:orthoplus@orthoplus.fr)  
 Web : [www.orthoplus.fr](http://www.orthoplus.fr)

**Le système Damon : cours In Offic**  
 Dr JY. ASSOR  
*26 mai 2016 à Paris*  
 Contact : Les Séminaires Ormco  
 Tél. : 00800 3032 3032  
 Mail : [maria.castagnetta@ormco.com](mailto:maria.castagnetta@ormco.com)  
 Web [www.ormco.fr](http://www.ormco.fr)

**L'éducation fonctionnelle**  
 Dr P. Nicolleau  
*26 mai 2016 à Paris*  
 Contact : Agence Émergence  
 Les Séminaires Ormco  
 Tél. : 02 40 86 76 79  
 00800 3032 3032  
 Mail : [contact@seminairesormco.com](mailto:contact@seminairesormco.com)  
[maria.castagnetta@ormco.com](mailto:maria.castagnetta@ormco.com)  
 Web : [www.ormco.fr](http://www.ormco.fr)

**Séminaire Thermoformage**  
*28 mai 2016 à Paris*  
 Contact : Emmanuelle Foucher  
 Tél. : 06 64 80 99 44  
 Mail : [Emmanuelle.foucher@gacd.fr](mailto:Emmanuelle.foucher@gacd.fr)  
 Web : [www.gacd.fr](http://www.gacd.fr)

**Atelier LROC Classe II sévères et Insuffisance Faciale**  
 Par le Dr. Bruno Bonnet  
*28 - 29 mai 2016 à Ivry-sur-Seine*  
 Inscriptions :  
 Tél. : 01 46 71 38 97  
 Fax : 01 45 21 96 92  
 Mail : [bbonnet-lroc-color@orange.fr](mailto:bbonnet-lroc-color@orange.fr)  
 Web : [www.insuffisance-faciale-bruno-bonnet.fr](http://www.insuffisance-faciale-bruno-bonnet.fr)

**Tout comprendre du système Damon : application en clinique**  
 Drs B. Nourry Et A. Tikhonov  
*du 28 au 30 mai 2016 à Saint Pétersbourg*  
 Contact : Agence Émergence  
 Les Séminaires Ormco  
 Tél. : 02 40 86 76 79  
 00800 3032 3032  
 Mail : [contact@seminairesormco.com](mailto:contact@seminairesormco.com)  
[maria.castagnetta@ormco.com](mailto:maria.castagnetta@ormco.com)  
 Web : [www.ormco.fr](http://www.ormco.fr)

**Study Group Education Fonctionnelle**  
 Dr Daniel Rollet  
 et Mme Véronique Barthet Favart  
*30 mai 2016 à Strasbourg*  
 Contact : Régine COQ  
 Tél. : 01 69 35 11 56  
 Mail : [orthoplus@orthoplus.fr](mailto:orthoplus@orthoplus.fr)  
 Web : [www.orthoplus.fr](http://www.orthoplus.fr)

## Juin

**Liberty Bielle : une alternative pour les traitements orthopédiques**  
 Module orthésiste et praticien In-Offic  
 Dr Éric Marie-Catherine et M. Franck Marie-Catherine  
*4 juin 2016 à Clermont-Ferrand*  
 RMO Europe Service cours et séminaires  
 Tél. : 03 88 40 67 35  
 Mail : [seminaires@rmoeurope.com](mailto:seminaires@rmoeurope.com)  
 Web : [www.rmoeurope.com](http://www.rmoeurope.com)

**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  
4 - 5 - 6 juin 2016  
à Ivry-sur-Seine  
Inscriptions  
Tél : 01 46 71 38 97  
Fax : 01 45 21 96 92  
Mail : [bbonnet-lroc-color@orange.fr](mailto:bbonnet-lroc-color@orange.fr)  
Web : [www.insuffisanc-faciale-bruno-bonnet.fr](http://www.insuffisanc-faciale-bruno-bonnet.fr)

Dental Monitoring,  
solution mobile  
de monitoring orthodontique  
6 juin 2016 à Montpellier  
RMO Europe Service  
cours et séminaires  
Tél. : 03 88 40 67 35  
Mail : [seminaires@rmoeurope.com](mailto:seminaires@rmoeurope.com)  
Web : [www.rmoeurope.com](http://www.rmoeurope.com)

Mini-vis d'ancrage  
en orthodontie :  
pourquoi, comment ?  
Dr Christophe Lesage  
6 juin 2016 à Paris  
RMO Europe Service  
cours et séminaires  
Tél. : 03 88 40 67 35  
Mail : [seminaires@rmoeurope.com](mailto:seminaires@rmoeurope.com)  
Web : [www.rmoeurope.com](http://www.rmoeurope.com)

**ODFI : Comprendre  
le concept et apprendre  
le moyen thérapeutique**  
Cours d'initiation à l'exercice  
de la réhabilitation neuro occlusale  
de P. Planas  
Dr Patrick Ampen  
6 et 7 Juin 2016 à Paris  
Contact : UNIODF  
Mail : [uniodf@uniodf.org](mailto:uniodf@uniodf.org)  
Web : [www.uniodf.org](http://www.uniodf.org)

**CQP en ODF :**  
5<sup>e</sup> module  
Les anomalies du sens sagittal  
Les propulseurs mandibulaires  
Animé par Serge Bénitsa  
9, 10 et 11 juin 2016 à Paris  
Contact : Ifod  
Tél. : 01 30 44 24 26  
Mail : [contact@ifod-France.fr](mailto:contact@ifod-France.fr)

**Le Collage en technique Damon  
(Atelier pratique  
sur typodont)**  
Dr J.R. Van Becelaere  
9 juin 2016 à Paris  
Contact : Agence Émergence  
Les Séminaires Ormco  
Tél. : 02 40 86 76 79  
00800 3032 3032  
Mail : [contact@seminairesormco.com](mailto:contact@seminairesormco.com)  
[maria.castagnetta@ormco.com](mailto:maria.castagnetta@ormco.com)  
Web [www.ormco.fr](http://www.ormco.fr)

**Les finitions en technique  
Damon (cours avancé)**  
Dr JR Van Becelaere  
11 et 12 juin 2016 à Paris  
Contact : Agence Émergence  
Les Séminaires Ormco  
Tél. : 02 40 86 76 79  
00800 3032 3032  
Mail : [contact@seminairesormco.com](mailto:contact@seminairesormco.com)  
[maria.castagnetta@ormco.com](mailto:maria.castagnetta@ormco.com)  
Web : [www.ormco.fr](http://www.ormco.fr)

**Conférence Initiation  
Éducation Fonctionnelle**  
Dr Daniel Rollet  
et Dr Jean Jacques Vallée  
13 juin 2016 à Lille  
Contact : Régine COQ  
Tél : 01 69 35 11 56  
Mail : [orthoplus@orthoplus.fr](mailto:orthoplus@orthoplus.fr)  
Web : [www.orthoplus.fr](http://www.orthoplus.fr)

**Troubles Temporo-Mandibulaires**  
Dr Wacyl Mesnay  
16, 17 juin 2016 à Paris  
Contact : Elena Spodar  
Tél. : 02 47 40 24 04  
Mail : [gac-fr.cours@dentsply.com](mailto:gac-fr.cours@dentsply.com)  
Web : [www.dentsplygac.eu](http://www.dentsplygac.eu)

**Atelier LROC**  
Classe I Rétro/Rétro  
et Insuffisance Faciale  
Dr. Bruno Bonnet  
18 - 19 juin 2016  
à Ivry-sur-Seine  
Inscriptions :  
Tél : 01 46 71 38 97  
Fax : 01 45 21 96 92  
Mail : [bbonnet-lroc-color@orange.fr](mailto:bbonnet-lroc-color@orange.fr)  
Web : [www.insuffisanc-faciale-bruno-bonnet.fr](http://www.insuffisanc-faciale-bruno-bonnet.fr)

**Manager :**  
un défi au quotidien  
Mme C. Cauchois  
20 juin 2016 à Paris  
Contact : Agence Émergence  
Les Séminaires Ormco  
Tél. : 02 40 86 76 79  
00800 3032 3032  
Mail : [contact@seminairesormco.com](mailto:contact@seminairesormco.com)  
[maria.castagnetta@ormco.com](mailto:maria.castagnetta@ormco.com)  
Web [www.ormco.fr](http://www.ormco.fr)

**Thermoformage Atelier n° 4**  
Autres gouttières thermoformées  
Mme Nathalie Guilbaud  
Travaux pratiques avec  
le matériel Erkodent  
20 juin 2016 à Igny  
Contact : Régine COQ  
Tél : 01 69 35 11 56  
Mail : [orthoplus@orthoplus.fr](mailto:orthoplus@orthoplus.fr)  
Web : [www.orthoplus.fr](http://www.orthoplus.fr)

## Le forum Ormco

Drs C. Chang, A. Bagden, J. Kozlowski, S. Palleck,  
P. Van Steenberghe, S. Ellouze et d'autres conférenciers  
internationaux.  
(Programme détaillé à venir)

du 6 au 8 octobre 2016 à Antibes Juan-Les-Pins

Contact : Agence Émergence  
Les Séminaires Ormco  
Tél. : 02 40 86 76 79 / 00800 3032 3032  
Mail : [contact@seminairesormco.com](mailto:contact@seminairesormco.com)  
[maria.castagnetta@ormco.com](mailto:maria.castagnetta@ormco.com)  
Web : [www.ormco.fr](http://www.ormco.fr)



Dental Monitoring,  
solution mobile  
de monitoring orthodontique  
20 juin 2016  
à Nantes  
RMO Europe Service cours  
et séminaires  
Tél. : 03 88 40 67 35  
Mail : [seminaires@rmoeurope.com](mailto:seminaires@rmoeurope.com)  
Web : [www.rmoeurope.com](http://www.rmoeurope.com)

**Mieux s'organiser,  
mieux communiquer**  
23 juin 2016 à Paris  
Contact : SFODF  
Tél. : 01 43 80 72 26  
Mail : [sfodf@wanadoo.fr](mailto:sfodf@wanadoo.fr)

**Modern Orthodontics,  
Arcs à mémoire de forme  
& systèmes autoligaturants :**  
utilisation clinique raisonnée.  
Prof Laurence Jordan  
et Dr Christian Demange  
23 juin 2016 à Paris  
Contact : Isabelle Mauriange  
Tél. : 01 77 45 65 63  
Mail : [Event-fr@gcorthodontics.eu](mailto:Event-fr@gcorthodontics.eu)  
Web : [www.gcorthodontics.eu](http://www.gcorthodontics.eu)

**Formation pour  
Assistants ODF**  
M. Philippe Mollard  
23, 24 et 25 juin 2016 à Paris  
Contact : Elena Spodar  
Tél. : 02 47 40 24 04  
Mail : [gac-fr.cours@dentsply.com](mailto:gac-fr.cours@dentsply.com)  
Web : [www.dentsplygac.eu](http://www.dentsplygac.eu)

**Le Master Damon  
Module 1**  
Drs R. Espejo et R. Perera  
24 et 25 juin 2016 à Madrid  
Contact : Les Séminaires Ormco  
Tél. : 00800 3032 3032  
Mail : [maria.castagnetta@ormco.com](mailto:maria.castagnetta@ormco.com)  
Web : [www.ormco.fr](http://www.ormco.fr)

**Autoligaturants et minivis  
d'ancrage : nouvelles  
stratégies**  
Dr Caroline Cazenave  
25 juin 2016 à Toulouse  
Contact : Francine LANG  
Tél : 01 49 38 16 60  
Mail : [flang@americanortho.com](mailto:flang@americanortho.com)  
Web : [americanortho.com/fr](http://americanortho.com/fr)

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

Retrouvez les petites  
annonces sur le portail  
[www.edp-dentaire.fr](http://www.edp-dentaire.fr)

**Atelier de perfectionnement  
en Education Fonctionnelle  
pour assistantes**  
Mme Véronique Barthet Favart  
27 juin 2016  
à Bordeaux  
Contact : Régine COQ  
Tél : 01 69 35 11 56  
Mail : [orthoplus@orthoplus.fr](mailto:orthoplus@orthoplus.fr)  
Web : [www.orthoplus.fr](http://www.orthoplus.fr)

**Orthocaps,  
Traitements par Alineurs**  
Formation à l'utilisation  
et certificatio  
Cours du Dr Wajeeh Khan  
27 juin 2016 à Monaco  
RMO Europe  
Service cours et séminaires  
Tél. : 03 88 40 67 35  
Mail : [seminaires@rmoeurope.com](mailto:seminaires@rmoeurope.com)  
Web : [www.rmoeurope.com](http://www.rmoeurope.com)



## Juillet

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

**CQP en ODF : 6<sup>e</sup> module**  
 Le thermoformage, les gouttières  
 Animé par Serge Bénitsa  
 7, 8 et 9 juillet 2016 à Paris  
 Contact : Ifod  
 Tél. : 01 30 44 24 26  
 Mail : contact@ifod-France.fr

**Stage de perfectionnement**  
 Le ronflement, l'apnée  
 du sommeil, les orthèses  
 d'avancée mandibulaire  
 Animé par Serge Bénitsa  
 25 et 26 juillet 2016 à Voisins  
 le Bretonneux  
 Contact : Ifod  
 Tél. : 01 30 44 24 26  
 Mail : contact@ifod-France.fr

## Septembre

**Le système Damon :**  
**la maîtrise (niveau II)**  
 Dr B. Nourry  
 10 et 11 septembre 2016 à Paris  
 Contact :  
 Agence Émergence  
 Les Séminaires Ormco  
 Tél. : 02 40 86 76 79  
 00800 3032 3032  
 Mail : contact@seminairesormco.com  
 maria.castagnetta@ormco.com  
 Web : www.ormco.fr

**Agénésie des incisives**  
**latérales maxillaires**  
 15 septembre 2016 à Paris  
 Contact : SFODF  
 Tél. : 01 43 80 72 26  
 Mail : sfodf@wanadoo.fr

**Le système Insignia**  
**cours In-Offic**  
 Dr S. Dahan  
 15 septembre 2016  
 à Marseille  
 Contact :  
 Les Séminaires Ormco  
 Tél. : 00800 3032 3032  
 Mail : maria.castagnetta@ormco.com  
 Web www.ormco.fr

**L'éducation fonctionnelle**  
 Dr P. Nicolleau  
 15 septembre 2016 à Paris  
 Contact : Agence Émergence  
 Les Séminaires Ormco  
 Tél. : 02 40 86 76 79  
 00800 3032 3032  
 Mail : contact@seminairesormco.com  
 maria.castagnetta@ormco.com  
 Web : www.ormco.fr

**CQP en ODF : 7<sup>e</sup> module**  
 Les anomalies du sens vertical  
 La dysfonction linguale  
 Animé par Serge Bénitsa  
 15, 16 et 17 septembre 2016 à Paris  
 Contact : Ifod  
 Tél. : 01 30 44 24 26  
 Mail : contact@ifod-France.fr

**Mieux communiquer**  
**avec nos patients**  
 Mme C. Cauchois  
 19 septembre 2016 à Paris  
 Contact : Agence Émergence  
 Les Séminaires Ormco  
 Tél. : 02 40 86 76 79  
 00800 3032 3032  
 Mail : contact@seminairesormco.com  
 maria.castagnetta@ormco.com  
 Web www.ormco.fr

**Lumière sur l'orthodontie**  
**de l'adulte**  
 Dr Raphaël Filippi  
 et Dr Paul Cresseaux  
 19 septembre 2016 à Marseille  
 Contact : Isabelle Mauriange  
 Tél. : 01 77 45 65 63  
 Mail : Event-fr@gcorthodontics.eu  
 Web : www.gcorthodontics.eu

**Orthocaps,**  
**traitements par aligneurs**  
 Formation à l'utilisation  
 et certificatio  
 Cours du Dr Wajeeh Khan  
 22 septembre 2016 à Paris  
 RMO Europe Service  
 cours et séminaires  
 Tél. : 03 88 40 67 35  
 Mail : seminaires@rmoeurope.com  
 Web : www.rmoeurope.com

**Peut-on se passer**  
**des mini-vis en orthodontie ?**  
 Drs S. Ellouze et F. Darque  
 24 et 25 septembre 2016 à Paris  
 Contact : Agence Émergence  
 Les Séminaires Ormco  
 Tél. : 02 40 86 76 79  
 00800 3032 3032  
 Mail : contact@seminairesormco.com  
 maria.castagnetta@ormco.com  
 Web www.ormco.fr

**Stage d'initiation à l'ODF**  
 Les modèles d'études  
 orthodontiques,  
 les plaques amovibles  
 Animé par Serge Bénitsa  
 26 et 27 septembre 2016  
 à Voisins le Bretonneux (78)  
 Contact : Ifod  
 Tél. : 0130442426  
 Mail : contact@ifod-France.fr

**Le système Damon :**  
**cours In Offic**  
 Dr J.Y. Assor  
 29 septembre 2016 à Paris  
 Contact : Les Séminaires Ormco  
 Tél. : 00800 3032 3032  
 Mail : maria.castagnetta@ormco.com  
 Web : www.ormco.fr

## Octobre

« Séminaire thermoformage »  
 1 octobre 2016 à Paris  
 Contact : Emmanuelle Foucher  
 Tél. : 06 64 80 99 44  
 Mail : Emmanuelle.foucher@gacd.fr  
 Web : www.gacd.fr

**Autoligaturants**  
**et minivis d'ancrage :**  
**nouvelles stratégies**  
 Dr Caroline Cazenave  
 1<sup>er</sup> octobre 2016 à Paris  
 Contact : Francine Lang  
 Tél. : 01 49 38 16 60  
 Mail : flang@americanortho.com  
 Web : americanortho.com/fr

**Atelier pratique : contention**  
**et post-contention**  
 13 octobre 2016 à Paris  
 Contact : SFODF  
 Tél. : 01 43 80 72 26  
 Mail : sfodf@wanadoo.fr

**CQP en ODF : 8<sup>e</sup> module**  
 Les anomalies du sens  
 transversal , les dispositifs fixe  
 Animé par Serge Bénitsa  
 13, 14 et 15 octobre 2016 à Paris  
 Contact : Ifod  
 Tél.: 01 30 44 24 26  
 Mail : contact@ifod-France.fr

**Le Master Damon**  
**Module 2**  
 Drs R. Espejo et R. Perera  
 14 et 15 octobre 2016  
 à Madrid  
 Contact : Les Séminaires Ormco  
 Tél. : 00800 3032 3032  
 Mail : maria.castagnetta@ormco.com  
 Web : www.ormco.fr

« Le collage Indirect de A à Z »  
 Par le Dr Laïla HITMI  
 15 octobre 2016 à Paris  
 Contact : Emmanuelle FOUCHER  
 Tél. : 06 64 80 99 44  
 Mail : Emmanuelle.foucher@gacd.fr  
 Web : www.gacd.fr

## Novembre

**CQP en ODF : 9<sup>e</sup> module**  
 Les dispositifs fixe  
 Les distateurs molaires  
 Animé par Serge Bénitsa  
 3, 4 et 5 novembre 2016 à Paris  
 Contact : Ifod  
 Tél.: 01 30 44 24 26  
 Mail : contact@ifod-France.fr

**ODFI : Comprendre**  
**le concept et apprendre**  
**le moyen thérapeutique**  
 Cours d'initiation à l'exercice  
 de la réhabilitation neuro  
 occlusale de P. Planas  
 Dr Patrick Ampen  
 21 et 22 Novembre 2016 à Paris  
 Mail : uniodf@uniodf.org  
 Web : www.uniodf.org

**Le système Insignia**  
**cours In Offic**  
 Dr S. Dahan  
 24 novembre 2016 à Marseille  
 Contact : Les Séminaires Ormco  
 Tél. : 00800 3032 3032  
 Mail : maria.castagnetta@ormco.com  
 Web : www.ormco.fr

## Décembre

**CQP en ODF : 10<sup>e</sup> module**  
 Module de révision  
 pour l'examen du CQP  
 Attribution des résultats  
 Animé par Serge Bénitsa  
 1, 2 et 3 décembre 2016 à Paris  
 Contact : Ifod  
 Tél. : 01 30 44 24 26  
 Mail : contact@ifod-France.fr

**Le système Damon :**  
**compréhension et intégration**  
**(niveau I)**  
 Dr B. Nourry  
 3 et 4 décembre 2016 à Lyon  
 Contact : Agence Émergence  
 Les Séminaires Ormco  
 Tél. : 02 40 86 76 79  
 00800 3032 3032  
 Mail : contact@seminairesormco.com  
 maria.castagnetta@ormco.com  
 Web : www.ormco.fr

# Librairie Garancière

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

[www.librairie-garanciere.com](http://www.librairie-garanciere.com)



## OFFRES D'EMPLOI

### Collaboration / Association

#### 34 - SETE

Réf. L4TC

Sud de la France, ville de bord de mer, 2 spécialistes ODF en selarl, cherchons collaborateur (trice) pour 1 à 3 jours ou plus. Si entente réciproque, notre projet est de l'intégrer à court terme dans l'équipe. Beau cabinet, spacieux, équipe expérimentée.  
Tél. : 06 61 19 79 42  
Mail : immodelor@gmail.com

#### 37 - CHINON

Réf. F8E7

Cabinet d'orthodontie recherche orthodontiste débutant avec possibilité de formation en orthodontie d'un omnipratricien 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

#### 83 - CUERS

Réf. XZQC

Cabinet d'orthodontie exclusive situé dans le Var (Cuers) cherche praticien SQODF pour collaboration en vue association ultérieure. Cabinet visible sur le site internet. Vous pouvez me joindre au cabinet. Dr Artero Nicolas  
Tél. : 06 64 38 31 01  
Mail : Nartero@wanadoo.fr

### Collaboration

#### 64 - PAU

Réf. 2CPP

Mutualité 64 recherche pour son Centre de Santé Dentaire Mutualiste de Pau (64 000) 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

#### 31 - TOULOUSE

Réf. KOXW



Loue ou vend Cabinet professionnel Orthodontie ou Omnipratricie, créé en 1990, 130m<sup>2</sup>, RdC dans résidence standing, parc arboré, calme, lumineux, accessible handicapés, excellent emplacement, libre, cessation d'activité.  
Tél: 06 87 46 52 58  
Mail : vverdenal@yahoo.fr

#### 56 - VANNES

Réf. Y8XV

Vends gros cabinet, emplacement idéal, parking, équipement radio et informatique récent, expansion clientèle permanente. Peut convenir à praticien(ne) seul(e) ou à deux, 4 fauteuils. Présentation et accompagnement possible.  
Tél. : 06 16 80 36 00  
Mail : wolff.franck@wanadoo.fr

#### 34 - MONTPELLIER

Réf. P3GE



Montpellier, beau quartier, praticien qualifié OD, exercice féminin individuel orienté qualité, excellente patientèle, 70 m<sup>2</sup>, possibilité murs, proximité six écoles, énorme potentiel, secrétaire adorable, deux fauteuils, informatisé Orthalis. Collaboration s'abstenir mais présentation patientèle.  
Mail : cabisoleil@yahoo.com

#### 62 - Le Touquet-Paris-Plage

Réf. DIRC

Idéal création ODF ou omnipratricie. Cause transfert pour agrandissement, praticien exclusif parodontologie - implantologie, vend local moderne équipé, 2 fauteuils. RDC bien situé, lumineux et fonctionnel. Cave. Parking privé. Accessibilité handicapé. Cadre privilégié, mer et forêt. Prix des murs + matériel ou location.  
Tél. : 06 03 94 48 27  
Mail : henri.delcourt@nordnet.fr

### Collaboration / Vente

#### 88 - EPINAL

Réf. KBBU

Vends cabinet ou patientèle. Exercice Exclusif ODF, cause changement de région. Idéal pour débiter une reconversion en exercice exclusif ODF ou développer une patientèle à potentiel. Possibilité de collaboration.  
Tél. : 06 62 15 59 66  
Mail : laurentdanzon@gmail.com

## MATERIEL

### Achat

#### 59 - LILLE

Réf. 20GW

Achète tout mobilier médical ancien des années 1900 à 1950 en métal ou bois. Meuble ou vitrine avec plateau en marbre, tiroirs et portes vitrées, meuble rond avec plateau en opaline. Ancien sujet anatomique écorché, crâne / squelette d'étude. Tout mobilier lumineux décoration de salle d'attente ou de maison, de 1950 à 1970. Achat dans toute la France.  
Téléphone : 06 82 43 78 10  
Mail : huet1972@gmail.com

Retrouvez les petites annonces sur le portail [www.edp-dentaire.fr](http://www.edp-dentaire.fr)

POUR VOS ANNONCES DENTAIRES, MISEZ SUR LA FORCE DE DIFFUSION DE NOTRE GROUPE !

### AVEC NOTRE FORMULE PACK, DIFFUSEZ VOS ANNONCES

- sur INTERNET (le site edp-dentaire et le réseau social Dento-réseau) 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...)

POUR PASSER VOTRE ANNONCE DANS ORTHOPHILE, [www.edpdentaire.fr](http://www.edpdentaire.fr), onglet « petites annonces » ou 04 42 38 58 54



## LOGIQUE ET COHÉRENCE THÉRAPEUTIQUE ORTHODONTIQUE



L'établissement d'un plan de traitement logique et cohérent est la première étape pour atteindre les objectifs thérapeutiques et choisir les systèmes mécaniques adaptés à chaque situation. Cet ouvrage, véritable guide de pratique orthodontique actuelle, comporte d'abord deux chapitres très nouveaux concernant l'étude mécanique du déplacement dentaire et des matériels et matériaux. Tous les autres chapitres apportent les informations pratiques et cliniques nécessaires à la conduite du traitement, issues d'une longue expérience de la méthode Bioprogessive™ dans ses développements les plus modernes. C'est sur l'équilibre entre la forme et fonction, poursuivi tout au long des étapes du projet thérapeutique, que repose le véritable espoir de gagner la stabilité future du traitement plutôt que l'obtention de valeurs conformes à des normes. Logique et cohérence thérapeutique sont les maîtres mots de cette approche.

■ Edith Lejoyeux, Françoise Flageul  
181 pages – 122 €

## LES ENCOMBREMENTS ET LA DÉCISION D'EXTRACTION

Une approche pédagogique



L'encombrement, quelle que soit sa forme, son importance, et le temps de sa création, accompagne toutes les dysmorphies et sa résolution est le préalable à tout traitement. Il n'existe que deux solutions à ce problème : augmenter le périmètre de disposition des dents ou en réduire le nombre. Ceci conduit à l'expansion ou à l'extraction, l'une récidivante et l'autre mutilante. La stratégie thérapeutique doit composer avec ces deux contraintes, et s'installer avec réflexion et maîtrise dans les limites qu'elles lui accordent. Comment découvrir le potentiel optimal de l'expansion, sans se livrer à ses dangers ? Quand se résoudre à l'extraction et comment utiliser au mieux, fonctionnellement et esthétiquement, la place ainsi libérée ? On ne peut répondre à ces deux questions, qu'en connaissant mieux les modes de l'installation de l'encombrement, aux différents temps occlusaux et périodes intermédiaires, et en apprenant à maîtriser, à chacun de ces temps, l'outil thérapeutique qui se propose à sa résolution, y compris l'extraction. C'est cette approche qui a permis de réduire, au cours de l'évolution de notre discipline, les indications d'extraction. Cependant, le traitement de certaines dysmorphies, que nous devons identifier, de façon éclairée et réfléchie, nous impose l'extraction. Quand on doit extraire, il faut déterminer le temps et le lieu de l'extraction, et savoir profiter au mieux des bienfaits qu'elle nous propose, pour aboutir au meilleur résultat, tout en diminuant les risques de récidives.

■ Jean Flour  
263 pages – 100 €

## MINI-IMPLANTS : ORTHODONTIE DE DEMAIN

Une approche pédagogique



L'utilisation des minivis est entrée dans la pratique quotidienne mais la biomécanique de leur mode d'action n'a pas été bien précisée. Les auteurs, utilisateurs de longue date des mini-implants, analysent et explicitent les facteurs permettant de mieux comprendre leur mode d'action. Ils peuvent ainsi être indiqués plus fréquemment, avec une plus grande efficacité dans de nombreuses situations cliniques qui illustrent cet ouvrage.

■ Ellouze S., Darque F.  
240 pages – 198 €

## BRACKETS AUTO-LIGATURANTS EN ORTHODONTIE : CONCEPTS ET PRATIQUE CLINIQUE



Cet ouvrage couvre l'ensemble du champ d'application des brackets auto-ligaturants en orthodontie.

Rédigé par une équipe de spécialistes internationaux, il présente les connaissances actuelles et les études cliniques sur cette technique avec de nombreuses applications pour la pratique quotidienne. Ce guide pratique détaille tous les principes du traitement, des fondamentaux aux dernières innovations techniques, notamment l'hygiène orale, les techniques de collage, la biomécanique, les choix esthétiques, la contention et la stabilité. Outil d'aide à la décision, il évalue de manière objective les avantages et les inconvénients des différents systèmes de brackets auto-ligaturants disponibles sur le marché. Avec plus de 1500 photographies en couleur et de nombreux cas cliniques, cet outil pratique constitue un guide visuel étape par étape, du début à la fin du traitement.

Didactique, cet ouvrage comporte, pour chaque chapitre, des points à retenir et des conseils pratiques utiles à la prise de décision ainsi que des exercices sur les principales erreurs de traitement et les risques ou autres pièges à éviter.

■ Ludwig Björn, Bister Dirk,  
Baumgaertel Sebastian  
241 pages -125 €

OÙ  
LES TROUVER ?

[www.librairie-garanciere.com](http://www.librairie-garanciere.com)



# POWER<sup>2</sup>Reason

EVIDENCE BASED EDUCATION

## À VOS AGENDAS !

AMERICAN ORTHODONTICS 2<sup>ème</sup> Power2Reason  
symposium organisé en France !

Samedi, 10 décembre 2016  
Hôtel Plaza Athénée  
Paris, France

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

DENTSPLY  
GAC

## Ensemble, faire progresser l'orthodontie



Réinventons un classique,  
avec le nouvel OmniArch® Plus  
par DENTSPLY GAC

OmniArch® 

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.

Fabriqué  
par nos soins  
dans l'usine de  
DENTSPLY GAC à  
Sarasota (Floride, USA)



DENTSPLY GAC Europe | 1, rue des Messagers CS20115 | 37210 Rochecorbon | France

OmniArch® est un dispositif médical de classe II pour soins dentaires réservé aux professionnels de santé, indiqué pour le déplacement des dents dans le cadre d'un traitement orthodontique. Organisme certificateur: Emurgo Europe. Fabriqué par DENTSPLY GAC. Lisez attentivement les instructions figurant dans la notice (ou sur l'étiquetage) avant toute utilisation - non remboursé par la Sécurité Sociale. OmniArch® est une marque déposée de DENTSPLY Intl. ©2013 DENTSPLY GAC Intl. Tous Droits Réservés.