

orthophile

MIEUX MANAGER SON CABINET D'ORTHODONTIE

28

CABINET DU MOIS

*Un cabinet
à dimension
humaine tourné
vers l'avenir*

MANAGEMENT



*Savoir détecter
la démotivation
(la sienne et celle
de ses employés !)*

44

40

ORGANISATION

Passer au bulletin
de paie électronique

48

GESTION

Je m'offre une voiture
de fonction !



SEPT ORTHOTOWN TOWNIE CHOICE AWARDS POUR AMERICAN ORTHODONTICS

American Orthodontics a obtenu sept Orthotown Townie Choice Awards®. Créé par des orthodontistes pour les orthodontistes, Orthotown est un magazine de référence aux USA. Nous sommes fiers que nos produits aient été distingués parmi les meilleurs du marché, ce qui nous incite à poursuivre notre engagement : produits de qualité, livraison fiable et service personnalisé.



AMERICAN ORTHODONTICS ORTHOTOWN TOWNIE CHOICE AWARDS 2015

ÉLASTOMÈRES

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

AO a obtenu 29% des votes



TUBES À COLLER

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

AO a obtenu 42% des votes



CHAÎNETTES

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

AO a obtenu 27% des votes



BRACKETS

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

AO a obtenu 33% des votes



FILS

De vastes options pour votre traitement – en 2015 la gamme des fils AO a pour la seconde fois retenu l'Award. La plus récente innovation, Tanzo, un fil Nickel Titane Cuivre, exerce des forces constantes qui permettent des mouvements dentaires maîtrisés pour des résultats prédictibles.

AO a obtenu 22% des votes



BAGUES

Les bagues Maximum Retention™ d'AO ont une base micro etchée pour accroître la surface de collage et la résistance, une hauteur interproximale réduite, un marquage de la taille au laser ainsi que des bords occlusaux et gingivaux roulés

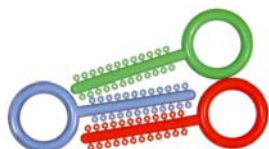
AO a obtenu 29% des votes



LIGATURE TIES & WIRES

Les ligatures plastiques d'AO sont fabriquées sans latex, en polyuréthane hypoallergénique de qualité médicale. Vous avez le choix entre 29 couleurs vives, lumineuses et résistantes aux colorations.

AO a obtenu 29% des votes



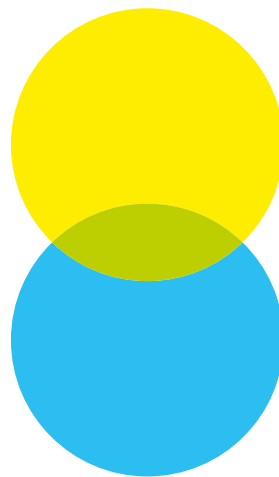
Venez découvrir nos produits phares lors de la SFODF – Marseille - Stand S17

©2016 AMERICAN ORTHODONTICS CORPORATION | 01 49 38 16 60 | FR.INFO@AMERICANORTHO.COM

Dispositifs médicaux de classe IIa réservés aux professionnels de santé - CE 0408. Merci de respecter les instructions d'utilisation disponibles sur simple demande : fr.info@americanortho.com. Pas de remboursement direct par les organismes d'assurance maladie. Fabricant : American Orthodontics.



30 ans
by orthoplus®



Fournisseur de solutions globales pour l'Orthopédie Dento-Faciale



www.orthoplus.fr



Marilyn en famille, Napoléon au cabinet

Connaissez-vous la « théorie du restaurant » ? Elle illustre, comme tant d'autres théories aussi savoureuses qu'inquiétantes, l'influence du groupe sur nos propres décisions. Un blog savoureux* imagine un repas réunissant Napoléon, Charles Ingalls, Marilyn Monroe et C-3PO (le pouvoir de l'imagination est sans limite et les plus talentueux des écrivains en font des merveilles !) pour faire la démonstration des quatre comportements possibles à l'intérieur d'un groupe. Attablés tous les quatre dans un *steakhouse* (que Napoléon a choisi), le serveur arrive pour prendre la commande : l'empereur des Français commande le premier et prend une côte de bœuf pour deux personnes... pour lui seul. Charles Ingalls demanda Marilyn ce qu'elle veut

« La théorie du restaurant : de l'influence du groupe sur nos décisions... »

manger, mais elle préfère attendre que les autres se décident avant. C3PO choisit une viande japonaise originale, ça lui fera une anecdote marrante à raconter. Charles opte finalement pour un plat classique, un steak-haricots verts. Et Marilyn, une fois que tout le monde a choisi, prend comme Charles.

Ce qui est intéressant, c'est qu'en fait, au départ, ils étaient au moins trois à avoir envie de la même chose : un steak frites... ce qu'ils auraient certainement commandé s'ils avaient été seuls à table. Sauf qu'au final, aucun d'entre eux n'a commandé ça. Pourquoi ? Parce que nos quatre commensaux poursuivent tous à l'intérieur du groupe un but différent et ont chacun adapté leur préférence initiale en fonction de cet objectif. Leur dialogue intérieur pourrait être :

Napoléon, le leader individualiste

Son objectif : s'affirmer comme *leader*. Ce qu'il se dit : « *Faut que je leur en mette plein les yeux !* ». Ce qu'il va commander : un plat pour marquer les esprits.

C3PO, l'expert/geek.

Son objectif : se distinguer par son expertise. Ce qu'il se dit : « *Faut que je trouve un moyen décalé de me faire remarquer* ». Ce qu'il va commander : un plat original que personne d'autre n'a commandé.

Charles Ingalls, celui qui déteste être déçu.

Son objectif : minimiser les risques. Ce qu'il se dit : « *Et si les plats des autres ont l'air plus appétissant que le mien ?* ». Ce qu'il va commander : le plat qu'il pense le moins regretter et il va donc commander comme d'habitude.

Marilyn. Son objectif : s'intégrer dans le groupe. Ce qu'elle se dit : « *L'angoisse, tout le monde va me juger en fonction de ce que je vais commander !* ». Ce qu'elle va commander : elle va attendre que tout le monde ait choisi pour prendre, parmi les commandes des autres, celle qui se rapproche le plus de ses goûts à elle.

En gros, il y a deux axes qui font que, en groupe, on s'éloigne de nos préférences individuelles : soit pour s'intégrer au groupe (faire comme tout le monde), soit pour s'y distinguer (ne surtout pas faire comme tout le monde). Puis soit on veut essayer un truc nouveau, soit éviter à tout prix la déception. Ces archétypes ne caractérisent pas seulement des personnes, mais plutôt des situations. On change de positionnement en fonction des différents groupes auxquels on appartient : on peut être Marilyn en famille, Napoléon au cabinet, C-3PO en congrès...

Dans tous les cas, le groupe va influencer vos choix d'une manière différente à chaque fois. Que le groupe nous dicte nos choix, à la limite, pourquoi pas, mais la question à laquelle il convient de répondre c'est de savoir à quel point la pression du groupe nous éloigne de nos vrais goûts et aspirations... et de ce que l'on veut vraiment !

*www.mercialfred.com

orthophile

MIEUX MANAGER SON CABINET D'ORTHODONTIE

Abonnez-vous sur edp-dentaire.fr

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

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

Directrice des rédactions : Guylaine MASINI

Rédacteur Graphiste : Camille TISSERAND,
Béregère BRISSY

Rédaction : Dr Paul AZOULAY,

Anais BAYLE-BERNADOU,

Me Rudyard BESSIS, Béregère BRISSY,

Dr Alain CHANDEROT, Francis FANELLI,

Olivia FERRANDINO, Guylaine 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

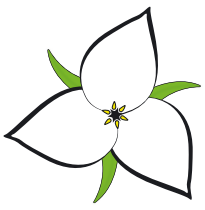
ISSN 1637 - 2530

EDP Santé 17,

avenue du Hoggar PA de Courtabœuf

BP 112 - 91944 LES ULIS CEDEX A

Crédit photo de couverture : Jean-Éric ELY



TRILLIUM™

— Compression Hooks —

Éprouvé en Clinique
Depuis Plus de 3 Ans



Le Crochet en Nickel Titane Révolutionnaire

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

Tel: 001-519-658-2925

Fax: 001-519-658-6925



Email: speedback@speedsystem.com

Website: www.speedsystem.com

La Formation de Technique SPEED

Vendredi, le 23 septembre 2016 ~ Samedi, le 24 septembre 2016

InterContinental Paris Le Grand ~ Paris, France



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



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



© D3Damon / istockphoto

40

Management

Passer au bulletin de paie électronique

Pourquoi ne pas se simplifier la vie en passant au bulletin de paie électronique (BPE pour les intimes). Le point de vue d'expert et la marche à suivre.



© Stockphoto / AdfinaMasciola

46

Inspiration

C. Kim et R. Mauborgne Capturer une nouvelle demande

Comment se distinguer des autres acteurs de son secteur sans rentrer dans une concurrence effrénée ?

48

Gestion

Je m'offre une voiture de fonction

Limitation de l'amortissement, limitation des IK, TVS, tels sont les acronymes qui reviennent fréquemment lorsque l'on parle de véhicule de fonction... et qu'il n'est pas toujours aisé de comprendre. Le point par Anaïs Bayle-Bernadou.

Abonnez-vous sur www.edp-dentaire.fr

ACTUALITÉS

- 03** Éditorial de la rédaction
- 05** Actualités
- 24** Ça va sortir
La box d'Orthoplus

PORTRAIT

- 27** Entretien avec le Dr Setbon
- 28** Cabinet du mois
Dr Lætitia Pau-Bruchet
(Salon-de-Provence-
Bouches-du-Rhône-13)

NOTRE ENTREPRISE

- 40** Management
Bulletin électronique
- 44** Communication
Détecer la démotivation
- 46** S'inspirer
Chan Kim et Renée Mauborgne :
capturer une nouvelle demande ?
- 48** Gestion
Je m'offre une voiture de fonction

VOUS

- 56** Programme SODF
- 60** Forum
- 64** Agenda
- 70** Petites annonces
- 72** Lecture



ORTHOeasy®

Le système intégral pour les ancrages corticaux



OrthoEasy® Pins



OrthoEasy®:
Une tête innovante et 3
longueurs pour tous vos
ancrages.



OrthoEasy® Pal :
ancrage simple des
appareils avec tête
de vis.



Un cou trans-gingi-
val pour protéger la
gencive des risques
d'infection.



OrthoEasy®



OrthoEasy® Pal



Le nouveau design du pas de
vis afin d'offrir un passage
aisé de la gencive et de la
corticale.



Encodage couleur
par anodisation des 3
longueurs



Pas de compression
pour une stabilité de
perforation.



Tranchant « dent de
requin » et marquage de
chaque tour de vis.

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

Dispositifs médicaux sur mesure fabriqués par FORESTADENT
Réservés aux professionnels de la santé
Merci de respecter les conditions d'utilisation
Non remboursé par les organismes d'assurance

FORESTADENT®
GERMAN PRECISION IN ORTHODONTICS

INSOLITE

L'interview dentiste du Late Late Show



La télévision américaine regorge d'idées pour le moins incongrues pour, toujours, amener une touche d'originalité dans leurs interviews. James Corden dans son Late Late Show (CBS) a cette fois-ci décidé de plonger ses invitées d'un jour dans une ambiance... familière !

Le chouchou britannique de CBS, James Corden a poussé l'exercice jusqu'au bout : il équipe les actrices Melissa McCarthy et Kristen Schaal de longs bavoires en papier et d'écarteur verticaux pour leur interview. Il leur demande, la bouche grande ouverte, de discuter, de boire dans une tasse et de faire des bulles de savon. Une vidéo visionnée 800 000 fois en une semaine !

www.youtube.com/watch?v=btwKQVY3--U

ADOS

Mise en garde face au Purple drank



©Henk Badenhorst / istockphoto

L'Agence nationale de sécurité du médicament vient d'adresser une mise en garde aux pharmaciens, aux médecins mais aussi aux professionnels de la santé scolaire concernant la consommation par les adolescents d'une boisson, appelée le purple drank. Ce cocktail, venu des États-Unis, est préparé avec du soda et des médicaments contre la toux ou les allergies. L'usage de cette boisson se développant, ses effets secondaires peuvent être graves...

PRESSE SCIENTIFIQUE

Dr Alain Chanderot

Boissons gazeuses en cours de traitements ODF avec gouttières : le désastre annoncé

Les traitements avec aligneurs se répandent exponentiellement aujourd'hui. Extrêmement bien accueilli par les patients, deux paramètres sont en train de ternir la méthode. La première est liée aux boissons gazeuses, qui font partie des consommations de plus de la moitié des adolescents porteurs desdites gouttières. S'il est proscrit de manger avec celles-ci, en revanche on peut boire sans problème, et la persistance des liquides à pH acide, rémanent autour des dents et emprisonné dans les gouttières est d'un effet certain dans la dégradation de l'émail. Second aspect des choses, c'est le gain de place obtenu par « striping », c'est-à-dire en meulant les faces mésiales et distales des dents,

en détruisant le point de contact physiologique. S'il est possible de moduler un peu cette activité, on observe davantage la présence de surfaces de contact inter-dentaires privés « iatrogéniquement » de ces rotondités nécessaires. Tassements alimentaires en série, dégradations carieuses à prévoir. Toute nouveauté recèle ses pièges.

Soft Drinks and Orthodontic Treatment Are a Recipe for Disaster Says American Association of Orthodontists Press Release: American Association of Orthodontists – Tue, Mar 1, 2016 22:38 GMT
<https://uk.finance.yahoo.com/news/soft-drinks-orthodontic-treatment-recipe-223828419.html>

LIRE

Qu'est-ce que la science ?



La science peut-elle découvrir « la » vérité ou seulement des vérités provisoires et partielles ? Aurélien Barrau propose un cheminement rigoureux mais accessible pour tenter de définir la science et comprendre son rapport à la vérité. « Ce petit texte donne peu de réponses. Il pose également peu de questions. Il entend seulement plonger le lecteur dans un certain inconfort, propice à la réflexion. » *De la vérité dans les sciences* d'Aurélien Barrau, éd. Dunod, 2016, 96 pages, 11,90 €

Repères

Indicateurs Insee

Croissance éco.

+0,3 %
au 4^e trimestre 2015

+ 0,3 % au 3^e trim. 2015

Chômage

10,3 %
au 4^e trimestre 2015

10,4 % au 3^e trim. 2015

Inflation

-0,1 %
en mars 2016

- 0,2% en fév. 2016

Consommation

+0,6 %
en fév. 2016

+ 0,6% en janv. 2016

Climat des affaires

100*
en mars 2016 (100 en fév.)

*en indice (base 100 en 1977)

DENTOSMILE / POLYSHAPE / BIOTECH

Différencier sa pratique

Véritable révolution en orthodontie dentaire, les gouttières transparentes DentoSmile, évolutives, sur-mesure et amovibles offrent un traitement orthodontique en toute transparence et accessible à tous. Fabriquées par la société Poly-Shape, experte en technologie additive, les gouttières DentoSmile permettent aux praticiens de différencier leur pratique.

Le traitement DentoSmile est préconisé pour des dents mal alignées, des dents trop espacées, un problème d'occlusion ou un dysfonctionnement de l'articulation temporo-mandibulaire.

Rendez-vous

Le mercredi 22 juin 2016 pour une visioconférence à Paris et Lyon dès 18 h. Au programme : Présentation des étapes du traitement DentoSmile accompagnée des témoignages et expériences des Docteurs Yalicheff et Bourlon.

→ Inscription obligatoire sur www.biotech-dental.com avant le 30 mai 2016.



LIRE

L'utilisation pratique des mini-vis



L'emploi des minivis dans la pratique orthodontique est devenu incontournable : elles permettent non seulement un meilleur

contrôle de l'ancrage, mais surtout des mécaniques de déplacement des dents jusque-là irréalisables, avec un meilleur confort pour le patient et des traitements plus rapides. Ce livre a pour objectif de présenter de façon pratique l'utilisation de ces ancrages osseux.

- Dans un premier temps, les auteurs décrivent le matériel actuellement sur le marché.
- Puis sont présentées, dans un chapitre entièrement remanié, les multiples indications d'exploitation des minivis dans les trois sens de l'espace ainsi que les conditions de l'optimisation des mouvements réalisables.
- Le quatrième chapitre est consacré à l'étude des rapports anatomiques en fonction de chaque site d'insertion. La description du protocole chirurgical fait l'objet du chapitre suivant. Les problèmes rencontrés lors du traitement par minivis ainsi que les contraintes liées au patient sont abordés dans les chapitres 6 et 7. Enfin, un ultime chapitre présentant des cas cliniques vient conclure l'ouvrage.

Ce livre, mis à jour et complété, reste le premier ouvrage synthétique sur le sujet et permettra de proposer au patient ce type de traitement et de le mettre en œuvre de manière éclairée. Bernard Lazaroo est chirurgien-dentiste attaché d'enseignement en anatomie à l'université Paris-Descartes. Françoise Tilotta est maître de conférences, praticien hospitalier à l'UFR d'odontologie de l'université Paris-Descartes. Jean-François Ernoult est orthodontiste à Vannes et à Paris, président du SLOT et membre titulaire de la SSFODE.

Les minivis - Ancrage osseux en omnipratique et en orthodontie de Bernard Lazaroo, Françoise Tilotta, Jean-François Ernoult, Éditions CDP, paru le : 03/2016 (2^e édition), Collection : Mémento, 128 pages, 50 €

INNOVATION

Un test de détection sanguin plus rapide pour détecter précocement diabète ou cancer du foie

Légère et portable, une technique d'analyse sanguine permettrait d'identifier des stades précoces de maladies affectant communément la population thaïlandaise, à savoir le diabète et le cancer du foie et ce même dans les cliniques isolées.

Le Dr Tamsiri Songjaroen, de la Faculté des sciences associées à la santé de l'université de Chulalongkorn, a mis au point, avec son équipe, un dispositif de séparation et d'analyse en 20 à 30 minutes de biomarqueurs présents dans le sang. Le dispositif d'analyse, appelé μ PAD, a été fabriqué en utilisant la méthode d'immersion dans la cire (« wax dipping method »). Il associe un aimant, un moule en fer, de la cire et du papier filtre Whatman No.1. à motifs. Une goutte de sang est placée sur le papier. Dans un premier temps, les cellules sanguines sont piégées sur le papier et le plasma sanguin diffuse par force de capillarité dans la zone d'analyse. La réaction du plasma sanguin avec les composés chimiques de la zone d'analyse entraîne un assombrissement plus

ou moins important de la zone, en fonction de la concentration de la substance à tester. Le niveau de densité est ensuite enregistré à l'aide d'un appareil photo digital et scanné pour une évaluation sur le logiciel de traitement d'image Photoshop. Cette évaluation demande dix minutes de migration nécessaires pour l'exploitation de l'échantillon. Le volume optimal du dépôt sanguin est de 15 à 22 μ L.

Contacts : Dr. Tamsiri Songjaroen, Faculty of Allied Health Sciences, Chulalongkorn university <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/22782449> The Gazette of Chulalongkorn University, Volume 7, Issue 1, January 2016, p9



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

CE *Dispositif médical de classe IIa. **Dispositif médical de classe I. Lire attentivement la notice. Janvier 2016.

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)



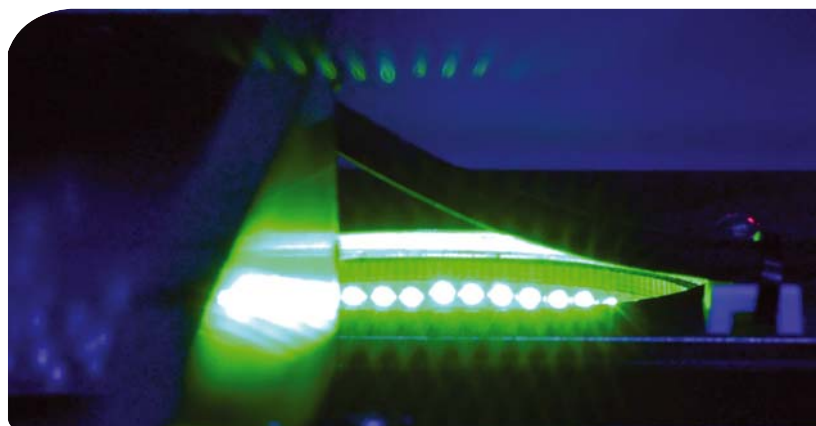
Parce que vos patients méritent des soins spécifiques



Pour toute commande, contactez **SUNSTAR** France

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

Ensemble, faire progresser l'orthodontie



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

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

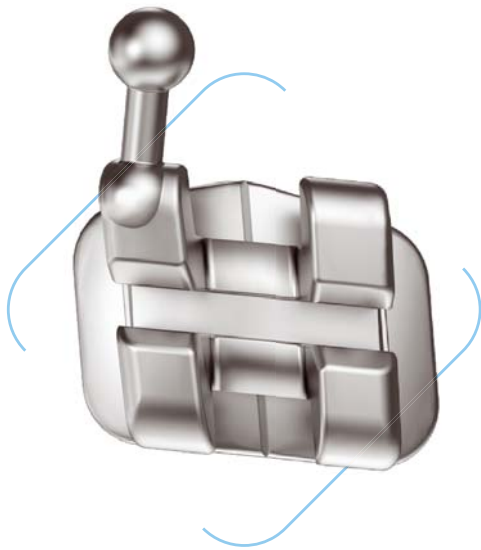
Retrouvez-nous
au congrès
de la SFODF
les 13-14 mai 2016
au Palais du Pharo
à Marseille - Stand 16



Réinventons un classique

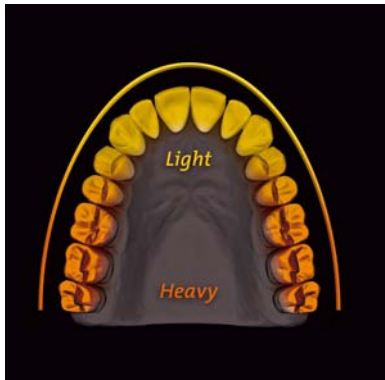
Avec le nouvel OmniArch® Plus par DENTSPLY GAC

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



ARCS DUO FORCE / FORESTADENT

Deux zones pour un contrôle tridimensionnel plus rapide



L'arc DuoForce de Forestadent allie deux propriétés exceptionnelles. Grâce à son contenu en cuivre, il exerce des forces inférieures à celles des arcs en nickel-titane.

DuoForce compte deux zones de force différentes qui se recourent. Il dispose en outre de deux puissantes zones de force différentes. Il est ainsi possible d'avoir plus rapidement un contrôle tridimensionnel. Les arcs DuoForce sont fait d'un alliage de cuivre, de nickel et de titane. Cet alliage présente des qualités qui sont parfaitement adaptées au traitement orthodontique : c'est ce que l'on appelle un alliage à mémoire de forme. Les arcs retrouvent de façon fiable leur forme initiale. Contrairement aux alliages métalliques conventionnels, il s'exerce des forces constantes, quelle que soit la distance de tension de l'arc. Dans le cas de DuoForce, les forces qui s'exercent lors de la ligature sont nettement inférieures et considérablement plus constantes que celles des arcs en nickel-métal conventionnels.

Les arcs DuoForce sont en outre thermoactifs, ce qui signifie qu'ils ne développent leurs forces qu'à partir d'une température d'environ 32 °C. Cela permet à l'arc d'être particulièrement facile à insérer et de ne devenir actif qu'une fois en bouche. Deux zones pour un contrôle tridimensionnel plus rapide. Une étude publiée par l'université de Connecticut a montré que l'utilisation d'arcs rectangulaires larges s'avère nécessaire pour une finition optimale et un meilleur contrôle de torque. Une utilisation précoce de ces fils est souvent impossible à cause de leur rigidité. La finition du traitement est souvent une alternance d'arcs ronds et rectangulaires jusqu'à la taille convenable à utiliser selon le cas. DuoForce, est un arc rectangulaire qui est simultanément utilisé pour une finition d'alignement des dents antérieures et un contre de torque. Les propriétés de ces arcs aident aussi à accélérer le traitement orthodontique en réduisant le nombre d'arcs nécessaire pour finir le traitement.

→ Forestadent
Tél. : 03 88 35 67 25
www.forestadent.com

SCIENCES

Les incroyables propriétés anti-âge des chauves-souris

L'Irlande collabore avec la France pour mieux comprendre le fonctionnement du vieillissement, via l'étude des chauves-souris.

Pourquoi, malgré leur petite taille, les chauves-souris ont-elles une longévité si exceptionnelle ? C'est ce qu'essaie de comprendre le projet AGELESS, financé par l'European Research Council et conduit par Dr Emma Teeling (University College Dublin). Les chauves-souris sont les seuls mammifères qui, malgré leur petite taille, vivent si longtemps. En effet, souligne le Dr Emma Teeling, chez la plupart des mammifères il y a corrélation directe entre durée de vie et masse corporelle. Ainsi, alors que souris et rats sauvages peuvent vivre une ou deux années, certaines chauves-souris sauvages peuvent vivre jusqu'à plus de 40 ans.

L'objectif des chercheurs est de comparer les séquences ADN entre les chauves-souris et les humains et de voir les changements dans le sang des chauves-souris au cours de leurs vies et comprendre quels gènes sont activés ou désactivés lorsque les organismes vieillissent. L'une des hypothèses d'explication développée par l'équipe se trouverait dans les mécanismes de réparation de l'ADN. En effet, depuis la séparation entre les ancêtres communs partagés par les chauves-souris et les humains, il a 90 millions d'années, les chauves-souris en ont développé des plus efficaces, notamment à cause de leur capacité inhabituelle à voler de façon soutenue – certaines d'entre elles pouvant en effet parcourir jusqu'à 1 000 kilomètres en une nuit. Elles pourraient donc avoir développé des mécanismes uniques de des télomères plus efficaces, des parties de chromosomes qui peuvent protéger la séquence ADN de la détérioration lors de la réplication des cellules.

Encore plus d'obèses



Treize pour cent des adultes sont obèses dans le monde, un chiffre qui pourrait atteindre 20 % d'ici à 2025, préviennent des chercheurs dans une nouvelle étude qui souligne l'étendue de cette catastrophe sanitaire.

©Yuri Arcus / iStockphoto



©Craig Dingje / iStockphoto

La Bretagne à la rescousse

Un des défis que posait ce projet débuté en 2013 était de trouver des sujets pour l'étude, puisqu'il faut que les chercheurs puissent étudier chaque spécimen pendant une durée substantielle de sa vie, et des sujets sauvages, puisque la captivité a tendance à réduire la durée de vie des animaux. Les chercheurs irlandais ont eu l'idée de contacter un groupe breton de protection de la nature, « Bretagne Vivante », qui étudie des colonies des grands murins. Le groupe fait désormais partie du projet, et suit cinq colonies de grands murins qui vivent en Bretagne, 300 animaux sur lesquels des transpondeurs électroniques ont été implantés pour les identifier et suivre leurs mouvements au gré des saisons. Chaque année, les spécimens sont pesés, leur envergure mesurée et un échantillon sanguin est prélevé pour étudier leur séquençage génétique.

Sources :

“Age defying bats could help us live longer” - Horizon Magazine, 04/08/2014 : www.horizon-magazine.eu/article/age-defying-bats-could-help-us-live-longer_en.html

“Le grand murin breton captive les chercheurs”

- Espace Sciences, juin 2015 : <http://www.espace-sciences.org/sciences-ouest/332/actualite/le-grand-murin-breton-captive-les-chercheurs>

PRESSE SCIENTIFIQUE

Dr Alain Chanderot

Va-t-on mettre au rancart la résistance aux antibiotiques ?

La famille des b-lactamines, famille la plus grande des antibiotiques (pénicillines, etc.) montre ses limites car des souches multirésistantes se sont fait jour. Le mécanisme qui tue les bactéries cible les enzymes qui sont nécessaires à la synthèse des protéoglycane, celles-ci étant constitutives des parois bactériennes. Les souches dites « méthicillino-résistantes », en particulier staphylococciques, ont élaboré des individus qui contrecarrent les enzymes en question, et laissent les médicaments pantois. Or des travaux montrent qu'inhibant la synthèse de l'acide teichoïque (qui est également présent dans la membrane cytoplasmique) redonne une activité positive aux b-lactamines sur ces souches. Seulement les produits qui perturbent le canal des inhibiteurs de cet acide teichoïque sont agressifs à l'égard des eucaryotes ; or deux chercheurs ont distingué parmi les inhibiteurs potentiels, deux molécules semblant non toxiques, qu'ils ont nommées tarocin A and B. Ces éléments adjoints aux antibiotiques classiques devenus inefficaces sur les souches méthicillino-résistantes, les rendraient efficaces de nouveau à l'égard de 77 à 82 % des souches planctoniques ciblées.

S. H. Lee et al., “TarO-specific inhibitors of wall teichoic acid biosynthesis restore b-lactam efficacy against methicillin-resistant staphylococci,” Science Translational Medicine, 8:329ra32, 2016. Reporté par the scientist 9 mars 2016 Scientists discover compounds that restore antibiotic efficacy against drug-resistant superbugs.



© DR

Le ministère de la Santé a demandé au producteur des « Recettes Pompettes » de renoncer à sa nouvelle émission qui doit être diffusée à partir du 13 avril sur YouTube estimant qu'elle représente une incitation à la consommation excessive d'alcool.

TÉLÉVISION

Recettes Pompettes : une incitation à la consommation excessive d'alcool

La bande-annonce de l'émission qui a suscité lundi une réaction très virulente d'une association anti-alcool montre le présentateur Stéphane Bern en train de préparer une recette de cuisine et de boire de l'alcool à intervalles réguliers. Le concept des Recettes Pompettes consiste à inviter des personnalités pour cuisiner en buvant de l'alcool du Québec où l'émission

remporte un grand succès. Les conséquences de la consommation excessive d'alcool sur la santé sont trop graves pour être prises à la légère estime pour sa part le ministère de la Santé qui demande au producteur de l'émission de retirer également la bande-annonce de l'émission. La bande-annonce sur YouTube été vue près de 500 000 fois en quinze jours.

BIOFORCE PLUS / DENTSPLY GAC

La version améliorée du populaire arc NiTi BioForce

Dentsply GAC présente son nouvel arc BioForce Plus, une version améliorée du populaire arc Nickel Titanium (NiTi) BioForce.

BioForce Plus se différencie des nombreux autres arcs NiTi par une constitution thermodynamique graduelle, lui permettant de délivrer des forces prédéfinies en fonction de la zone de l'arcade pendant tout le traitement orthodontique. BioForce Plus est un arc biologiquement adapté. En effet, il faut moins de force pour déplacer une dent antérieure avec une seule racine que pour déplacer une molaire possédant trois racines. De ce fait, chaque arc exerce la force biologique nécessaire au déplacement des dents dans une zone déterminée. La force augmente graduellement, plus basse sur les dents antérieures jusqu'à atteindre 300 g environ sur les molaires. C'est un arc « intelligent ».

Dentsply GAC

Dentsply GAC est l'un des leaders mondiaux de solutions orthodontiques, offrant des outils innovants et de grande qualité, des formations profitables sur les principales techniques et des services à forte valeur ajoutée, pour gagner en efficacité, en temps et en confort.

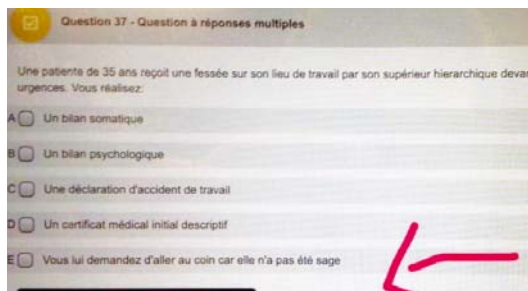


→ Dentsply GAC
www.dentsplygac.eu
Tél. : 02 47 40 23 30

Carabin

Un QCM de la fac de médecine jugé sexiste et inacceptable

La ministre de la Santé, Marisol Touraine, a condamné l'une des questions posées lors d'un examen de médecine ainsi que l'une des réponses proposées après les protestations d'une étudiante sur Twitter.



« Une patiente de 35 ans reçoit une fessée sur son lieu de travail par son supérieur hiérarchique devant ses collègues. Elle consulte aux urgences. Vous réalisez... » cette question de QCM posée en avril dernier à des étudiants en médecine de Paris lors d'un examen blanc a provoqué la colère, de la ministre de la Santé. Dans un tweet, elle le juge « inacceptable » et « sexiste » tout comme l'une des réponses proposées : « Vous lui demandez d'aller au coin car elle n'a pas été sage ». Après l'examen blanc, une des candidates de 6^e année de médecine, « Pauline(tte) », s'est émue, elle aussi dans un tweet, de voir que « le harcèlement sexuel au travail fait beaucoup rire les médecins qui rédigent les examens blancs de (sa) fac ». La candidate a expliqué lundi, au site Le Plus de l'Obs, que certains se sont « empressés » d'intervenir sur le réseau social pour « fustiger » son manque d'humour, en appelant « à la tradition carabine ».



Alcool

L'alcool est responsable de 49 000 décès par an en France soit 135 par jour et peut causer des dommages à court et long terme (violences, accidents, cancers, cirrhoses, retards de développement, addiction...) dont beaucoup sont irréversibles.



LIRE

Un monde inquiétant

Carl Cederström et André Spicer démontrent dans leur livre comment la recherche du bien-être optimal, loin de produire les effets bénéfiques vantés tous azimuts, provoque un sentiment de mal-être et participe du repli sur soi. Ils analysent de multiples cas symptomatiques, comme ceux des fanatiques de la santé en quête du régime alimentaire idéal, des employés qui débutent leur journée par un footing ou par une séance de fitness, des adeptes du *quantified self* qui mesurent chacun de leurs faits et gestes, y compris les plus intimes... Dans ce monde inquiétant, la bonne santé devient un impératif moral, le désir de transformation de soi remplace la volonté de changement social, la culpabilisation des récalcitrants est un des grands axes des politiques publiques, et la pensée positive empêche tout véritable discours critique d'exister.

Le Syndrome du bien-être de Carl Cederström et André Spicer, traduit de l'anglais par Édouard Jacquemoud, éditions L'Échappée, avril 2016, 176 pages, 15 €

INNOVATION

elmex[®]

ANTI-CARIES PROFESSIONAL[™]

AVANCÉE CLINIQUE MAJEURE dans la prévention de la carie



Neutralise
les acides de sucre
dans la plaque dentaire

Renforce
en reminéralisant
4 fois plus¹

Variété JUNIOR disponible



Avec Neutraliseur d'Acides de Sucre[™]

20% de nouvelles caries en moins

Résultats d'une étude clinique de 2 ans sur 5669 sujets²

⁽¹⁾ Comparé à un dentifrice fluoré classique contenant 1450 ppm F- (monofluorophosphate de sodium). ⁽²⁾ Comparé à un dentifrice fluoré classique à 1450 ppm F-, Li X, Zhong Y, Jiang X, Hu D et al. J Clin Dent 26:7-12 (2015).

Colgate

VOTRE PARTENAIRE
EN SANTÉ BUCCO-DENTAIRE

Service commercial : 02 37 51 67 59
Colgateprofessionnel_commandedentiste@colpal.com
www.gaba.fr

SENSITIVE PROFESSIONAL / ELMEX

Stylo anti-sensibilité pour les dents sensibles

Elmex a développé une solution dédiée aux personnes souffrant de dents sensibles et élargit sa gamme de produits anti-sensibilité avec le 1^{er} stylo anti-sensibilité avec brosse à dents.

39 % des patients souffrent de dents sensibles. La douleur est subjective, ce qui la rend difficile à diagnostiquer et bien plus encore à soigner.

On connaît mal les raisons qui causent l'hypersensibilité dentinaire mais une technique de brossage inadaptée (brossage horizontal) associée à une brosse à dents trop dure et à un dentifrice trop abrasif peut être à l'origine de ce mal. Les traitements parodontaux ou les maladies gingivales peuvent également être le point de départ de dents sensibles car ils induisent des récessions gingivales. L'érosion enfin, phénomène de plus en plus fréquent, est aussi une cause d'hypersensibilité dentinaire. Ce mal, pourtant répandu parmi les Français, est souvent incompris par le patient lui-même, qui ignore qu'une solution existe pour prévenir l'apparition de l'hypersensibilité dentinaire ou soulager la douleur quand elle est déjà installée.

Formulé avec la technologie brevetée Pro-Argin, existant dans les dentifrices Elmex Sensitive Professional mais aussi la pâte désensibilisante utilisée en cabinet, le nouveau Stylo Anti-Sensibilité Elmex Sensitive Professional combat l'hypersensibilité dentinaire

directement à sa source pour un soulagement immédiat et durable. Ce nouveau geste innovant consiste à appliquer le gel contenu dans le stylo anti-sensibilité directement sur les dents après chaque brossage (l'utilisation du stylo anti-sensibilité ne dispense pas d'un brossage régulier). Grâce à son applicateur, il est maintenant facile de cibler très précisément les surfaces dentaires sources d'hypersensibilité. La technologie unique Pro-Argin, cliniquement prouvée, obture les canaux conduisant aux nerfs dentaires et forme une barrière protectrice instantanée et de longue durée contre la sensibilité.

Après utilisation, le stylo se range directement dans le manche de la brosse à dents associée. Cette brosse à dents, équipée de brins extra-souples et de lamelles polissantes flexibles, est spécialement conçue pour les dents et gencives sensibles.

En complément du Stylo, le patient peut également utiliser le nouveau dentifrice Elmex Sensitive Professional Répare & Prévient, spécialement formulé pour prendre en charge l'hypersensibilité dentinaire due aux problèmes de gencives. Associé à la technologie unique Pro-Argin qui assure



un soulagement immédiat* et durable, sa formule contient un ingrédient à base de zinc pour aider à prévenir la récession gingivale, une des causes principales de l'hypersensibilité.

- Stylo anti-sensibilité + brosse à dents Elmex Sensitive Professional : prix de vente conseillé 14,90 €
- Dentifrice Elmex Sensitive Professional Répare & Prévient : prix de vente conseillé de 6,50 €
- Disponibles en pharmacies et parapharmacies.

*Pour un soulagement immédiat, appliquer jusqu'à 2 fois par jour directement avec le bout du doigt, en massant doucement pendant 1 minute.

→ Contact :
Tél. : 02 37 51 67 59
Colgateprofessionnel_
commandedentiste@colpal.com



© Carlos Gomez Bowe / iStockphoto

Psy

Selon une étude de chercheurs néerlandais, publiée dans le British Medical Journal Quality & Safety, face à un patient pénible et présentant des symptômes complexes, la probabilité d'erreur de diagnostic augmente de 42 % par rapport à un patient standard. Le sur-risque d'erreur existe aussi pour les maladies dont le diagnostic est simple, mais il chute à 6 %. Pour réaliser cette étude, les chercheurs ont soumis 63 internes en dernière année de médecine générale à deux scénarios (patient pénible et patient neutre) pour six cas cliniques différents.

Cocorico

L'innovation médicale française se porte bien

Dans son cahier Économie, Le Parisien se penche sur « ces entreprises tricolores en avance » dans la santé.

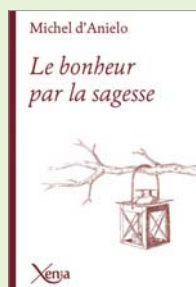
Le quotidien présente le dispositif EyeOP1 qui « traite le glaucome en trois minutes » grâce à des ultrasons. Cette technologie a été mise au point en partenariat avec une équipe de l'Inserm et est commercialisée par EyeTechCare. Le journal rend compte également de la conception d'un moniteur mesurant la douleur grâce au rythme cardiaque par des équipes de l'Inserm et du CHU de Lille, commercialisé depuis 2010 par la start-up MDoloris. Dans une interview, Marisol Touraine, la ministre de la Santé, souligne que « nos start-up sont parmi les plus performantes au monde ». Et d'ajouter : « Nous avons passé le cap des 100 premières mondiales dans nos CHU : certaines ont été très médiatisées, comme celle de Carmat, l'inventeur du cœur artificiel ». Le Parisien, 21/03



©Roberto A. Sanchez

LIRE

Suffit-il de vivre avec sagesse pour être heureux ?



Nous ne sommes — de loin — pas les premiers à fouler le sentier que nous parcourons ! Ce rappel pourrait être un premier pas sur la voie du bonheur par la sagesse. Et pourtant, aucun ouvrage, aucune carte ne peut nous en indiquer l'itinéraire, car c'est une voie que chacun de nous doit ouvrir pour soi-même.

Le présent ouvrage est une passerelle entre ces deux réalités. Il rassemble au jour le jour, au fil des sujets, des mots d'auteurs célèbres ou méconnus qui sont autant de cailloux semés sur la route.

Commentées avec simplicité et bon sens par Michel d'Aniello, les pensées des grands esprits s'animent et nous deviennent familières. Nous nous avisons soudain que l'humanité est une et que le temps n'existe pas.

Dans cette vaste et réconfortante unité, notre propre destinée trouve des repères et même, parfois, des réponses. Dans son nouvel ouvrage, l'auteur suisse, Michel d'Aniello essaye de donner des clés et fait le point sur ces questions avec près de 190 mots d'auteurs (écrivains, philosophes, poètes...) qu'il commente dans un langage simple. Les citations nous font prendre conscience des liens profonds qui unissent le corps et l'esprit et nous apportent une petite philosophie du bien-être.

Le bonheur par la sagesse Poche, de Michel d'Aniello, Niki Kyriakantonakis (Illustrations), Xenia Editions, collection Carmin, octobre 2015, 224 pages, 12 €

suresmile®
fusion

suresmile fusion - la toute dernière innovation en orthodontie linguale

Enfin un traitement lingual à la fois précis et prévisible

Fusion allie la précision du logiciel de planification de traitement suresmile, des arcs formés par robotique, plus l'efficacité des brackets linguaux auto-ligaturants avec l'assistance clinique d'un expert à tout moment du traitement.

Pourquoi utiliser fusion?

- + Assistance Clinique et technique (expert en lingual orthodontiste)
- + Planification de traitement avancée par le système suresmile
- + Gouttières de collage indirect avec brackets linguaux auto-ligaturants à profil surbaissé EXPERIENCE™ L et LSB de GC Orthodontics
- + Modifications possibles à tout moment du traitement



Pour en savoir plus...
Rendez-vous sur
www.fusioneurope.de

ORAMETRIX

PRODONT-HOLLIGER

Nouveau : esthétique ? vous avez dit esthétique, gingiprotect est pour vous!



Brevet du Dr Jacques Radisson, ce nouvel instrument développé en partenariat avec Prodont-Holliger est un instrument « bouclier » la gencive pendant la taille.

Pour toute prothèse fixée, vous commencez par ouvrir le sulcus, soit avec un fil de rétraction gingival, soit avec une pâte de rétraction gingivale. Une fois ce sulcus gingival ouvert vous pouvez commencer la taille de la partie coronaire sous-gingivale.

L'instrument Gingiprotect se positionne entre la fraise et la gencive afin de protéger celle-ci d'un dérapage de la fraise, évitant ainsi de détériorer ses attaches.

Deux instruments de largeurs différentes, pour s'adapter à toutes les tailles.

→ Voir plus de photos sur le site www.prodont-holliger.fr

PRESSE SCIENTIFIQUE

Dr Alain Chanderot

On va exploiter un traitre parmi les streptocoques

On n'est jamais mieux trahi que par les siens. C'est ce qu'on pourrait conclure des travaux qui ont repéré dans la vaste famille streptococcace un étrange cousin qui marcherait sur les brisées de « notre » streptococcus mutans. On sait que celui-ci fonctionne dans un environnement acide sous un pH assez bas résultant de son action de délitement des sucres. Or il existe dans les biofilms un processus antagoniste tampon qui s'exprime à travers le catabolisme de l'arginine : le système arginine-déiminase. Or dans la plaque dentaire aux marges gingivales, les auteurs ont repéré un streptocoque baptisé provisoirement A12, qui produit de l'eau oxygénée (H₂O₂) grâce à une enzyme particulière : la pyruvate oxydase. Ce dernier est en concentration suffisante pour arrêter la croissance des streptococcus mutans. En outre, le A2 secrète une protéase similaire à la challasine du streptococcus gordonii, capable de bloquer le système signal qui participe à la synthèse de la bactériocine, bras armé du streptocoque mutans.

*Huang et coll, American Microbiological society j1 Mars 2016, volume 82, issue 6
Characterization of a highly arginolytic Streptococcus species that potentially antagonizes Streptococcus mutans*

Management

Inciter ses salariés à faire du sport



Selon une étude commanditée par le Medef et le comité olympique, un employeur a financièrement tout intérêt à pousser ses salariés à faire du sport, y compris durant leur temps de travail...

L'organisation patronale s'est allié les compétences du Comité national olympique sportif français (CNOSF) pour mener une étude sur l'impact d'une activité sportive pratiquée par les salariés sur les performances économiques de l'entreprise. En compilant les données de 150 études scientifiques et en enquêtant au sein de 200 entreprises, le gain de productivité d'un salarié sportif a pu être évalué... et il est loin d'être anecdotique. Une personne sédentaire qui se met à pratiquer régulièrement une activité physique voit son gain de productivité augmenter de 6 % à 9 %. Les meilleurs scores étant obtenus avec ceux qui se livrent aux efforts les plus intenses. Qu'ils se mettent à nager, à marcher, à courir, les salariés convertis au sport vont se trouver en meilleure forme. Ce bien-être corporel va se répercuter sur leur mental, ils gagneront en motivation et en sérénité et seront ainsi plus performant. Et naturellement, leurs aptitudes physiques seront renforcées, ils travailleront ainsi plus vite et seront moins sujet aux absences. Selon les calculs du Medef, les gains sur la rentabilité nette s'établissent entre 1 % et 14 %.

OPTIMISEZ LES TRAITEMENTS ORTHODONTIQUES DE VOS PATIENTS

BIOTECH DENTAL DENTOSMILE ALIGNERS

- Traitement sur-mesure
- Application de forces mécaniques douces
- Non invasif
- Technique pérenne
- Produit 100% français

Accélérez les traitements orthodontiques de vos patients
grâce aux solutions de Photobiostimulation de Biotech Dental.



BIOTECH DENTAL
ATP 38

OrthoPulse™
LIGHT ACCELERATED ORTHODONTICS

www.biotech-dental.com



BIOTECH DENTAL

Contact : info@biotech-dental.com
Tel. : 04 90 44 60 60

Fabricant : Poly-Shape. Dispositif médical de classe I sur-mesure destiné à l'alignement dentaire. // Fabricant : Biolux. Dispositif médical de classes IIa destiné à accélérer le mouvement orthodontique des dents. CE0096. 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. //

Fabricant : Swiss Bio Inov. Dispositif médical de classe IIa – Technologie pour applications médicales : antalgique, anti-inflammatoire, cicatrisation. CE0459. 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. Non remboursés par la sécurité sociale. Lire attentivement les instructions figurant sur la notice.



ASCEND CLEAR SL / RMO

Un bracket auto ligurant à clapet entièrement esthétique

Dernier-né dans la gamme des brackets RMO, le Ascend Clear SL est un bracket auto ligurant à clapet entièrement esthétique.

Son design et sa transparence raviront les patients. Sa composition et sa finition lui confèrent une excellente résistance à la casse tout en conservant une durabilité importante.

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

Dispositif Médical de Classe IIa pour soins dentaires, réservé aux professionnels de santé. Lire attentivement les instructions figurant dans la notice accompagnant le dispositif médical ou sur l'étiquette. Non remboursé par la sécurité sociale.

Ses avantages :

- Entièrement esthétique et transparent,
- Système de clapet facile à utiliser.
- Identification couleur
- « Click » de fermeture
- SLOT .018 ou .022
Ultra basse friction
- Base anatomique pour une excellente rétention et une dépose aisée
- Double possibilité : clapet ou ligature possible à tout moment.

Innovation

Une PME belge se lance sur le marché international des probiotiques

La société Vésale Pharma, à Noville-sur-Méhaigne (province de Namur) qui propose quelques produits prêts à l'emploi sous forme de comprimés ou de poudre à avaler a mis au point un système de conservation des probiotiques.

« Les micro-organismes, comme des lactobacilles ou encore des bifidobactéries pris par voie orale, ne sont réellement utiles que lorsqu'ils arrivent à destination. C'est à dire le côlon », précise Jehan Liénart, le patron de Vésale Pharma. Les quatre chercheurs employés par son entreprise ont mis au point un procédé d'enrobage de ces micro-organismes qui leur assure un voyage sans souci jusqu'à leur lieu de travail. Les recherches menées au sein de l'entreprise font aussi l'objet de partenariat avec l'Université de Liège, celle de Louvain (UCL) ou encore l'Institut Pasteur de Lille. « Il s'agit d'une technique de micro-encapsulation des probiotiques », souligne Jehan Liénart. « Grâce à cette technologie que nous avons brevetée, la partie active de nos produits traverse sans souci l'essentiel du système digestif. Ils ne



sont pas détruits par les sucs gastriques par exemple. Résultats, ils arrivent en forme et en nombre à destination où ils peuvent alors déployer leur effet bénéfique pour la santé ». Dans les semaines qui viennent, une nouvelle unité de micro-conditionnement devrait être opérationnelle à Ghlin (Hainaut). Elle permettra de traiter jusqu'à une tonne de probiotiques chaque année. dailyscience.be

LIRE

L'abécédaire de psychologie positive



« N'aie pas peur d'être heureux. Ne t'inquiète pas de savoir si ton bonheur cessera un jour : il cessera. Mais ne te désespère

pas : il reviendra, toujours. Ne t'inquiète donc pas et savoure plutôt chaque instant de ta vie. Souris, fais de ton mieux, et surtout : n'oublie pas d'être heureux. » C. A. Dans cet ouvrage très personnel, Christophe André nous accompagne sur le chemin d'une vie plus épanouie, plus heureuse et plus sage, pour mieux traverser les hivers et les étés de notre existence. Parcours de conseils et d'exercices, cet abécédaire constitue une méthode passionnante et convaincante pour apprendre à vivre heureux. Christophe André est médecin psychiatre à l'hôpital Sainte-Anne, à Paris. Il est l'auteur de très grands succès, en France et à l'étranger, comme *Imparfaits, libres et heureux*, *Les États d'âme*, *Psychologie de la peur*, et, plus récemment, *les psys se confient*. Pour vous aider à trouver l'équilibre intérieur.

Et n'oublie pas d'être heureux de Christophe André, éditions Odile Jacob (poche), mai 2016, 400 pages, 9,90 €

Elle l'a dit

« Dans ces centres [low-cost], le lien entre le chirurgien-dentiste soignant et le patient devient un geste simplement commercial : on est là pour vendre de la prothèse, pour vendre des implants, raconte Catherine Mojaïsky. La démarche n'a rien à voir avec ce que nous nous faisons avec nos patients dans nos cabinets. C'est inadmissible. » in *bfmtv*

elmex®

SENSITIVE PROFESSIONAL™

Dents sensibles ? Traitez la douleur à sa source.

INNOVATION

LE 1^{ER} STYLO ANTI-SENSIBILITÉ



● Brins extra souples
et lamelles polissantes

● Technologie unique
PRO-ARGIN®

● Molette pour
délivrer la juste
dose



1 BROSSEZ

en douceur avec la brosse
à brins extra souples



2 TRAITEZ

la douleur directement
à sa source



3 RANGEZ

le stylo dans le manche
de la brosse après utilisation

Disponible en pharmacie et para-pharmacie.

Soulagement immédiat et durable de la sensibilité

pour vos patients cherchant une solution anti-sensibilité efficace et pratique à tout moment de la journée

Colgate®

VOTRE PARTENAIRE
EN SANTÉ BUCCO-DENTAIRE

Service commercial : 02 37 51 67 59
Colgateprofessionnel_commandedentiste@colpal.com

Ce dispositif est un produit de santé qui porte, au titre de cette réglementation le marquage CE. Le stylo anti-sensibilité elmex® SENSITIVE PROFESSIONAL™ est un dispositif médical de classe IIa pour soulager l'hyperesthésie dentinaire. Pour un soulagement immédiat, appliquer jusqu'à 2 fois par jour directement avec le bout du doigt, en massant doucement pendant 1 minute. Lire attentivement les instructions avant usage, CE 0483. Colgate-Palmolive manufacturing Poland, Sp. z o.o., Aleja Colgate 2, Swidnica 58-100, Poland. Mise à jour décembre 2015.

L'INTERCEPTEUR PÉDIATRIQUE / ORTHOPLUS

Du Nouveau dans l'Interception



Intercepteur pédiatrique

Parce que les mauvaises habitudes doivent être prises en charge au plus tôt.

L'intercepteur pédiatrique est un dispositif fonctionnel destiné à neutraliser les forces labiales et à rééduquer la fermeture des lèvres.

Indications :

- Incompétence labio-labiale.
- Déficit de la respiration nasale.
- Syndrome de résistance accrue des voies aériennes supérieures léger.
- Ronchopathie, les tests pratiqués en clinique du sommeil montrent que l'Intercepteur Labial diminue sensiblement les ronflements du patient.

- Correction du positionnement spatial de la langue comme de la mandibule.
- Bruxisme.
- Succion prolongée (pouce, tétine, doudou...).

Principes :

- Suppléance d'un déficit neuro sensoriel : stimulation de la sensibilité par la languette interposée entre les lèvres et les commissures labiales.
- Inhibition du nerf trijumeau V (muscle manducateur) par le nerf facial VII (muscles labiaux).

- Préservation de l'espace libre de repos inter-dentaire (Free Way Space).
- Objet de transfert pour les plus jeunes patients en cas de succion prolongée.

Intercepteur Pédiatrique de 3 à 6 ans
Disponible en trois couleurs :
Transparent, Bleu, Rose
Dispositif souple.

Les intercepteurs sont vendus par 6, des kits sont disponibles.

→ Orthoplus
Tél. : 01 69 41 90 28

PRESSE SCIENTIFIQUE

Dr Alain Chanderot

Une simplification administrative compliquée et pénalisante, presque un scandale !

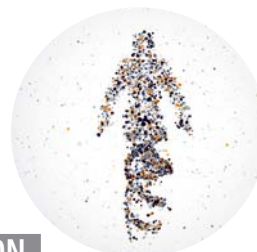
Si il était une règle administrative dans la loi de septembre 2012 sur la simplification des procédures qui allait dans le bon sens, c'était bien implicitement l'acceptation d'une requête après un délai de deux ou trois mois. « Silence vaut accord ». La relative réactivité des « bureaux » rendait ces dispositions nécessaires. Mais c'était sans compter sur les décrets d'application de la loi qui ont singulièrement restreint le principe, et inversé pratiquement la donne : des cas où le silence est un refus. Un des organismes visé par les articles de ces décrets est l'Ordre des chirurgiens-dentistes.

Et lorsqu'on lit avec effarement l'article R.4127-281 du CSP modifié, on reste coi.

Après le décès d'un praticien, une autorisation du Conseil de l'ordre à assurer le fonctionnement de son cabinet par un confrère peut être négative faute de réponse au bout de trois mois ! Trois mois pour ne pas savoir.

Dans les circonstances évoquées, déjà trois mois pour un accord est une folie, mais trois mois pour un refus, un scandale !

Lettre Cnocd mars 2016-03-25
Les exceptions au principe
« silence vaut accord »



© Shutterstock / Nobi_Pricu

ADN

Tests génétiques et questions d'éthique

Le Comité consultatif national d'éthique a rendu public un avis consacré à « l'évolution des tests génétiques liée au séquençage de l'ADN humain à très haut débit ».

Le séquençage à très haut débit a permis une baisse importante du coût de ces tests, passant de 3 milliards en 2003 à 1 000 euros, aujourd'hui, selon Patrick Gaudray, directeur de la recherche en génétique au CNRS et co-rapporteur de l'avis. Cette nouvelle technique permet ainsi d'élargir le champ des possibles, et notamment dans la médecine prédictive. Le Comité met par ailleurs en garde contre l'analyse des données issues du séquençage.



I AM
POWERFUL*



Les malocclusions sévères
peuvent être traitées par
orthodontie en six mois**



PIEZOCISION™
KIT Mini-incisions
Mini-invasive

- Chirurgie orthodontique accélérée réalisée aux ultrasons de puissance Piezotome® ACTEON®
- Nouvelle technique de corticotomie pour un meilleur traitement des problèmes de malocclusion chez l'adulte
- Chirurgie rapide, peu invasive sans lambeau ni suture
- Traitement 3 à 4 fois plus rapide** : stimulation de l'os alvéolaire par micro-incisions favorisant le mouvement dentaire orthodontique

Ce dispositif médical est classé IIa selon la Directive Européenne applicable en vigueur. Il porte le marquage CE. Organisme notifié : LNE-GMED 0459. Ce dispositif médical pour soins dentaires est réservé aux personnels de santé ; il n'est pas remboursé par les organismes d'assurance maladie. Ce matériel a été conçu et fabriqué selon un système d'assurance qualité certifié EN ISO 13485. Lire attentivement le manuel d'utilisation disponible sur www.satelec.com/documents. Fabricant : SATELEC (France). 1605SAORTHOPM011

SATELEC® S.A.S | A Company of ACTEON® Group
17 av. Gustave Eiffel | BP 30216 | 33708 MERIGNAC cedex | FRANCE
Tel + 33 (0) 556 340 607 | Fax + 33 (0) 556 349 292
E-mail: info@acteongroup.com | www.acteongroup.com

* Je suis puissant

** Accélération du mouvement dentaire orthodontique après décortication alvéolaire sélective : justification biologique et résultat d'une technique innovante d'ingénierie tissulaire, JD Sebaoun, J. Surmenian, D.J. Ferguson, S. Dibart, International Orthodontics, 6, 235-249, 2008.



ACTEON

DANS LA
BIBLIOTHÈQUE
DE VOS PATIENTS

Le livre noir de la médecine



Les deux auteurs du livre pointent du doigt les manquements et les erreurs de la médecine

française et donnent les clés pour « se défendre » en cas de faute médicale. « Plus de 450 millions d'actes médicaux sont réalisés chaque année. Dans ce contexte, n'ayons pas peur de le dire, nous assistons aujourd'hui à un suicide de la médecine française, soumise aux lobbies des laboratoires, au mutisme des pouvoirs publics et à des connivences malsaines entre les organismes prétendument de défense et de contrôle. Vous êtes ou vous serez les consommateurs obligés d'actes médicaux, de médicaments et, peut-être, les victimes. Ce livre vous aide à vous défendre à armes égales contre le corps médical, les organismes de santé et les assurances. Pour ne plus jamais être une victime, mais un patient reconnu et respecté. »

Toute-puissance de l'industrie pharmaceutique, connivence de certains médecins praticiens, laboratoires sans scrupules, erreurs médicales à répétition : le Dr Dominique-Michel Courtois, médecin expert sur RTL, et son fils, maître Philippe Courtois, avocat spécialisé dans la défense des victimes de dommages corporels, brisent l'omerta, preuves à l'appui, dans un document choc.

Le livre noir de la médecine
Broché du Dr Courtois
et Me Courtois, éd. Albin Michel,
avril 2016, 19 €

OSTEOSEAT / SATISFORM

Nouvelle assise à la mobilité inégalée



La nouvelle assise conçue et fabriquée en France par Satisform offre une mobilité 3D inégalée. Cette mobilité 3D vous accompagne dans tous vos mouvements, les pieds au sol ou les jambes suspendues.

Satisform est une société scientifique française spécialisée dans la recherche sur les maladies dégénératives. Elle conçoit et fabrique des équipements biomécaniques innovants, de réhabilitation fonctionnelle, de prévention des Troubles Musculo-Squelettiques, de récupération et d'aide à la performance, physique et mentale pour les sportifs de haut niveau dans de nombreuses disciplines comme le golf, le tennis, l'athlétisme, le foot, le rugby, les arts martiaux...

L'équilibre et la capacité proprioceptive améliorés
Plus qu'un siège, l'Osteoseat est une véritable assise ergo-dynamique. Il favorise une mobilité douce du bassin et du dos, afin d'éviter les contractures

occasionnées lors d'une position statique prolongée. L'Osteoseat diminue les tensions existantes. Le relâchement musculaire est immédiat, dès les premières minutes d'utilisation. L'équilibre et la capacité proprioceptive (prise de conscience de la bonne posture) sont fortement améliorés. L'Osteoseat génère une activité physique (sans effort), indispensable à notre corps. Les pieds au sol pour travailler ou les jambes suspendues pour une récupération optimum entre vos patients. Cette assise existe en plusieurs versions : commande au pied, avec ou sans support jambe, sellerie avec ou sans couture. Ces différents modèles s'adressent au praticien(ne) comme à l'assistant(e) ou à la secrétaire. Cette innovation est utilisée au quotidien par de nombreux chirurgiens tant dans le milieu hospitalier que les cliniques.

→ Satisform SAS
78 rue de Villeneuve
72650 Saint Saturnin

www.satisform.com

Tabac

Les ventes de cigarettes augmentent

Pour la première fois depuis 2009 les ventes de cigarettes sont en hausse. Une tendance qui est inquiétante.

En mars, le dernier baromètre mensuel de l'Observatoire français des drogues et toxicomanies (actuellement en panne de réactualisation faute de données transmises par les douanes) pointait une progression de 7 % des ventes



de cigarettes par rapport à mars 2014 et un niveau record à + 12 % des ventes de tabac à rouler. Soit une progression de 0,5 % sur les trois premiers mois de l'année.

Changez votre façon de traiter **les supraclusions.**

Le traitement Invisalign, une meilleure **finition dès le début.**



Plus de 500 000 patients souffrant d'une supraclusion modérée ou sévère ont été traités grâce aux aligners transparents Invisalign.

Visitez la Galerie et laissez l'évidence vous convaincre :

<http://global.invisaligngallery.com>

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

La box by Orthoplus

La box Concept Carrière

Pour se former au Concept Carrière, Orthoplus lance la box avec les séminaires Carrière et les produits associés !



* Lire entretien
du Dr Setbon en
page 25

Le contenu de la box :

Le Séminaires Carrière avec trois différents choix de parcours de formations :

Parcours complet en trois étapes

1. Symposium à Barcelone de deux jours avec le Dr Luis Carrière et d'autres intervenants
2. Conférence à Lyon ou à Paris sur le Concept Carrière
3. Formation in-office dans les cabinets des Drs Olivier Setbon* ou Lionel Hui bon Ha.

Parcours France en deux étapes

1. Conférence à Lyon ou à Paris

sur le Concept Carrière

2. Formation *in-office* dans les cabinets des Drs Olivier Setbon ou Lionel Hui bon Ha.

Parcours international en une étape

1. Symposium à Barcelone de deux jours avec le Dr Luis Carrière et d'autres intervenants.

Tous les produits du Concept Carrière pour le traitement de 10 cas

• Étape 1 du traitement

Obtention d'une plateforme de Classe I en amont du

traitement multibagues.

1. Sept Motion Classe II / Trois Motion Classe III : dans les tailles les plus répandues
2. Deux boîtes d'élastiques Motion : les bonnes forces pour des séquences programmées en fonction des cas.

• Étape 2 du traitement

Traitement Multi Bagues Autoligaturant passif.

1. 10 Cas complets de bracket autoligaturant Carrière SLX
2. Six pochettes d'arcs : les bons alliages et les bonnes sections pour des séquences d'arcs définies

Les supports de présentation et de Motivation

1. Un Typodont avec tous les produits du Concept Carrière
2. Une clef USB avec tous les supports de présentation et de motivation du patient en vidéo et en support texte. ■

Disponible en mai 2016

Orthoplus

Tél. : +33 1 69 41 90 28
contact@orthoplus.fr
www.orthoplus.fr

L'AVIS DU SPÉCIALISTE

6 questions au directeur de la communication d'Orthoplus **Romain Dreux**



Que sont ces offres box et pourquoi les avoir créées ? En quoi sont-elles différentes des produits du catalogue Orthoplus ?

Les box Orthoplus sont des offres nouvelles destinées à répondre aux attentes de nos clients. Ils sont nombreux à nous faire part de leurs souhaits pour des solutions globales incluant les produits et leurs univers. C'est dans cet esprit qu'ont été créées ces solutions. Notre catalogue est riche de tous les produits dont le praticien peut avoir besoin. Pour autant, ce qu'il veut, c'est pouvoir appréhender un cas complet du début à la fin du traitement. Avec les box, tous les éléments du protocole de soin sont intégrés... des produits aux outils de motivation, sans oublier la formation complémentaire du praticien et/ou celle de son personnel assistant !

À quels praticiens sont destinées les boxes ?

Depuis 30 ans, Orthoplus accompagne les orthodontistes dans leurs pratiques quotidiennes. Nous voulons continuer de répondre à leurs besoins, aussi sont-ils tous

concernés par nos propositions.

Nos premières box sont au nombre de deux : l'une pour les traitements fixes et la seconde pour les traitements fonctionnels. Ainsi, quels que soient les patients, le praticien est armé pour leur apporter le meilleur service médical.

Pourquoi mettre vos solutions sur le marché au mois de mai de cette année ?

Ces solutions pouvant intégrer des parcours de formation, nous souhaitons pouvoir faciliter leur appropriation par les praticiens et faire en sorte qu'ils puissent se projeter dans leurs agendas du deuxième semestre de cette année. Orthoplus propose des cycles de formation tout au long de l'année, et il est préférable de pouvoir planifier ces moments, surtout lorsque l'on connaît l'agenda chargé des cabinets d'orthodontie.

Les box ont été pensées pour les praticiens qui ont envie de découvrir vos solutions via

les formations qu'elles contiennent ?

Pas seulement. De nombreux orthodontistes utilisent déjà les solutions d'Orthoplus, et ont suivi les parcours de formation que nous proposons... Les box sont, bien entendu, aussi faites pour eux ; ils peuvent ainsi prendre les box pour les produits qu'elles contiennent et qu'ils utilisent déjà.

Où va-t-on pouvoir les trouver ?

Comme toutes les solutions d'Orthoplus, vous les trouverez sur notre catalogue et les conseillers les proposeront aussi directement aux cabinets d'orthodontie.

Sachez aussi que ces offres seront visibles en ligne, notamment sur les espaces dédiés des cabinets, le désormais fameux MyOrthoplus.

Et, si vous souhaitez les découvrir en avant-première, rendez-vous à l'un des prochains congrès auxquels nous participons, la SFODF, CEO, SBR, Planas...

La box EF Line by orthoplus

Orthoplus propose également un parcours de formations en Éducation Fonctionnelle + les dispositifs d'Éducation Fonctionnelle de la gamme EF Line associés aux produits de Motivation.

Le contenu de la box :

Parcours de Formations en Éducation Fonctionnelle avec deux différents choix de parcours pour praticiens et assistantes :

• Le parcours complet pour praticien et assistante(s) en deux étapes chacun :

- Pour les orthodontistes

1. Conférence Initiation à l'Éducation fonctionnelle des Drs Daniel Rollet et Jean-Jacques Vallée
2. Ateliers de mise en œuvre avec le Dr Marc-Gérald Choukroun et Mme Véronique Barthelet-Favart l'assistante coordinatrice du Dr Daniel Rollet

- Pour les assistantes

1. Ateliers de mise en œuvre avec le

Dr Marc-Gérald Choukroun et Mme Véronique Barthelet-Favart l'assistante coordinatrice du Dr Daniel Rollet

2. L'atelier Assistantes avec Mme Véronique Barthelet-Favart l'assistante coordinatrice du Dr Daniel Rollet

• Le Parcours Praticien et Assistante en une étape pour orthodontiste et deux étapes pour assistante(s)

- Pour les orthodontistes

1. Conférence Initiation à l'Éducation fonctionnelle des Drs Daniel Rollet et Jean-Jacques Vallée

- Pour les assistantes

1. Ateliers de mise en œuvre avec le Dr Marc-Gérald Choukroun et Mme Véronique Barthelet-Favart l'assistante coordinatrice du Dr Daniel Rollet pour votre assistante
2. L'atelier Assistantes avec Mme Véronique Barthelet-Favart l'assistante coordinatrice du Dr Daniel Rollet pour votre assistante



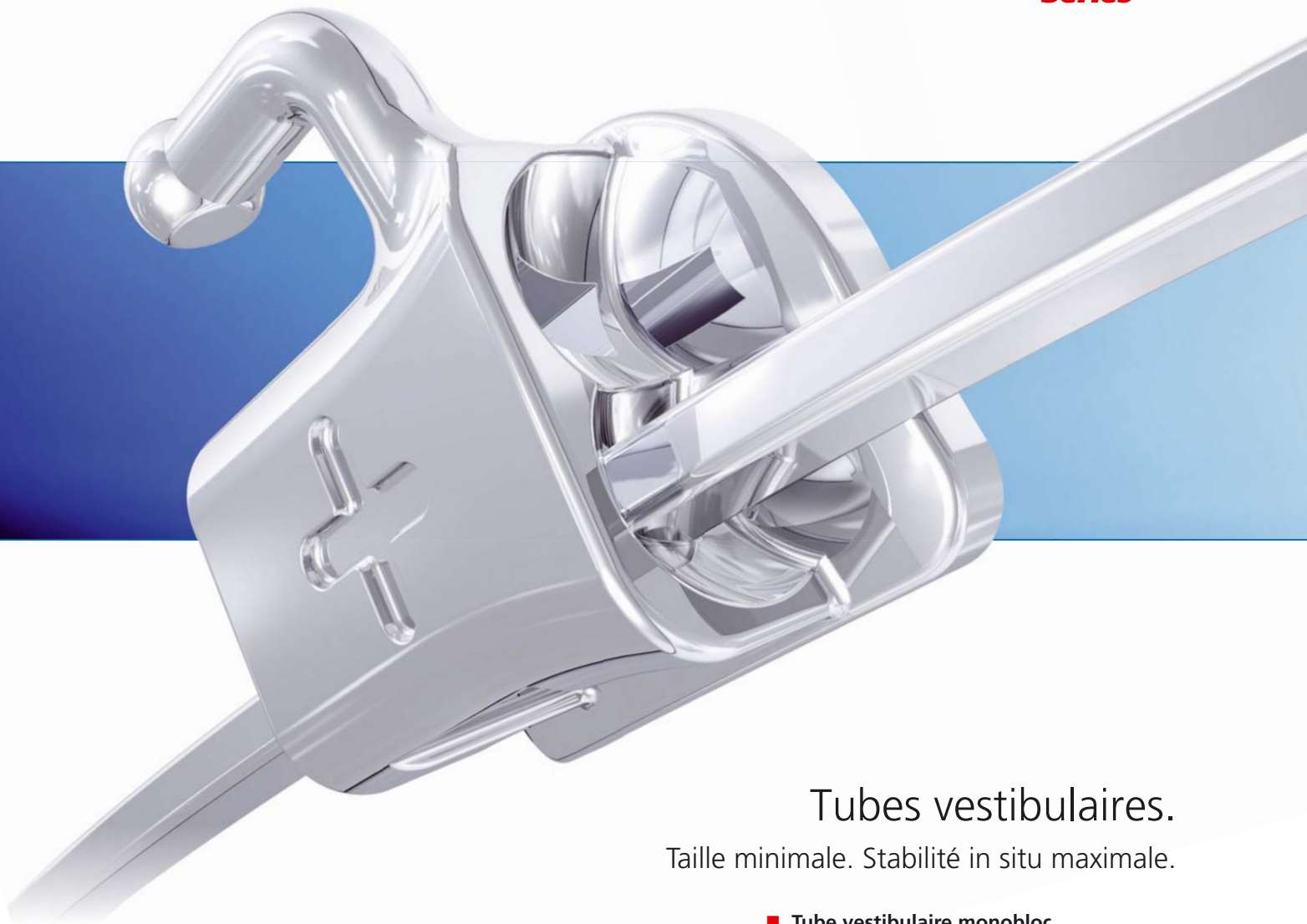
• Les produits pour le bon déroulement d'un traitement en Éducation Fonctionnelle

- 10 Dispositifs sélectionnés spécialement, par un conseiller Orthoplus en fonction de son approche de l'Éducation Fonctionnelle

- 10 Trousses Hygiène spéciales Éducation Fonctionnelle pour le brossage du patient et l'entretien de son appareil
- 10 Manuels « La Langue au Chat » pour présenter les exercices de rééducation
- 1 clef USB avec toutes les vidéos pour le patient et ses parents présentant l'Éducation Fonctionnelle et les exercices associés au port du dispositif.

sfodf2016 Palais du Pharo 13 et 14 mai
Venez nous rendre visite sur notre stand !!
N°2

Ortho-Cast **M** Series



Dès maintenant également disponible en version double rectangulaire, non convertible, à coller et à souder.

Tubes vestibulaires.

Taille minimale. Stabilité in situ maximale.

- **Tube vestibulaire monobloc**
avec crochet boule pliable
- **Base 3D structurée au laser**
pour une adaptation optimale et une stabilité parfaite
- **Large ouverture en entonnoir**
facilitant l'introduction de l'arc
- **Encoche distale prononcée**
pour un meilleur maintien des ligatures
- **Positionneurs**
utilisés avec une pince spéciale

Dispositifs Médicaux réglementés pour soins dentaires réservés aux professionnels de santé. Marquage CE 0483 – Classe II a. 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 santé.

D
DENTAURUM
FRANCE

Entretien avec

Dr Olivier SETBON

Utilisateur du système Carriere Motion, le Dr Olivier Setbon revient sur son parcours, sa rencontre avec Luis Carriere à Barcelone et son avis sur la nouvelle technique.



Pouvez-vous nous rappeler votre parcours ?

J'ai effectué mes études de chirurgien-dentiste à la Faculté de Paris V (1996) où j'ai passé mon CECSMO sous la responsabilité d'Alain Decker et Alain Lautrou (2005).

Avant même d'être qualifié en orthodontie, je me suis associé avec un ami de promo, William Hausmann, à Villepinte près de l'aéroport Roissy Charles de Gaulle. J'ai eu le plaisir et la chance d'être assistant hospitalier universitaire au département orthodontie de la Faculté de chirurgie dentaire de Paris V, là même où en 2010, j'ai obtenu le Diplôme Universitaire d'Orthodontie Linguale.

Je suis toujours attaché d'enseignement au département orthodontie de la Faculté de Paris V et de Paris VI.

Comment avez-vous connu Luis Carriere et son concept ?

J'ai fait la connaissance de Luis, dans son cabinet à Barcelone en mai 2015. J'étais en confiance voire attiré pour découvrir son activité car je connaissais déjà la technique de José Carriere, le père de Luis. C'était la version originale de la correction de la classe II et aujourd'hui Luis est la version 2.0 ! La journée s'est déroulée en deux temps : le matin une première partie théorique et pour l'après-midi une deuxième partie clinique.

Pour la partie théorique, il s'agissait d'abord d'une présentation du système avec une description des différents composants. Nous avons aussi étudié la partie biomécanique du Carriere Motion. Il nous a présenté de nombreux cas adolescents et adultes, des plus simples au plus complexes, vraiment impressionnants.

Que vous apporte ce concept dans votre exercice et pourriez-vous nous en décrire les principes fondamentaux ?

Si l'on prend le Carriere Motion pour les classes II (ce sera l'inverse pour le traitement des classes III), c'est un

système simple composé de trois éléments : le Carriere Motion à proprement parler, un ancrage constitué de tubes molaires (36 et 46) et d'une gouttière mandibulaire et enfin d'élastiques intermaxillaire.

Le Carriere Motion est une « bielle » qui se colle de la première molaire maxillaire à la canine maxillaire (ou la première prémolaire maxillaire en cas de canine ectopique). Cette bielle est articulée au niveau de la molaire maxillaire pour contrôler (et limiter) le tipback et le toe-in de celle-ci. Au niveau de la canine maxillaire, il y a un crochet qui permet d'accrocher les élastiques.

L'ancrage composé de tubes molaires inférieurs et d'une gouttière mandibulaire (réalisée en interne ou bien dans un laboratoire) bien que réduit à sa plus simple expression est très efficace. Les tubes constituent l'ancrage et la gouttière évite les mouvements parasites d'égression et permet aussi de libérer l'occlusion.

C'est donc un ensemble qui est discret et très simple. Cette simplicité autorise une mise en œuvre très rapide et limite le risque d'urgence. En effet, par rapport aux 28 brackets d'un multi-attaches, il n'y a que 6 attaches collées au total.

Une fois en classe I, on passe alors au multi-attaches classique qui permet de corriger les rotations, niveler et d'aligner parfaitement les dents.

Quel est pour vous l'avantage principal du Motion dans les corrections de Classe 2 et plus récemment de Classe 3 ?

Trouver un avantage principal est difficile car il y en a beaucoup. Le Carriere Motion représente un progrès dans le traitement des classes II (et des classes III). Comparativement aux anciennes techniques, nous obtenons le résultat plus rapidement, plus facilement avec encore moins de récidives car l'occlusion est très stable. Pour le patient, c'est un système plus confortable, moins encombrant et qui n'embarrasse pas les incisives maxillaires donc plus esthétique. ■

BIO EXPRESS

- Diplôme universitaire d'orthodontie linguale Faculté de Chirurgie Dentaire (Paris 5) | 2010
- Assistant hospitalier universitaire Faculté de Chirurgie Dentaire (Paris 5) | 2006
- Cecsmo Faculté de Chirurgie Dentaire (Paris 5) | 2006
- Diplôme d'État de docteur en chirurgie dentaire Faculté de Chirurgie Dentaire (Paris 5) | 1996

Enseignement

- Speaker Invisalign | 2016
- Cours Faculté Médecine René Descartes - 2^e année DU CCF ODMF | 2015
- Cours Faculté Médecine Pitié Salpêtrière. 2^e et 3^e année DIU ODCMF | 2015

Sociétés Scientifiques

- Membre adhérent du CEO
- Membre actif de l'ESLO

DR LÆTITIA PAU-BRUCHET

(SALON-DE-PROVENCE-BOUCHES-DU-RHÔNE-13)

Un cabinet à dimension humaine tourné vers l'avenir



REPÈRES

1995 :
admission en deuxième
année d'odontologie

1999 :
6^e année d'odontologie
à Paris VII Garancière

2001 :
thèse de docteur
en chirurgie dentaire

2002 :
admission au Cecsmo
de Montpellier

2005 :
association avec
le Dr Taurines

2006 :
examen national
du Cecsmo



Le Dr Pau-Bruchet est installée à Salon-de-Provence depuis 2003 où elle travaille en symbiose avec sa collaboratrice : le Dr Vogeleer. Elle accorde une grande importance à l'humain à la fois dans sa façon de recruter, de manager ou encore de recevoir sa patientèle (enfants, adolescents et adultes). Elle y développe la technique linguale. Rencontre.

Par Olivia Ferrandino - Photos : Jean-Éric Ely

D'aussi loin qu'elle s'en souvienne, le Dr Lætitia Pau-Bruchet « *a toujours été attirée par le domaine de la santé* ». Une tendance qui pour elle s'explique certainement par « *l'influence de son entourage familial* ». Son père était professeur à la faculté de pharmacie, sa tante, médecin anesthésiste, son grand-oncle, gynécologue obstétricien. Et alors que son frère a opté pour pharmacie, elle s'est sentie, quant à elle, davantage attirée par la médecine. En 1995, une fois le concours réussi à Montpellier et le choix du dentaire fait, elle n'a cependant pas eu la révélation qu'elle attendait avec l'omnipratique. Mais, comme elle le dit elle-même : « *Je me suis accrochée ! Ayant obtenu un concours difficile, je me devais de ne pas abandonner. Et j'ai bien fait car j'ai finalement eu le déclic en découvrant l'ODF. Cela m'a tout de suite énormément intéressé* ». Va ainsi commencer un parcours géographique original : à Montpellier, elle avait déjà conscience de bénéficier d'« *un enseignement de grande qualité* » notamment avec les Drs Laure Frapier, Monique Chouvin puis par la suite avec le professeur Pierre Canal. Et pour elle, « *ce sont des professeurs très investis et passionnés pour lesquels j'ai toujours eu beaucoup de respect et d'admiration* ». Et, alors qu'elle projetait de présenter le Cecsmo dans sa faculté d'origine, elle change de cap en 1999. Son mari, ingénieur logiciel, accepte

un premier poste en région parisienne. Elle décide de le suivre et poursuit sa sixième année à la faculté de Paris VII Garancière. Une expérience « *très enrichissante sur le plan personnel et professionnel* » : « *c'était notamment une chance pour moi de passer ma thèse en orthodontie sous la direction du Docteur Canal* ». Le Dr Pau-Bruchet commence quelques remplacements en omnipratique en région parisienne, tout en restant déterminée sur son projet de présenter le Cecsmo. Alors qu'elle avait pour intention de passer le concours à Paris, le destin en décide autrement. Une nouvelle opportunité professionnelle se présente dans le même temps à son mari et marque le retour à Montpellier de Lætitia. Ils décident donc tous les deux de revenir s'installer définitivement dans leur région natale. Notre praticien du mois poursuit son objectif et réussit le concours d'entrée du Cecsmo à Montpellier en 2002.

Une vision précise

Dès le début, elle recherche une collaboration dans un cabinet d'orthodontie afin d'associer rapidement cette formation à une expérience en cabinet. Le Dr Pau-Bruchet regrette que le système actuel ne le permette plus : « *Je trouve dommage qu'avec la fin du Cecsmo les possibilités de collaborer en cabinet restent assez limitées* →

2007 :
naissance
de Lisa

2011 :
naissance
de Victor

2012 :
rachat de tout
le cabinet, départ en
retraite du Dr Taurines

2013 :
- inscription au DUOLG
- intégration
du Dr Vogeleer en tant
que collaboratrice

2015 :
- obtention du diplôme
du DUOLG
- recrutement
de Laurence

2016 :
préparation du projet
d'association avec
le Dr Vogeleer



L'équipe du cabinet est composée des trois assistantes et des deux praticiennes.

→ pour les internes du fait de leur statut temps plein hospitalier qui ne leur permet pas de s'investir pleinement dans un cabinet alors que ce sont deux activités très complémentaires qui s'enrichissent l'une l'autre ». Avant même de poser sa plaque Laetitia avait des idées et objectifs précis : « J'avais une vision assez claire de mon cabinet. J'aime beaucoup me projeter. Même parfois un peu trop, reconnaît-elle. Cela fait partie de ma personnalité. J'avais une vision de ce que je voulais vraiment dans l'avenir et, notamment pour les dix prochaines années. Cela donne parfois un peu le vertige à mon entourage qui toutefois maintenant me connaît. »

S'inspirer pour éviter la routine

Après avoir effectué quelques recherches de collaborations dans l'Hérault qui n'ont finalement pas abouti, Laetitia étend celles-ci aux Bouches-du-Rhône et répond à l'annonce passée par le Dr Taurines qui exerçait alors à Salon-de-Provence depuis de nombreuses années. Il recherchait à cette époque quelqu'un pouvant s'associer : un ou une futur(e) collaborateur(trice) qui pourrait lui racheter par la suite sa patientèle en vue de son départ

en retraite. Le Dr Pau-Bruchet résume la rencontre de deux objectifs concordants : « Nul doute que nous avons des souhaits complémentaires. J'ai beaucoup appris à son contact du fait tout d'abord de son expérience en cabinet ainsi qu'en tant qu'universitaire (c'était un ex-assistant hospitalo-universitaire à la faculté de Marseille) mais aussi de son dynamisme. Il a par exemple été régulièrement co-organisateur de study group avec d'autres praticiens orthodontistes de la région. C'est quelqu'un qui s'est sans cesse renouvelé dans son activité et qui n'avait pas du tout un exercice routinier. » Et lorsque le Dr Pau-Bruchet fait un *flashback* sur ses dernières années, elle se souvient tout d'abord lorsqu'elle a été collaboratrice salariée dans son cabinet, puis, lorsqu'elle s'est associée en 2005 en SCP : « J'ai fait un rachat progressif des parts du cabinet au fur et à mesure des années, ce qui m'a permis de développer mon activité tout en poursuivant mes études du Cecsno à Montpellier. J'ai finalement racheté l'intégralité des parts en 2012 lors du départ en retraite du Dr Taurines qui est resté quelques mois supplémentaires le temps d'intégrer un nouveau collaborateur pour lui succéder ». →

ORMCO l'e-mag

Entre professionnels



UN SUPPORT DYNAMIQUE POUR RESTER INFORMÉ !

Innovant et complet, notre nouveau magazine interactif « Ormco l'e-mag » vous livre toutes les infos sur les produits, événements et actualités, en exclusivité !

PROCHAINE
PARUTION

MAI
2016



INSCRIVEZ-VOUS VITE !

Infos produits, dossier scientifique, agenda et séminaires dédiés... : un condensé d'astuces, à consulter aussi bien sur ordinateur, tablette ou smartphone.

Pour le recevoir dans votre boîte mail préférée, inscrivez-vous via emag.ormco.fr ou flashez le QR code.

À très bientôt, l'équipe Ormco France.

Ormco
Your Practice. Our Priority.



DR LÆTITIA PAU-BRUCHET
(SALON-DE-PROVENCE)

→ **2013, une année charnière**

2013 représente une nouvelle et récente étape dans le parcours professionnel du Dr Laetitia Pau-Bruchet : « 2013 était l'année de la concrétisation d'un projet qui m'était cher : intégrer le DUOL (Diplôme universitaire d'orthodontie linguale) de Paris VII. Je souhaitais suivre cette formation avant de proposer et de développer le lingual dans mon cabinet, explique-t-elle. En effet, ces dernières années, j'ai constaté une demande croissante des consultations d'adultes : des patients particulièrement demandeurs de traitement invisibles. C'est à mon avis, une tendance aujourd'hui qui n'est pas propre qu'à mon cabinet. Je pense qu'il faut être capable d'y répondre dans de bonnes conditions, notamment sur le plan technique. J'avais conscience que cette formation d'excellence demandait beaucoup d'implication et me suis organisée sur le plan professionnel et personnel pour pouvoir m'y investir pleinement. J'ai la chance d'avoir un mari et des enfants très compréhensifs qui m'ont toujours soutenue dans ce projet ! Cela a été tout de même deux années très intenses rythmées par le

Une certaine neutralité dans la décoration de la salle d'attente permet d'accueillir les patients toutes générations confondues.





EN CHIFFRES

540

patients actifs

30%

d'adultes

1/2

est demandé en traitement esthétique

« C'est indispensable de travailler en équipe en toute confiance pour assurer un suivi et un service optimal à nos patients »

cabinet d'un côté et des allers-retours entre Salon et Paris de l'autre mais c'était une expérience très enrichissante ». Cette formation est co-dirigée par les Drs Catherine Galletti et Coralie Fauquet, « toutes les deux très investies et impliquées dans cet enseignement ». « À leur contact toute notre petite promotion (8 étudiants orthodontistes au total) a énormément appris et progressé, se réjouit Lætitia. Il s'agit d'une formation très complète car elle combine la théorie (avec les cours le matin) et la pratique (vacations pratiques hospitalières l'après-midi). De plus, nous avons eu la grande chance d'avoir la visite à plusieurs reprises durant ces deux années du Dr Wiechmann. ».

Le Dr Pau-Bruchet a donc profité de l'occasion de ces deux années de formation pour se lancer en cabinet et elle a commencé à proposer de plus en plus fréquemment le lingual à sa patientèle. D'abord exclusivement aux adultes et maintenant de plus en plus aux adolescents : « Particulièrement ceux qui se décident sur le tard et qui veulent bénéficier d'un traitement en toute discrétion,

Le cabinet accueille une patientèle adulte de plus en plus nombreuse.

précise-t-elle. Il ne faut pas hésiter à démocratiser cette technique à l'ensemble de notre patientèle qui permet d'obtenir potentiellement d'aussi bons résultats qu'en vestibulaire en termes de précision et de rapidité à condition bien sûr que les protocoles soient rigoureusement maîtrisés et respectés ». Pour les traitements de l'adulte qui sont très souvent pluridisciplinaires, le Dr Lætitia Pau-Bruchet précise qu'« elle s'est constituée une petite équipe de confrères référents avec lesquels nous avons pris l'habitude de travailler pour la prise en charge d'actes spécifiques complémentaires à nos traitements : pose de mini-vis, chirurgie parodontale, chirurgie orthognathique. C'est indispensable de travailler en équipe en toute confiance pour assurer un suivi et un service optimal à nos patients ».

Et puis l'équipe s'agrandit...

Le Dr Pau-Bruchet « a étoffé son équipe petit à petit. Elle est assez à l'image de ce que je souhaitais » précise-t-elle. Car, selon elle, celle-ci est bien un vecteur essentiel du →





DR LÆTITIA PAU-BRUCHET
(SALON-DE-PROVENCE)

→ fonctionnement de son cabinet. *« Il est important d'avoir une équipe extrêmement soudée, d'avoir une bonne cohésion d'équipe, sans quoi on ne peut pas avancer. On ne peut pas envisager cette activité sans les autres et les autres ce sont les membres de l'équipe. Chacun à sa façon apporte sa contribution. J'ai mis l'énergie pour que ça se mette en place. J'ai connu quelques péripéties dans mon parcours de recrutement, la vie est ainsi faite. S'il n'y avait pas d'obstacles on s'ennuierait... et il y en a eu ! Quand on tombe, il faut savoir se relever et c'est ce qui fait notre fierté au bout du compte. »*

Pour elle, le facteur humain est central surtout lorsqu'elle recherche à recruter un nouveau membre dans son équipe. Elle arrête ses choix, en dehors des compétences spécifiques exigées par l'activité surtout *« par rapport à un profil psychologique »* : *« Toutes les personnes que j'ai recrutées dans mon équipe ne provenaient pas toutes au départ du domaine dentaire, précise-t-elle. Bien que cela n'ai pas toujours été simple, je les ai formées en interne en plus de leur formation officielle pour qu'elles puissent atteindre le niveau souhaité. Les personnes qui sont en place*

actuellement correspondent à nos attentes. Nous échangeons beaucoup et nous essayons d'être des employeurs "accessibles". » C'est une façon pour elle d'avoir une équipe avec une valeur ajoutée. En effet, *« nous sommes déjà dans une société difficile, nous nous devons donc d'accueillir notre patientèle le mieux possible. Aujourd'hui, ce qui m'enrichit dans mon activité c'est la confiance des patients, les sourires que l'on a. C'est une approche globale. Et c'est ce qui fait le succès d'une activité ou pas d'ailleurs. Et ce, au-delà des chiffres, au-delà de tout cela ! Le facteur humain est fondamental. De notre côté, nous nous enrichissons des patients car on s'enrichit toujours beaucoup des autres. Pour le Dr Pau-Bruchet, il est important de mettre l'écoute de nos patients au coeur de notre pratique. »* Le Dr Louise Vogeleer a intégré l'équipe en tant que collaboratrice en 2013. Elle était alors en deuxième année de Cecsmo à Montpellier. *« Nous nous sommes tout de suite très bien entendues car nous avons beaucoup de valeurs communes tant sur le plan humain que professionnel et la même vision de notre exercice, résume notre praticien du mois. Nous sommes également très attachées au fait que chacune puisse*

Dans chaque salle de soins, un espace est réservé aux accompagnants qui le souhaitent.



Le Docteur Pau-Bruchet travaille

3,5 jours

par semaine en moyenne
(un samedi matin sur 2 travaillé)
et prends sept semaines de congès par an.

Le Docteur Vogeeler travaille

2,5 jours

(avec un samedi sur deux travaillé en moyenne)



Le Dr Vogeeler découvre le nouveau sourire de ce jeune patient le jour de la dépose de son appareil.

« Il est important d'avoir une équipe extrêmement soudée, avoir une bonne cohésion d'équipe »



Une décoration simple et épurée tant pour les salles de soins que pour le coin hygiène donnant une ambiance « zen ».

suivre ses propres patients car nous avons constaté que ces derniers appréciaient que le suivi du traitement soit fait par le même praticien du début jusqu' à la fin. »

Proches de leur patients

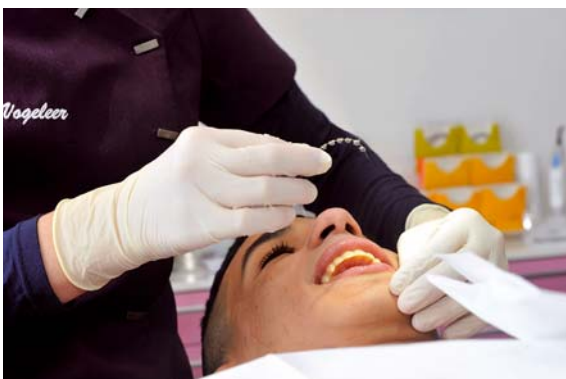
Il semble en effet important pour chacune d'elles de recevoir les parents des patients en salles de soins, s'ils le souhaitent. Cela permet d'instaurer d'emblée un climat de confiance et de dialogue tout au long du traitement. « Par sa gentillesse, sa compétence, son dynamisme et sa douceur le Dr Vogeeler s'est très vite intégrée et les patients, particulièrement les plus jeunes l'on tout de suite adoptée. En décembre 2015, le Dr Vogeeler a terminé son Cecsma avec succès. Depuis, nous envisageons de nous associer. J'ai entre temps transformé la SCP en Selarl : la cession des parts est programmée pour début 2017 » précise le Dr Pau-Bruchet. Côté organisationnel, au cabinet, le Dr Laetitia Pau-Bruchet, ressentait le besoin depuis quelques temps de se réorganiser dans sa façon de travailler et dans le même temps de faire évoluer son équipe pour qu'elle puisse s'adapter à ces changements. Pour cela, elle a fait appel à une consultante indépendante, Madame Laurence Poulet, qu'elle connaissait auparavant puisque elle avait fait déjà appel à elle en 2011 lors des travaux de réaménagement du cabinet. Ancienne assistante dentaire de plus de 20 ans d'exercice en cabinet, elle s'est maintenant spécialisée dans des missions d'audit coaching. Celle-ci est recrutée actuellement pour une mission ponctuelle →



L' espace stérilisation et laboratoire.

« On n'aborde pas l'adulte comme on aborde un enfant tant sur le plan psychologique que relationnel, financier ou encore technique »

→ au cabinet : elle exerce en tant que coordinatrice tout en ayant aussi un rôle de coaching pour toute l'équipe. « C'est une expérience très dynamisante même si cela nous bouscule parfois dans nos habitudes de travail, reconnaît le Dr Lætitia Pau-Bruchet, mais c'est aussi cela que l'on recherche ! ». Il s'agit d'un accompagnement personnalisé et à dimension humaine s'adaptant à chaque profil avec des objectifs atteignables et réalistes permettant de progresser par pallier. Ces objectifs concernent notamment l'organisation de l'ergonomie de travail à quatre-mains avec les assistantes, la création et/ou la mise à jour des procédures du cabinet, l'optimisation de la communication interne et externe, le réaménagement et l'optimisation



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



L'espace radiologie attendant aux salles de soins.

de l'espace pour chaque espace de travail. La salle de radiologie a été réaménagée afin de permettre l'installation d'un troisième fauteuil d'appoint liée aux rendez-vous empreintes, photos et radios. Parallèlement à cela, le Dr Lætitia Pau-Bruchet a opté pour la mise en place d'un site internet pour son cabinet. C'est son mari Vincent qui s'est chargé de le créer puisque c'est son activité professionnelle (il conçoit des sites sur mesure adaptés aux besoins des praticiens.) →



LEGEND LP Tube



Entrée Chanfreinée
facilite l'insertion de l'arc



Base anatomique
marquage du sillon de la dent
Grille micro-sablée



Encoche de préhension
faciliter son positionnement



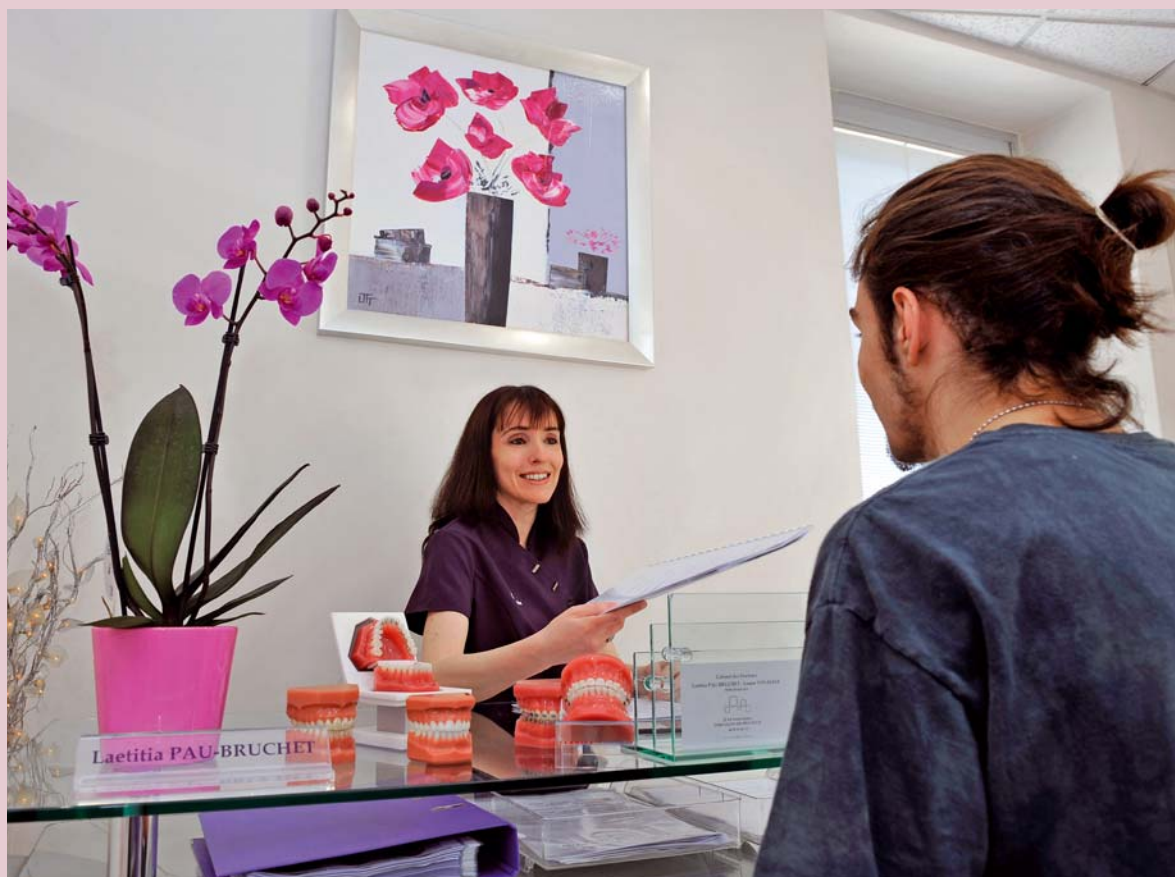
Tubes à coller au profil plat et base anatomique micro-sablée

Ce dispositif médical de classe IIa est un produit de santé réglementé qui porte, au titre de cette réglementation, le marquage CE. Réservé aux professionnels de santé. Lire attentivement la notice ou les indications sur l'étiquette avant utilisation.

GC Orthodontics Europe GmbH
Harkortstrasse 2
D-58339 Breckerfeld
Germany

Direction commerciale
8, rue Benjamin Franklin
F-94370 - Sucy en Brie
Tél. : 01 77 45 65 61
Fax: 01 45 76 31 53
info-fr@gcorthodontics.eu
www.gcorthodontics.eu





Les praticiennes accordent une grande importance à la constitution du dossier de bilan remis au patient. Ce dossier relié et personnalisé regroupe : le diagnostic, le plan de traitement, une fiche pédagogique avec photo et descriptif de l'appareil, les aspects administratifs ainsi que le consentement éclairé.

→ Le lingual : une technique d'avenir

« Je n'ai pas de doute que cette technique sera centrale par rapport à celles d'hier » explique le Dr Pau-Bruchet et c'est pour cela qu'elle a choisi de la développer au sein de son cabinet. « Ce qui n'exclue en rien, le traitement de patients en vestibulaire pour autant ». Elle a opté pour le lingual car « c'est une technique qui exige énormément de rigueur que l'on peut transposer à toute notre activité, et la décliner dans les autres techniques. Et donc, en tant que spécialiste cette technique m'a énormément apporté, au-delà de ce que je pensais. Bien que j'en sois au début de ma carrière, cela m'a permis d'enrichir ma pratique dans toutes ses dimensions ». C'est aussi la possibilité pour le praticien d'aborder plus précisément un certain type de patientèle adulte : « On n'aborde pas l'adulte comme on aborde un enfant, tranche notre praticien du mois, tant sur le plan psychologique que relationnel, financier ou encore technique ».

Actuellement, elle pratique des techniques qui vont de l'enfant jusqu'à l'adulte telles que « l'interception, les traitements multi-attaches classiques, les traitements lingual et chirurgicaux ». Pour le moment, son cabinet n'est pas effectivement ciblé sur un seul type de patientèle. Alors qu'elle pratique la technique du lingual sur la majorité de ses patients adultes aujourd'hui, elle souhaiterait « à l'avenir que la plupart de ses traitements adultes soient appareillés en lingual et concerne également une bonne proportion de ses patients adolescents. Car il existe une réelle plus-value au port de cet appareil ».

Les Dr Pau-Bruchet et Vogeleer « ont l'intime conviction que le lingual est une technique d'avenir. Certes, le lingual est généralement plus coûteux qu'une technique vestibulaire, mais cet écart se réduit aujourd'hui avec l'émergence de nouvelles générations de matériaux comme par exemple



Ci-dessus patiente venant d'être appareillée en lingual au cabinet.

l'alliage en chrome-cobalt de la technique Win. D'autre part, en termes d'esthétique le service rendu est un réel atout. Enfin, en termes de résultats on obtient de tout aussi bons résultats qu'en technique vestibulaire ».

À l'avenir, les Drs Pau Bruchet et Vogeleer « souhaiteraient acquérir une technologie 3D pour apporter des éléments complémentaires dans des cas un peu plus complexes par exemple de canines incluses ainsi qu'une caméra intra-buccale ».

Le mot de la fin

Notre praticienne optimiste, persévérante et la tête pleine de projets conclut : « Ce qui est enrichissant dans notre activité, au-delà des résultats que l'on peut obtenir c'est la confiance des gens au fil des années, les sourires que l'on peut avoir, les mercis ainsi que l'échange avec les autres... l'humain avant tout ! ■



Appareil lingual Win.



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™

09/05 Rennes
23/05 Genève

06/06 Montpellier
20/06 Nantes



Merci de confirmer votre présence à Véronique Jeannin par mail à seminaires@rmoeurope.com ou par téléphone au 03 88 40 67 35.

Distribué par :



Passer au bulletin de paie électronique



© DSDamon / istockphoto

Olivia Ferrandino

Annoncé dès 2005 et entériné par la loi du 12 mai 2009 le bulletin de paie électronique (BPE) est en passe de devenir une réalité. Sous certaines conditions, les entreprises peuvent désormais le remettre à leurs salariés. Mais cet outil numérique est-il vraiment intéressant ? Comment passer du bulletin de paie papier à sa version dématérialisée ? Mode d'emploi.

D'ici 2020, 50 % des entreprises françaises auront franchi le cap du bulletin électronique ! C'est la prédiction dressée par Open Bee : éditeur de logiciels et d'applications mobiles de GED et de dématérialisation pour les entreprises, institutions publiques et organisations. La dématérialisation des bulletins de paie s'inscrit dans une tendance générale qui va vers la généralisation de la dématérialisation des documents et des échanges dans tous les domaines de la vie des

entreprises, des administrations et des citoyens : factures, contrats commerciaux, marchés publics, documents RH... Pour autant, la dématérialisation des documents intégrés au service des ressources humaines des entreprises n'est pas une nouveauté en soi. En effet, depuis plusieurs années déjà, bon nombre d'entreprises passent par la télédéclaration. À savoir, la Déclaration Automatisée des Données Sociales Unifiée (DADS-U), la Déclaration Unique d'Embauche (DUE), ou encore, la Déclaration Unifiée



AVIS D'EXPERT

Xavier de la Barrière, expert-comptable à ECL DIRECT.

Depuis quelques années l'entreprise ECL Direct a un partenariat avec les cabinets dentaires et d'orthodontie, notamment dans l'expertise comptable.

« Le Bulletin de Paie ou BPE existe depuis le début des années 2000 et notamment depuis l'existence du format PDF. Personnellement, nous l'avons mis en place dès 2008 dans notre société d'expertise comptable. Aujourd'hui, c'est un support que nous appliquons à 100 % de nos clients. Celui-ci présente, en effet, deux avantages importants.

Tout d'abord, c'est un gain de temps pour l'orthodontiste libéral. Lorsque celui-ci rédige un bulletin de paie, il doit le refaire dans 25 % des cas.

Il va, en effet, demander qu'il soit modifié par exemple concernant un arrêt maladie, des jours de congés payés oubliés ou encore la modification du tarif de la mutuelle.

Il peut arriver par exemple, lorsqu'il reçoit son bulletin de paie électronique qu'il ait besoin de procéder à certaines modifications ou corrections.

Avec le BPE justement, le grand avantage est de tout pouvoir corriger en une demi-heure ou bien même dans la demi-journée selon les demandes. Via ce type de fonctionnement, l'expert-comptable envoie le BPE à l'orthodontiste pour validation. Et s'il y a des corrections, l'orthodontiste va lui répondre tout de suite en lui disant si la version convient ou non.

Le format électronique étant beaucoup plus rapide que le courrier car ce dernier prendrait comparativement à peu près 3 ou 4 jours. Le deuxième avantage du bulletin de paie électronique est l'économie que les chefs d'entreprise peuvent réaliser grâce à celui-ci. En effet, la version numérique ou le document électronique est plus économique.

En chiffres, on estime la version courrier à 3 € bulletin alors que la version numérique est gratuite. Plus précisément, différents cas peuvent se présenter : soit le cabinet comptable envoie directement aux salariés le bulletin de paie électronique par mail, soit l'orthodontiste peut le recevoir de la part de son expert-comptable et le renvoyait aux salariés, soit l'orthodontiste l'imprime et leur distribue directement en version papier. En effet, il peut se trouver également que le chef d'entreprise en l'occurrence le chirurgien-dentiste fasse usage de deux versions. En effet, symboliquement et psychologiquement parlant ce n'est pas la même chose de distribuer une version papier et une version numérique à son salarié. Beaucoup de gens sont encore attachés à la version papier.

Avec l'actuel BPE électronique, les employeurs ne sont plus tenus de donner la version papier. De ce fait, si le collaborateur est sensible à cela il est possible de perdre sur l'aspect psychologique. Enfin, plus globalement, bien qu'il y ait eu des craintes sur l'envoi du BPE, et notamment concernant l'interception, la sphère professionnelle est de façon générale très satisfaite du bulletin de paie actuel. Cependant, si nous devons évoquer certains points négatifs, le Bulletin de Paie demeure cependant très complexe aujourd'hui. Depuis le 1^{er} janvier 2016, le nouveau bulletin de paie devait être mis en application et cela n'est toujours pas le cas (cf. la simplification du bulletin de paie 2016 via le site www.gouv.fr). En effet, celui-ci comportait auparavant trente-deux lignes et désormais l'on passe à seize lignes. Il y a déjà 10 ans, son format devait être réduit mais ce n'est toujours pas le cas. Et qu'il s'agisse de la version papier ou de la version électronique, cela reste le même enjeu. En ce qui concerne notre société, 100 % des entreprises dont on s'occupe sont passées au BPE qu'il s'agisse des TPE ou des PME : cela ne pose pas de souci. Par exemple, les chefs d'entreprise qui rédigent actuellement le BPE sous « Excel » y ont un accès difficile : c'est un peu l'âge de pierre. A contrario, aujourd'hui 100 % des cabinets d'expertise comptable sont passés au BPE. Ceux qui n'en font pas sont ceux qui n'ont pas recours à un expert-comptable.

Aujourd'hui, si un chef d'entreprise veut passer au BPE plusieurs possibilités peuvent s'offrir à lui. Soit il passe par un expert-comptable, soit il accède à un logiciel de paie du marché tel que « ciel paye ebp » par exemple ou il peut également utiliser un service de paie en ligne telle que www.ruedelapaye.com. Dans les faits, cela demande un certain temps d'acclimatation. Car lorsque le logiciel évolue, il faut que le chef d'entreprise puisse également évoluer avec et par exemple lorsqu'il faut changer les taux, il faut pouvoir faire appel à un expert-comptable. Concrètement, cela coûtera 20 € mois par bulletin de paie à l'orthodontiste : ce forfait comprenant également la déclaration sociale périodique. Il s'agit d'un forfait par salarié. Plus globalement, le prix du marché oscille actuellement entre 20 € et 135 € selon les sociétés et les services requis.

Témoignage

Ils l'ont testé



© ipointstudio / istockphoto

Les salariés d'une entreprise de technologie bretonne ont été invités à commenter la mise en place d'une solution de BPE déjà mise en place dans leur entreprise. S'ils ont apprécié la mise en œuvre rapide (déploiement en une demi-journée), ils ont souhaité que l'entreprise ne limite pas la dématérialisation à la paie mais l'étende aux autres documents RH : feuilles des temps, notes de frais, bordereaux de participation/intéressement, demandes de congés.

de Cotisations Sociales (DUCS). Cependant, avec la loi du 12 mai 2009, autorisant sous certaines conditions la remise au format électronique du bulletin de paie aux salariés, de nouvelles possibilités s'ouvrent à la fonction RH. En effet, « avec l'accord préalable du salarié », le bulletin de paie peut être remis au salarié sous forme électronique. La généralisation de la dématérialisation des documents et des échanges a fait son entrée dans tous les domaines de la vie des entreprises mais aussi de l'administration et de la vie →



AVIS D'EXPERT

BPE : l'apport de la norme NF Z42-025

Olivier Teitgen, chef de projet à l'AFNOR depuis 2005, a participé en 2011 à l'élaboration de la norme NF Z42-025.

Celle-ci, considérée comme courte a été rédigée en pas moins de 18 pages contre 700 pour d'autres normes du même type. Au total, une quarantaine de sociétés de services en informatique (Novapost étant l'un des créateurs du système), des fédérations professionnelles spécialisées en dématérialisation des documents, le Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables, la Fédération Nationale des Tiers de Confiance ou encore plusieurs grandes entreprises telles que BNP Paribas et La Poste se sont installées autour de la table pour ériger cette norme. La NF Z42-025, telle qu'elle a été éditée, a notamment permis de créer un champ d'application plus large que celui de la loi. Explications. L'article L.3243-2 et l'article 3243-4, datés du 12 mai 2009, sont les deux articles fondateurs de la norme. Ils permettent aux employeurs de payer leurs salariés avec le dit BPE ou Bulletin de Paie Electronique. Avant la promulgation de la loi rien ne l'interdisait, certaines le faisaient à leurs risques et périls (jugements et autres). Ce qu'institue la norme c'est la mise en lumière de certains points bien précis de ce que présentent les articles ci-dessous.

« Article L.3243-2 : lors du paiement du salaire, l'employeur remet une pièce justificative dite bulletin de paie. Avec l'accord du salarié concerné, cette remise peut être effectuée sous forme électronique, dans des

conditions de nature à garantir l'intégrité des données. Il ne peut exiger aucune formalité de signature ou d'émargement autre que celle établissant que la somme reçue correspond bien au montant net figurant sur ce bulletin ».

« Article L.3243-4 : l'employeur conserve un double des bulletins de paie des salariés ou les bulletins de paie remis à leurs salariés sous forme électronique pendant cinq ans. »

L'idée de départ était que l'on envoie pas son bulletin de salaire par mail au salarié. C'est ce qu'on appelle un ESC ou « Espace Sécurisé de Conservation ». Il s'agit plus précisément d'un site localisé dans un serveur où l'employeur peut déposer les bulletins de salaire d'une part et où le salarié peut venir les chercher d'autre part. Ces articles permettent à l'employeur de payer leurs salariés avec le BPE mais avant la loi rien ne l'interdisait. Certains le faisaient à leurs risques et périls. Il y avait ce que l'on appelle « un flou ». La loi a donc permis de faire évoluer cela et notamment concernant les deux articles de loi suivants via trois points :

Dans l'article L.3243-2 : la norme atteste de « l'accord du salarié » et permet de créer un BPE justement en lien avec celui-ci.

Il s'agit du premier grand point. Dans l'article L.3243-2, la norme permet de « garantir l'intégrité des données ».

Dans l'article L.3243-4 : la norme de mai 2011 permet de préciser la loi du 12 mai 2009 sur la durée de conservation des données. L'employeur est, en effet, en capacité de conserver les données pendant 5 ans. Plus largement, la norme se décompose en quatre points et permet d'aller plus loin :

- *En ce qui concerne la création du bulletin de paie, avant de le déposer dans L'ESC (Espace Sécurisé de Conservation), il faut bien que l'employeur crée le bulletin de salaire. Pour cela, il faut que le format soit libre et gratuit pour le salarié. Il faut également décrire le bulletin avec des métadonnées. Et c'est tout ce que doit faire l'employeur avant de déposer le bulletin dans l'ESC. De plus, il doit procéder à un scellement numérique du bulletin.*
- *À propos de « l'accord du salarié », la loi ne précisait pas exactement de quel type d'accord il s'agissait. Les entreprises et sociétés qui ont participé à l'élaboration de cet accord ont donc voulu trouver un accord écrit du salarié et distinct du contrat de travail. Un accord qui prévoit quelles sont les modalités de rétractation.*
- *Sur l'intégrité des données, la norme n'est pas allée plus loin que la loi. Car nous sommes, en effet, dans une norme de gestion opérationnelle et non dans une norme informatique.*
- *Concernant le délai des 5 ans,*

la norme est allée plus loin que l'unique aspect législatif. Celle-ci le stipule de la façon suivante : « une durée de conservation couvrant la carrière totale du salarié et pouvant aller jusqu'à 5 ans sera proposé par l'employeur au salarié ». La norme transforme ainsi les 5 ans en « pouvant aller jusqu'à 50 ans » concernant la conservation des données. Enfin, pour une mise en œuvre concrète du BPE, cette dématérialisation a parallèlement fait l'objet d'une norme qualité. La norme NF Z42-025 (AFNOR), publiée le 4 mai 2011. Celle-ci propose une lecture pragmatique de la loi pour aider au développement d'un cadre fonctionnel et technique sécurisant pour tous. Il existe également une autre norme qui traite du stockage des données : NF Z42-013. Celle-ci permet la conservation de documents numérisés.

Pour conclure, les entreprises qui ont des contrats courts telles qu'Academia ou encore Cogedim dans le domaine de la santé, optent à l'heure actuelle pour le Bulletin de Paie Electronique plutôt que de faire plusieurs bulletins de paie. A l'heure actuelle, les grandes entreprises sont très intéressées par cela. Car, en effet, les bulletins de paie version papier ne peuvent être pliés par un stagiaire par exemple. La confidentialité a effectivement son importance. Seule, une personne habilitée est en capacité de pouvoir s'en occuper.

→ courante. Si la dématérialisation en tant que telle a autant de succès, c'est parce que ses avantages sont bien réels. En effet, celle-ci permet d'une part la réduction des coûts d'édition et de distribution (très faibles dans nos petites structures), l'accès immédiat aux documents archivés, le recentrage de l'entreprise sur des activités à plus forte

Note

Le coût global d'un bulletin papier posté est estimé à environ 1,50 €. Une économie de 33 à 67% : c'est l'économie que permettrait de réaliser l'« e-paie » ou bulletin de paie électronique.

valeur ajoutée. Le BPE permet l'archivage à vie de ses bulletins pour le salarié (en moyenne, la dématérialisation du bulletin de salaire permet une diminution du prix par bulletin à moins de 0,50 €, archivage à vie pour le salarié inclus). Le projet de loi de réforme actuelle du Code du travail prévoit la mise en place d'une plateforme numérique pour

chaque salarié. D'après l'article 24, « les employeurs seront autorisés à ne plus éditer de bulletin de salaire papier. Ils pourront passer s'ils le souhaitent à la fiche de paie version numérique ». Un système qui existe déjà dans quelques entreprises. Cependant, si ce projet de loi devait être adopté, il deviendrait la règle. ■



HARMONY[®]

ORTHODONTIE DIGITALE INVISIBLE

Personnalisation, technologie numérique et brackets linguaux auto-ligaturants.

L'association idéale pour offrir à vos patients un confort optimisé, des résultats visibles et rapides dans le cadre d'une solution esthétique totalement invisible, tout en vous permettant de traiter des cas complexes.

En s'adaptant aux exigences et aux retours d'expériences de nombreux orthodontistes, HARMONY développe et améliore continuellement son appareillage.

Avec l'arrivée de son nouveau design de bracket, HARMONY procurera encore plus d'efficacité de traitement et un confort de manipulation amélioré.

HARMONY innove et conforte sa place parmi les solutions d'orthodontie linguale invisible à mettre à disposition de votre patientèle.



Profitez des avancées du système HARMONY

Rejoignez-nous en participant à un de nos cours de certification

www.myharmonysmile.com

©2016 American Orthodontics Corporation
01 49 89 59 40 | americanortho.com

Le système Harmony est un Dispositif Médical sur mesure de la classe IIa réservé aux professionnels de santé, auto-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. Pas de remboursement direct par les organismes d'assurance maladie.



Savoir détecter la démotivation (la sienne et celle de ses employés !)

Si la démotivation reste un processus relativement complexe, le salarié concerné donne toutefois souvent des signaux d'alerte avant d'arriver au stade final du désengagement. Mode d'emploi pour reconnaître ces signes qui ne trompent pas.

Guylaine Masini

C'est une chance ! Nous travaillons avec nos équipes dans un même cabinet, quotidiennement. Cette unité de temps et de lieu nous permet d'être redoutablement efficaces pour sentir le pouls de notre équipe... sous réserve de lui accorder de l'attention ! Être capable de détecter les signes avant-coureurs de démotivation de l'un de ses collaborateurs avant que cet état d'esprit négatif ne s'installe chez lui et ne nuise à sa performance professionnelle est l'une des missions de l'orthodontiste soucieux de la bonne marche de son cabinet.

Éviter que le malaise ne se propage

Le contact quotidien qui s'établit entre le praticien manager et son équipe lui permet en effet de déceler les signes précurseurs d'un « malaise social » dès sa naissance... et de prévenir ainsi sa généralisation à l'ensemble de l'équipe. Plus le manager est attentif à l'apparition de la démotivation de son employé, plus il lui

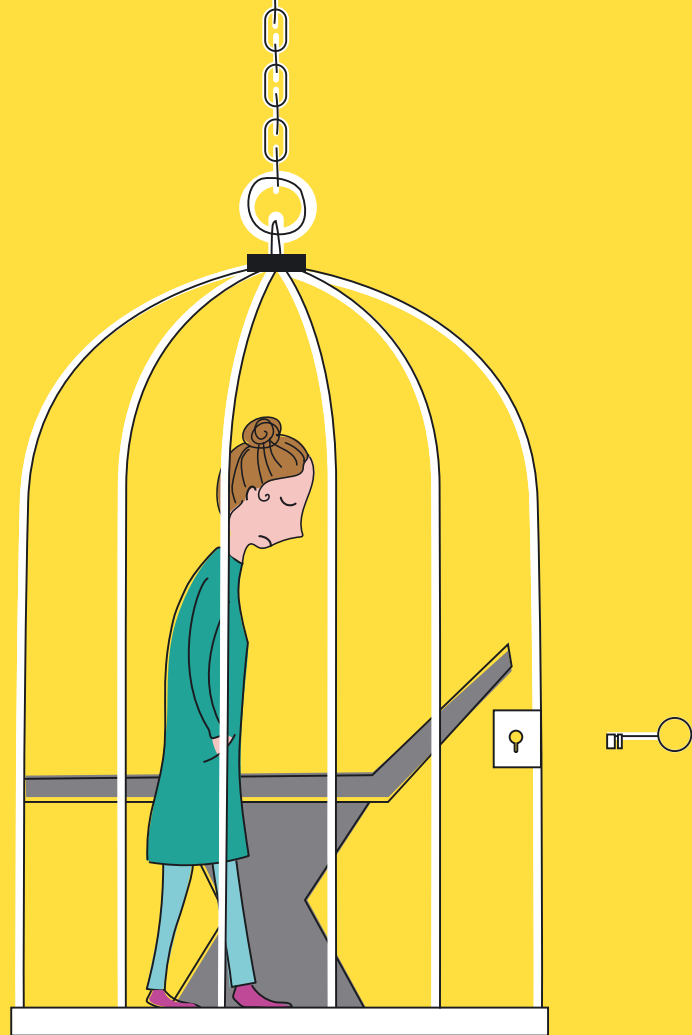
sera aisé de redresser la situation avant qu'elle ne s'aggrave et ne lui échappe totalement. En soutenant le collaborateur qui manifeste les premiers signes d'essoufflement, le manager évite la détérioration du climat social, capital pour les autres salariés et pour le cabinet.

Pourquoi cela ne va plus ?

Les raisons du désintérêt d'un salarié pour son poste sont bien évidemment multiples. Elles peuvent être en relation avec le travail lui-même (il appartient alors au manager d'apporter une forme de variété à la fiche de poste ou encore « un sens » à la mission) ou être propres au salarié concerné (desir de changement, erreur d'orientation professionnelle, manque de reconnaissance, frustration...). Dans tous les cas, la politique de l'autruche est clairement à proscrire pour éviter l'enlisement : le manager doit prendre la situation en main et s'informer des raisons probables de cette attitude désinvolte.

SIGNAL 01 : une baisse inopinée de la productivité

Premier signal qui doit mettre la puce à l'oreille de l'employeur : la baisse de productivité. Elle survient sans raison apparente et soudainement. C'est par exemple une assistante qui a besoin de plus de temps pour accomplir les mêmes tâches qu'avant (elle nettoyait une salle de soin en moins de 10 minutes et a désormais besoin de plus d'un quart d'heure). Un collaborateur qui allonge la durée de ses rendez-vous (ou les baisse !) sans pour autant réaliser plus d'actes. Selon la nature du poste, cela peut se manifester de différentes façons... elle peut s'exprimer par un manque d'initiative ou de participation, d'allant chez un salarié qui auparavant était impliqué dans la vie du cabinet. Attention car le désenchantement puis le désengagement qui en découle se révèlent très contagieux et peuvent rapidement se transmettre aux autres membres de l'équipe, voire à tous ! « *Christiane*



La démotivation, est très dommageable au bon fonctionnement du cabinet, elle se répercute d'une manière ou d'une autre sur la qualité et, in fine, sur le soin apporté aux patients.

en avait clairement marre d'être assistante administrative, raconte Samantha, 35 ans, assistante clinique d'un cabinet de groupe du sud de la France. Notre patron le Dr Albert n'a pas tout de suite mesuré la profondeur de son mal-être en poste. Nous non plus du reste. Après les matinées passées sous une chape de plomb, se sont enchaînées les pauses à rallonge à râler après tous les dysfonctionnements (réels ou supposés) du cabinet. C'était des commentaires acrimonieux chaque fois qu'elle raccrochait le téléphone, les soupirs... Notre patron lui a proposé de prendre de nouvelles responsabilités pensant qu'elle s'ennuyait dans son poste, mais elle a refusé. Elle a fini par se mettre en maladie puis a démissionné. Nous ne nous sommes rendu compte de la toxicité de sa démotivation qu'une fois qu'elle a quitté le cabinet. Comme si nous regardions à nouveau le cabinet avec des lunettes roses ! Les répercussions étaient dangereuses pour le cabinet dans sa globalité, nous souhaitions toutes partir pour ne plus subir cette ambiance ! »

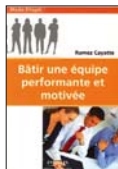
Des moments clé

Symptôme le plus évident d'un malaise, le turn-over trop élevé des effectifs doit mettre la puce à l'oreille, tout comme les arrêts de travail fréquents.

Certains moments sont propices pour déceler la démotivation : les entretiens annuels. L'entretien annuel constitue une réelle opportunité pour détecter la démotivation. Vous pouvez ainsi la contrer dès qu'elle commence à se découvrir, ce qui peut être le cas dès les premiers mois, en raison d'une déception. Pendant la période d'essai d'un nouveau salarié, organisez plusieurs rendez-vous avec lui, pour faire des points. En effet, pour l'embaucher, vous lui avez présenté le poste et le cabinet sous leurs meilleurs jours. C'est la période de séduction réciproque. Vous devez alors estimer la différence entre ce qu'il attendait et la réalité...

LIRE

Bâtir une équipe performante et motivée



La réussite d'un projet repose avant tout sur les hommes, leur motivation et leur détermination à aller jusqu'au bout dans le respect des délais et des coûts prévus. Quels types de talents et de comportements réunir au sein d'une équipe pour qu'elle soit la plus efficace possible ? Comment clarifier les « règles du jeu », motiver les membres de l'équipe et leurs responsables hiérarchiques, pour un fonctionnement harmonieux du projet ? Ce guide détaille 10 bonnes pratiques pour construire une équipe et la motiver dans la durée.

Ramez Cayatte, éditions d'Organisation, 130 pages, 2007, 18 euros

SIGNAL 02 : un repli sur soi

C'est un signe précurseur également très révélateur de la perte de motivation où l'assistante va se couper du reste de l'équipe pour limiter au maximum les échanges avec son praticien ou ses collègues. Elle ne va plus s'investir dans une équipe qu'elle est en train de « quitter » du moins symboliquement. Cécile, 24 ans, assistante clinique du cabinet de groupe et collègue de Samantha poursuit : « Traditionnellement nous profitions de la livraison des tickets restaurant en début de mois pour se faire un déjeuner en dehors du cabinet, toutes ensemble. C'était notre rituel du premier mercredi de chaque mois où nous avons une pause plus longue et c'était aussi une fête ! Le premier mois, Christiane a expliqué qu'elle ne pouvait pas venir pour aller récupérer un colis à La Poste, puis le mois suivant le choix du restaurant ne lui convenait plus, nous avons finalement arrêté ces déjeuners qui tout d'un coup devenaient compliqués à organiser. Pour ne pas l'exclure complètement, nous avons →

→ *fini par ne plus passer de moment de convivialité... pour une seule personne qui ne voulait plus que cela se passe bien. Alors que nous étions huit assistantes en tout ! »*

SIGNAL N° 03 :
les comportements limites

Il faut comprendre par comportements limites, ces attitudes équivoques inhabituellement soumises voire agressives, de la part du collaborateur qui se démotive. Des remarques revendicatives ou tournées à la dérision ne doivent pas être prises pour du défoulement ou de l'humour, surtout si cela ne rentre pas dans les habitudes comportementales du salarié. Le changement d'attitude peut aussi se concrétiser par un silence inhabituel ou par de

LIRE

La motivation, une compétence qui se développe



Absentéisme, arrêts maladie, baisse de productivité, risques psychosociaux, turnover... Telles sont les répercussions de la démotivation au travail. Comment ne pas voir clairement l'impact

considérable que le désengagement a sur l'économie et le dynamisme internes de l'entreprise ? La motivation et l'engagement sont donc clairement des moyens clés pour créer de la valeur pour l'entreprise. La motivation est une compétence qui se développe, aussi bien sur le plan individuel (en apprenant à satisfaire ses ressorts de motivation clés, car chacun doit être acteur de sa motivation) que sur le plan managérial, en aidant son équipe à le faire et en améliorant son leadership motivationnel. Savoir gérer son état motivationnel (et celui de son équipe) est devenu une compétence de base,

rarement maîtrisée dans les entreprises, que cet ouvrage vous propose d'acquérir. Que vous soyez employé, recruteur, responsable RH, dirigeant, manager ou collaborateur au sein d'une équipe, ce livre vous aidera à comprendre ce qui motive ou démotive, ce qui engage ou désengage, et à devenir un expert dans ce domaine et avant tout un expert de vous-même. Il vous permettra de connaître les ressorts et les enjeux de la motivation au travail, en vous amenant à réfléchir de manière concrète à votre propre motivation, de façon à développer les actions adéquates pour vous sentir motivé ou pour motiver vos équipes sur le long terme, un moyen de trouver le bien-être au travail et de créer cette dynamique interne sans laquelle la pérennité et la croissance des entreprises sont compromises.

La motivation, une compétence qui se développe

Guide pour développer la motivation et l'engagement au travail d'Yves Duron, Zwi Segal, éditions Pearson, décembre 2015, 276 pages, 25 €

« Attention car le désenchantement puis le désengagement se révèlent très contagieux et peuvent rapidement se transmettre aux autres membres de l'équipe, voire à tous ! »

la dérision (exprimée verbalement ou en langage corporel) : faites attention à ne pas mésinterpréter ces signes, le premier n'est pas forcément de la réflexion posée ni le second de l'humour caustique. Cela peut être le signe d'un moral en berne. Lors d'une séance de *briefing* matinale (ou lors de toute réunion), un silence ostentatoire ne doit pas être pris pour une adhésion totale de la part du salarié. Bien au contraire, il peut s'agir d'un signe évident de désengagement dans la mesure où le collaborateur ne se sent plus impliqué par les décisions prises par son manager. Il convient d'être particulièrement attentif sur les sujets qui les touchent directement.

SIGNAL N° 04 :
plus de projection

Le désengagement de l'assistante se perçoit à la fois dans l'exercice quotidien du métier, mais aussi dans la manière dont l'assistante se projette dans le futur : si une

Re-motiver au travail



Dans un monde du travail en forte évolution, ce qu'on reçoit en échange de son travail - la motivation « extrinsèque » - ne suffit plus pour créer la motivation. Et la motivation « intrinsèque », qui vient du travail

lui-même, est devenue la source principale de l'énergie et de l'implication.

Claude Lévy-Leboyer, éditions d'Organisation, Eyrolles, 149 pages, 2007, 18 euros

assistante est absente lorsqu'on évoque devant elle le développement de, ou un changement d'horaire, cela doit alerter.

SIGNAL 05 :
de moins en moins présente, de moins en moins ponctuelle

Lorsque le signal n° 04 s'allume, le manager prend la mesure du dysfonctionnement... Cela « se voit » d'avantage : il s'agit de l'absentéisme ou des retards à répétition. Ce sont les grands classiques de la manifestation de la démotivation qui parlent directement au praticien et sont généralement l'occasion d'un recadrage.

S'écouter

Le point de départ, c'est d'entendre et de voir ses équipes, c'est plus facile avec les praticiens qui travaillent avec les assistantes au fauteuil et savent « lire » le moindre signe de « moins bien » chez elles. ■

Les différents stades de démotivation

- ✓ Une personne démotivée affiche :
 - une baisse de moral,
 - des signes d'ennui,
 - un comportement préoccupé ou bien indifférent,
 - un isolement ou une irascibilité,
 - des absences et des retards qui se multiplient.

Gamme d'arcs SDC

La référence en terme de qualité



NITI
ULTRATHERMAL
MULTI 3
BETA TITANIUM
ESTHÉTIQUE
ACIER
COPPER NITI
BLACK SLIDE

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





Je m'offre une voiture de fonction !

Anaïs Bayle-Bernadou

Limitation de l'amortissement, limitation des IK, TVS, tels sont les acronymes qui reviennent fréquemment lorsque l'on parle de véhicule de fonction... et qu'il n'est pas toujours aisé de comprendre.

L'achat d'un véhicule professionnel suppose une certaine maîtrise des règles fiscales et comptables applicables. Vous trouverez, ci-après, résumé tout ce qu'il faut savoir avant de s'acheter une voiture de fonction.

Vous exercez en BNC

Les frais liés à l'utilisation d'un véhicule à titre professionnel (amortissement du coût d'acquisition du véhicule, intérêts d'emprunt, réparations, assurance,

etc.) peuvent être déduits soit pour leur montant réel, soit forfaitairement, par application du barème forfaitaire kilométrique publié annuellement par l'administration fiscale. La première hypothèse suppose que le véhicule soit dans le patrimoine professionnel (à défaut toutes les charges afférentes au véhicule ne pourront pas être déduites), la deuxième concernera plutôt le véhicule privé du praticien sans que cela soit une obligation. Toutefois dans les deux cas, seules

les charges liées à l'utilisation professionnelle du véhicule pourront faire l'objet d'une déduction. L'option entre les deux modes de déduction s'effectue annuellement et concerne tous les véhicules utilisés professionnellement (voitures et deux-roues). Lorsque vous souhaitez changer de voiture, n'hésitez pas à demander à votre expert-comptable quel est le mode de déduction le plus avantageux en fonction du type de véhicule choisi et de l'utilisation que vous en avez.

La déduction des frais réels

Il s'agit là du cas où le praticien a acheté un véhicule de tourisme au travers de son exercice professionnel. La voiture fait donc partie de son patrimoine professionnel.

Le coût d'acquisition du véhicule (dans les limites ci-après décrites) ainsi que les autres charges (entretien, essence, réparations, garage, parking *etc.*) pourront être déduits pour leur montant réel. La limitation de déduction au-delà de 7 chevaux fiscaux n'est pas applicable en l'espèce. Le praticien devra scrupuleusement converser tous les justificatifs. Attention, dans ce cas, le véhicule doit impérativement figurer dans la liste des immobilisations. En effet, si le véhicule appartient au patrimoine privé du praticien, les charges de propriété (intérêts d'emprunt, grosses réparations, amortissements), ne pourront être admises en déduction.

Coût d'acquisition Une déductibilité limitée

L'achat d'un véhicule pour le compte du cabinet est, en principe, une charge déductible du résultat fiscal. Ce type de bien ayant vocation à être utilisé sur plusieurs années, il fera l'objet d'un amortissement. Cela signifie que la charge correspondant au coût d'acquisition du véhicule sera répartie de manière linéaire sur la durée d'utilisation du bien, soit en règle générale autour de 5 ans.

Toutefois, la déduction de cet amortissement est limitée à 18 300 € pour les véhicules ayant un taux d'émission de CO₂ inférieur à 200 g/km, ramené à 9 900 € pour ceux ayant au taux

d'émission supérieur à 200 g/km. Le même plafond sera applicable pour les voitures prises en location longue durée ou *leasing*. En revanche, la partie de l'amortissement non déductible devra être retenue pour le calcul des plus ou moins-values. Concernant les véhicules électriques ou hybrides, le coût d'acquisition des batteries ne sera pas pris en compte dans ce plafond, seul l'amortissement concernant le coût du véhicule lui-même est susceptible d'être limité.

Exemple :

Un praticien achète le 1^{er} mars 2016 un véhicule neuf présentant les caractéristiques suivantes :

**prix : 26 000 € (TTC),
taux d'émission de CO₂
= 150 g/km.**

Ce véhicule va être amorti sur une durée de 4 ans à compter de son acquisition, selon le mode linéaire. **Limite de déduction compte tenu du taux d'émission de CO₂ : 18 300 €**
L'amortissement est calculé sur la base TTC dans la mesure où la TVA n'est pas déductible.



© Siseje / iStockphoto

Plan d'amortissement Amortissement comptable :

ANNÉE	2016	2017	2018	2019	2020
Dotation annuelle	5 417 ⁽¹⁾	6 500 ⁽²⁾	6 500 ⁽²⁾	6 500 ⁽²⁾	1 083 ⁽³⁾
Amortissement cumulé	5 417	11 917	18 417	24 917	26 000
Valeur Nette Comptable (VNC) soit la différence entre le Prix acquisition et l'Amortissement cumulé	20 583	14 083	7 583	1 083	0

(1) montant de l'amortissement au prorata temporis sur 10 mois, soit $(26\,000/4) \times 10/12 = 5\,417\,€$

(2) montant annuel de l'amortissement, soit $26\,000/4 = 6\,500\,€$

(3) montant de l'amortissement au prorata temporis sur 2 mois, soit $(26\,000/4) \times 2/12 = 1\,083\,€$



→ Amortissement fiscalement admis en déduction :

ANNÉE	2016	2017	2018	2019	2020
Dotation annuelle	5 417	6 500	6 500	6 500	1 083
Amortissement cumulé	5 417	11 917	18 417	24 917	26 000
Limite fiscale (charge déductible)	3 813 ⁽¹⁾	4 575 ⁽¹⁾	4 575 ⁽¹⁾	4 575 ⁽¹⁾	762 ⁽¹⁾
Réintégration fiscale	1 604	1 925	1 925	1 925	321

(1) soit le montant de la dotation annuelle affecté du rapport 18 300/26 000
Source : exemple de l'administration fiscale (BOI-BIC-AMT-20-40-50 N°160)

Lorsque la VNC est égale à 0 €, vous pouvez l'acquérir pour ce montant...

L'utilisation personnelle du véhicule du cabinet

Lorsque le véhicule est également utilisé à titre personnel, le bien est dit à usage mixte. Il appartient alors au contribuable de ventiler, sous sa propre responsabilité, les charges (cout d'acquisition et autres charges) en fonction de la fraction correspondant à l'utilisation professionnelle et celle correspondant à l'utilisation personnelle.

Évaluation forfaitaire en fonction du barème kilométrique

Le praticien peut décider de déduire les charges liées à l'utilisation d'un véhicule à titre professionnel de manière forfaitaire, en fonction du barème fiscal publié annuellement par l'administration fiscale et du nombre de kilomètres parcouru à titre professionnel. Dans ce cas, le véhicule peut aussi bien faire partie du patrimoine privé que professionnel mais dans la mesure où les charges seront identiques dans les deux cas, autant conserver le bien à titre personnel. Le barème couvre l'amortissement du véhicule, les dépenses d'entretien et de réparation, les dépenses de pneumatiques, les frais de carburant et les primes d'assurances. Dès lors, ces charges étant évaluées forfaitairement, elles ne pourront être déduites par ailleurs.

À l'inverse les autres charges (essentiellement de stationnement et de parking) pourront être déduites en sus. Le barème peut également être retenu pour les véhicules en location de longue durée ou en leasing, si les loyers ne sont pas déjà déduits.

• Des déplacements domicile / cabinet :

Étant toutefois précisé que si cette distance excède 40 km (soit, 80 km aller-retour), le contribuable devra justifier de vivre aussi loin de son lieu de travail. Des divers déplacements professionnels qu'un praticien peut être amené

BARÈME KILOMÉTRIQUE APPLICABLE AUX VOITURES (EN EUROS)

Puissance administrative (en CV)	Distance (d) jusqu'à 5 000 km	Distance (d) de 5 001 km à 20 000 km	Distance (d) au-delà de 20 000 km
3 CV et moins	$d \times 0,41$	$(d \times 0,245) + 824$	$d \times 0,286$
4 CV	$d \times 0,493$	$(d \times 0,277) + 1 082$	$d \times 0,332$
5 CV	$d \times 0,543$	$(d \times 0,305) + 1 188$	$d \times 0,364$
6 CV	$d \times 0,568$	$(d \times 0,32) + 1 244$	$d \times 0,382$
7 CV et plus	$d \times 0,595$	$(d \times 0,337) + 1 288$	$d \times 0,401$

d = distance annuelle parcourue

Exemple :

pour 4 000 kilomètres parcourus à titre professionnel en 2015 avec un véhicule de 6 CV, le contribuable peut faire état, en 2016, d'un montant de frais kilométriques égal à 2 272 € ($4 000 \text{ km} \times 0,568$).

Source : Direction de l'information légale et administrative (Premier ministre)

• Détermination des kilomètres parcourus à titre professionnel en BNC

Dans les deux modes de déductions, le praticien devra justifier que les kilomètres pris en compte comptablement ont bien été effectués à titre professionnel. Il s'agira :

à faire, par exemple : rendez-vous chez un patient, le prothésiste, l'avocat, l'expert-comptable, déplacements pour se rendre en voiture à des formations / congrès etc. →

Les amendes (excès de vitesse, stationnement, etc.) ne pourront jamais être considérées comme une charge déductible.

Apprenez à respirer à vos enfants

5^e édition actualisée



Jean-Paul Allaux

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

216 pages, 29 euros

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

Bon de commande

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

Je commande

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

- Je règle par chèque à l'ordre de EDP Sciences
 Je règle par carte bancaire

Carte n°

Date d'expiration : /

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

* Prix valables jusqu'au 31/12/2016

Vos coordonnées

Nom :

Prénom :

Adresse :

.....

Code postal :

Ville :

Téléphone :

E-mail :@.....

.....

Date et signature :

Librairie Garancière

→ Vous exercez en SELARL

Dans le cadre de l'exercice en Selarl, deux schémas sont envisageables : soit la Selarl achète directement le véhicule, soit le praticien demande le remboursement de ses frais kilométriques

• L'achat du véhicule directement par la société

Dans ce cas, le coût d'acquisition du véhicule ainsi que les autres charges (entretien, essence, réparations, garage, parking *etc.*) pourront être déduits pour leur montant réel dans les mêmes conditions que celles ci-avant décrites en matière de BNC, et notamment de limitation de l'amortissement sur le coût d'acquisition du véhicule et de réintégration de la quote-part correspondant à des déplacements personnels. En revanche, il n'est pas possible de recourir à une évaluation forfaitaire en fonction du barème kilométrique comme cela peut être le cas en BNC.

L'utilisation personnelle d'un véhicule appartenant à la société suppose l'inscription en comptabilité, sous une forme explicite, de cet avantage en nature.

• La Taxe sur les véhicules de sociétés

Par ailleurs, l'acquisition par la société d'un véhicule de tourisme entraîne la soumission à la Taxe sur les Véhicules de Sociétés (TVS), payable trimestriellement et non déductible fiscalement. Le montant de la taxe est égal à la somme de deux composantes : le tarif en fonction des émissions de CO₂ et le tarif en fonction des émissions de polluants atmosphériques (motorisation essence ou diesel). Étant précisé que les véhicules hybrides émettant moins de 110 grammes de CO₂ par kilomètre sont exonérés de la première composante (tarif en fonction des émissions de CO₂) pendant une période de huit trimestres, à partir de la première mise en circulation du véhicule.

PREMIÈRE COMPOSANTE : TARIF EN FONCTION DES ÉMISSIONS DE CO ₂	
Taux d'émission de dioxyde de carbone	Tarif applicable par gramme de dioxyde de carbone
Jusqu'à 50 g/km	0 €
De 51 à 100 g/km	2 €
De 101 à 120 g/km	4 €
De 121 à 140 g/km	5,5 €
De 141 à 160 g/km	11,5 €
De 161 à 200 g/km	18 €
De 201 à 250 g/km	21,5 €
À partir de 251 g/km	27 €

SECONDE COMPOSANTE : TARIF EN FONCTION DES ÉMISSIONS DE POLLUANTS ATMOSPHÉRIQUES		
Année de mise en circulation	Essence et assimilés	Diesel et assimilés (1)
Jusqu'au 31 décembre 1996	70 €	600 €
De 1997 à 2000	45 €	400 €
De 2001 à 2005	45 €	300 €
De 2006 à 2010	45 €	100 €
À partir de 2011	20 €	40 €

(1) véhicules hybrides (électrique et diesel) émettant plus de 110 g/km de CO₂.

De la même façon, les véhicules 100 % électrique sont exonérés de la seconde composante (tarif en fonction des émissions de polluants atmosphériques).

L'instauration de cette taxe rend bien moins intéressant l'achat de son véhicule de fonction par la société. Toutefois, en fonction du type de véhicule souhaité et du nombre de kilomètres professionnels parcouru par an, il peut être plus avantageux que la société achète directement le véhicule plutôt que le praticien qui, pour le payer, devra prélever de la rémunération et payer les charges sociales et l'impôt sur le revenu y afférent...

• L'utilisation à titre professionnel du véhicule personnel

Le praticien exerçant en Selarl utilisant son véhicule dans le cadre de ses fonctions peut être remboursé de ses frais kilométriques. L'administration fiscale admet que ce remboursement se fasse de

manière forfaitaire en faisant application du barème kilométrique. Toutefois, en principe, il convient de défalquer de celui-ci la part de l'amortissement du véhicule correspondant à la partie du prix d'acquisition qui excède la limite de 18 300 € ou 9 900 € ci-dessus.

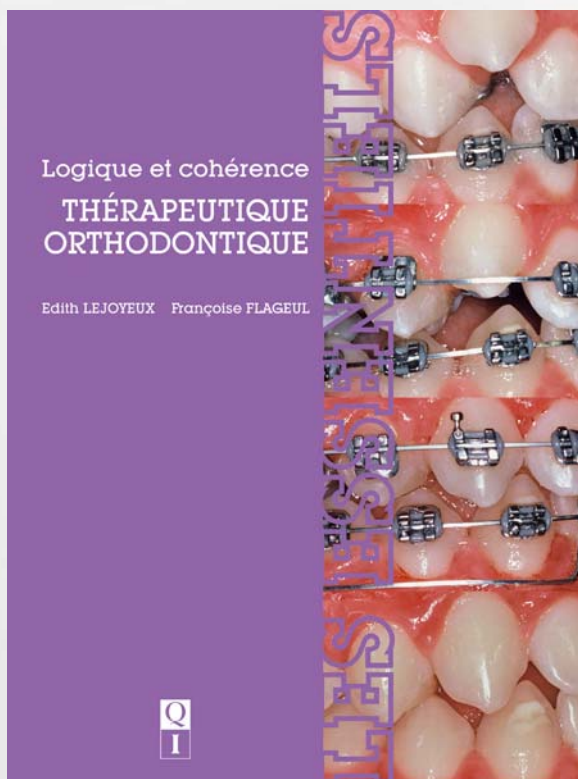
• Détermination des kilomètres parcourus à titre professionnel en Selarl

Contrairement au praticien en BNC, le praticien en Selarl bénéficie d'un abattement de 10 % sur sa rémunération pour frais et charges et ne peut dès lors prendre en compte les déplacements entre son domicile et son cabinet. Les kilomètres parcourus à titre professionnel seront ainsi très limités, il s'agira essentiellement des divers déplacements professionnels qu'un praticien peut être amené à faire, ex : rendez-vous chez un patient, le prothésiste, l'avocat, l'expert-comptable, déplacements pour se rendre en voiture à des formations / congrès *etc.* ■

La TVS ne concerne que les « voitures particulières » alors pourquoi ne pas avoir un scooter de fonction..

[Nouveau]

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

Bon de commande

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

Je commande

« Logique et cohérence thérapeutique orthodontique » au prix de 122 € TTC*, Frais de livraison (obligatoires) France métropolitaine et DOM TOM : 8,50 €, soit 130,50 € TTC au total

Je règle par chèque à l'ordre de EDP sciences

Je règle par carte bancaire

Carte n°

Date d'expiration : /

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

* Prix valables jusqu'au 31/12/2016

Vos coordonnées

Nom :

Prénom :

Adresse :

.....

Code postal :

Ville :

Téléphone :

E-mail :@.....

.....

Date et signature :

.....

Librairie Garancière

Chan Kim et Renée Mauborgne : *capturer une nouvelle demande*

Comment se distinguer des autres acteurs de son secteur sans rentrer dans une concurrence effrénée ? Créer de nouvelles demandes qui n'ont pas encore été explorées.

Par Agnès Taupin



© Shutterstock / Adfermallectaria



Chan Kim et Renée Mauborgne

W. Chan Kim et Renée Mauborgne sont enseignants à l'école de management internationale Insead basée à Fontainebleau. Membres du Forum économique mondial, ils ont fondé le Value Innovation Network, réseau international de consultants qui promeut leur stratégie. Les deux experts en management reconnus à la fois par leurs pères et les milieux d'affaires ont créé une stratégie au nom poétique : « océan bleu ». Celle-ci est pourtant des plus pragmatiques et répond à l'une des problématiques majeures d'une : comment se distinguer de ses concurrents ? Pour se différencier des entreprises de son secteur, il faut créer selon Chan Kim et Renée Mauborgne un espace totalement nouveau, un océan bleu. Celui-ci va s'opposer

à la notion opposée, « l'océan rouge », métaphore d'un marché sanglant où chacun affronte avec violence son concurrent. Ce contexte de bataille commerciale acharnée se caractérise par une réduction des parts de marché, de la rentabilité et du développement. Cependant une entreprise peut changer d'option et adopter une stratégie qui n'est pas axée sur la concurrence effrénée.

L'image des océans bleus exprime l'idée de territoires encore non exploités où la demande est nouvelle. Autrement dit c'est la création de nouveaux espaces stratégiques. Cet océan bleu n'émerge pas de lui-même, l'observation du marché et des critères appliqués à l'activité des concurrents permet d'identifier un territoire marketing

ou commercial qui n'est pas ou peu exploré. Les théoriciens ont formalisé une grille permettant de redéfinir de la valeur. Elle se compose de quatre actions : Exclure, Renforcer, Atténuer, Créer. Ce sont des postures à adopter en fonction de chaque critère stratégique observé chez les concurrents. Il faut exclure les éléments inutiles, atténuer les produits ou les services engendrant des coûts supplémentaires sans créer de la valeur ajoutée, renforcer les éléments jugés comme normaux et créer des sources de valeur négligées par le secteur. L'entreprise doit s'assurer que les concurrents ne copient pas dans le temps la nouvelle stratégie adoptée. Il faut créer une divergence qui soit avant-gardiste, ainsi qu'un slogan clair et percutant.

Réfléchir avec les penseurs

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

Dans les océans rouges, les frontières d'une activité sont connues et acceptées par les acteurs que sont les fournisseurs et clients. Les règles de la concurrence sont-elles aussi bien connues. Dans ce contexte les entreprises tentent de dépasser leurs rivales en remportant de nouvelles parts de marché. Mais il peut devenir compliqué de trouver des opportunités de croissance dans un paysage concurrentiel saturé. À l'inverse les océans bleus permettent de découvrir de nouveaux critères de valeurs. Ils supposent l'arrêt du benchmarking qui porte les entreprises à imiter leurs concurrents. Ils sont formés de toutes les activités qui n'existent pas encore, aux opportunités de croissance forte et rapide de par le fait que la demande est suscitée, plutôt que conquise. L'océan bleu consiste aussi dans le fait de rompre le cercle qualité prix, de créer une différenciation et des prix élevés.

L'innovation-valeur

Pour explorer cette stratégie de l'océan bleu il faut mettre en place l'innovation utile. Il s'agit d'une forme d'innovation créatrice de valeur à la fois pour le client et l'entreprise. L'innovation-valeur doit permettre de réduire les coûts de l'entreprise et d'augmenter la valeur pour le client en s'attachant aux éléments que l'industrie néglige. L'idée n'est pas de proposer une solution meilleure que celle qui existe déjà mais de se concentrer sur les « non-clients » en répondant à leurs besoins. Toute société, quelles que soit sa taille et son implantation peut exploiter une innovation si elle est

commerciallement viable et qu'elle offre à la clientèle un avantage non négligeable qu'elle peut utiliser rapidement.

Pour mettre en place la stratégie océan bleu il faut examiner les forces concurrentielles au sein de son secteur, parmi lesquelles les préférences des clients, les prix et standards de l'industrie pour déboucher sur la création d'un canevas stratégique. Pour chaque nouvelle perspective il faut analyser les standards du secteur ignoré ou occulté à développer. Mais pour exploiter une tendance, l'entreprise doit s'assurer qu'elle n'est pas réversible et que le potentiel de développement est réel.

Il s'agit avant tout d'envisager le contexte concurrentiel à travers le regard des clients, de mettre en lumière les critères qu'ils considèrent comme importants et même de viser au-delà de la demande existante. L'entreprise doit se mettre à la place de l'acheteur pour vérifier l'utilité et l'intérêt de son produit. Pour mettre en place la stratégie océan bleu il faut enfin maîtriser les obstacles internes. Ceux-ci peuvent être la résistance au changement, la nécessité de revoir l'allocation des ressources ou l'incertitude au regard de l'efficacité des nouvelles pratiques. Il faut s'assurer de l'adhésion et de la confiance des membres de l'entreprise, paramètres indispensables s'il en est. ■

Sa famille de pensée

✓ Pour un management équitable

Pour exécuter leur stratégie baptisée « océan bleu », Chan Kim et Renée Mauborgne reprennent à leur compte deux méthodes. La première consiste dans un management par le point de bascule. Pour amorcer le changement, il faut se concentrer non sur l'ensemble des éléments de l'entreprise mais sur les personnes, les actions et les activités pouvant exercer une grande influence sur les résultats. La notion de point de bascule est à mettre au crédit de l'américain Malcom Gladwell. Il analyse comment un mouvement peut faire boule de neige. Des changements mineurs mais soigneusement planifiés et mis en pratique peuvent ainsi susciter des épidémies sociales. Les deux experts prônent par ailleurs un management équitable permettant de fonder une culture de confiance afin de gommer les craintes des employés. Ce management est axé sur la reconnaissance des individus, puissant levier de motivation.

Un management équitable cherche un juste équilibre entre performance économique d'une entreprise et épanouissement personnel de ses membres.

La charte du management équitable, déclinée en 16 points, a été rédigée par des dirigeants d'entreprise et d'administration.



LIRE

Une stratégie devenue succès de librairie



Chan Kim et Renée Mauborgne ont signé un succès de librairie avec Océan Bleu, titre

éponyme de leur stratégie, vendu à 3,5 millions d'exemplaires et traduit en 41 langues. L'idée-phare de cet ouvrage est que l'entreprise doit réaliser un saut de valeur pour s'extraire de l'« océan rouge » de la concurrence. C'est de cette manière qu'elle va créer un espace de marché totalement nouveau, nommé « océan bleu ». La forte croissance et les profits importants générés par une société se font en créant une nouvelle demande dans ce territoire stratégique non contesté. Cette stratégie s'oppose à celle de l'affrontement commercial avec des fournisseurs et pour des clients existants, dans une activité elle aussi déjà ciblée. Les auteurs appuient leurs analyses sur des exemples concrets d'entreprises qui sont parvenues à gagner des espaces vierges et susciter une nouvelle demande, comme Apple, eBay, Amazon ou JCDcaux.

Stratégie Océan Bleu. Comment créer de nouveaux espaces stratégiques. Editions Pearson, Coll. Village mondial, 2015, 306 pages.



88^e réunion scientifique de la SFODF

Échec aux échecs en Orthopédie dento-faciale

Échec aux échecs en Orthopédie dento-faciale » : c'est le thème à l'affiche cette année de notre 88e réunion scientifique de la SFODF.

Alors que la faute est un manquement à une norme, à un principe, à une procédure, et que la récurrence est un manque de stabilité (immédiat, à moyen ou long terme) d'un résultat acquis, l'échec est une situation qui résulte d'une action n'ayant pas abouti au résultat escompté. Il traduit en général un objectif fixé mais non atteint, que les raisons soient imputables au patient, aux parents ou au praticien.

L'échec est perçu de façon radicalement différente selon les pays. En France, nous avons une vision assez négative de l'échec, plus précisément de celui qui a échoué. Tandis qu'aux États-Unis, en Grande-Bretagne et dans les pays scandinaves, un homme qui a échoué, c'est d'abord un homme qui a une expérience, qui a tenté quelque chose, et parfois même, c'est probablement un homme qui va réussir et n'a pas encore réussi.

Il y a une vertu positive de l'échec, mais à plusieurs conditions. Il faut d'abord accepter de le reconnaître.

Ensuite, il faut essayer de l'analyser.

Donc accepter ce temps de l'analyse de l'échec, parfois long. Cela signifie avoir présente en soi l'idée que la réussite n'est pas le succès, que la réussite est sur le long terme alors que le succès est ponctuel. Nous oublions trop souvent que le succès a un coût, que la réussite n'est jamais une succession de succès. La réussite, sur le long terme, est toujours une succession d'échecs et de succès.

Cette 88e réunion scientifique de la SFODF à Marseille permettra de développer au travers d'un programme élaboré par notre Présidente scientifique, Camille Philip, cinq thèmes en relation avec l'échec. Toute l'équipe encadrante représentée par l'UF d'orthopédie dento-faciale de la faculté d'Odontologie de Marseille sera heureuse de vous accueillir dans un lieu mythique, le palais du Pharo. On s'y retrouve ?

Pr Michel Le Gall, | Président de la 88^e réunion scientifique SFODF | Palais du Pharo, Marseille du 13 et 14 mai

Programme scientifique

JEUDI 12 MAI 2016 - Faculté d'Odontologie de Marseille

Atelier théorique et pratique	Minivis et corticotomie <i>Jean-Baptiste Kerbrat & Marc Steve</i>
Atelier théorique et pratique	Atelier théorique et pratique – Stripping - <i>Olivier Sorel</i>
Certification	Certification Orthocaps® : Traitement par Aligneurs - <i>Wajeesh Khan</i>

Programme scientifique

VENDREDI 13 MAI 2016 - Palais du Pharo

MATIN

Conférence inaugurale

Les facteurs humains : première cause de complication et d'échec dans les pratiques médicales

Franck Renouard

LES ÉCHECS : RESPONSABILITÉ DU PRATICIEN

Responsables du thème : Elisabeth Erard & Julia Schramm

L'orthodontiste face à ses responsabilités *Bruno Fotti*

Ordre et litiges *Robert Juaneda*

LES ÉCHECS RELATIONNELS

Responsables du thème : Elisabeth Erard & Julia Schramm

- RCP : obligations et cadre légal notamment en pratique orthodontique *Patrick Marchand*
- Échec d'un traitement orthodontique : Les conseils de l'expert judiciaire *Marie-Claude Tricot-Blestel*
- Le malentendu de la demande orthodontique du patient adulte *Christine Muller*
- Traitement possible ? Traitement souhaitable ? *Jacques Ponzio*
- Synthèse de la matinée : les essentiels *Alain Bery*

DÉJEUNER INCLU, pris sur l'exposition

APRÈS-MIDI

LES ÉCHECS FONCTIONNELS

Responsables du thème : Sophie Marion & Jacques Bohar

- Langue et ventilation : échec et mat *Richard Nicollas*
- La rééducation de la déglutition :
Voie corticale ou voie sous corticale *Patrick Fellus*
- La langue, reine des échecs :
écueils et limites des rééducations linguales *Noëlle Arnaud-Pellet*
- Échecs et *Sahos Jean-Baptiste Kerbrat*
- Les dysfonctions posturales, une cause d'échec possible en ODF *Michel Marignan*
- Regards sur l'instabilité occlusale *Jean-Daniel Orthlieb*

LES ÉCHECS PARODONTAUX

Responsables Du Thème : Virginie Monnet Corti & Michel Le Gall

- Les échecs de mise en place des dents retenues et incluses *Marion Pignoly*
 - Épaisseur d'os alvéolaire dans la zone du point A :
Savoir éviter les échecs parodontaux en regard des incisives maxillaires *Emilie Chevalier*
 - Comportement du parodonte au cours du nivellement des incisives
mandibulaires. Précautions à prendre *Alicia Castelli*
- Apparition des lésions parodontales *Caroline Fouque*
- Les échecs esthétiques parodontaux *Virginie Monnet Corti*

COCKTAIL DU PRÉSIDENT - SALLE D'EXPOSITION DU VIEUX PORT



Programme scientifique



Samedi 14 mai 2016 - Palais du Pharo

MATIN

LES ÉCHECS RELATIFS AU TRAITEMENT

Responsables du thème : Nicolas Boissi, Serge Dahan, Carole Mitler et Aurélie Patris

- Échecs relatifs au plan de traitement *Guillaume Lecocq*
- Les échecs esthétiques dans le traitement des classes II *Marie-Josée Boileau*
- Échecs face aux classes III *Romain De Papé*
- Harmonie dentaire et dysharmonie du sourire *Ons Alouini*
- Le sens transversal, un facteur trop souvent négligé *Patrick Guezenc*
- Extractions versus non extractions. D'où vient l'échec ? *Laurent Delsol*
- Échecs et agénésies des 12/22 *Martine Philippart*
- Échecs des ancrages osseux, revue de la littérature *Damien Brezulier*
- Les échecs de traitement en orthodontie numérique *Laurent Petitpas*
- Échec et Mat au syndrome du fil : quelles stratégies ? *Florence Roussarie*

DÉJEUNER INCLUS, pris sur l'exposition

13H00 : 13H45 ASSEMBLÉE GÉNÉRALE DE LA SFODF

APRÈS-MIDI

- Remise des prix des meilleures communications affichées
- Présentation de la 89^e reunion scientifique de la SFODF du 23 au 25 mars 2016 à Biarritz

LES ÉCHECS CHIRURGICAUX

Responsables Du Thème : Laurent Guyot, François Cheynet & Camille Philip-Alliez

- Échecs chirurgicaux et complications *Laurent Guyot*
- Chirurgie orthognathique :
Réussite occlusale, échec esthétique *Vanessa Bellot-Samson*
- Chirurgie orthognathique : Les cas défavorables *Pierre Bouletreau*
- La Dymorphophobie *Emmanuel Racy*
- Échecs aux échecs chez les patients porteurs de FLP *Aurélie Majourau-Bouriez*
- Échecs des distraction mandibulaire *Christian Paulus*
- Chirurgie de classe II et ATM *Armelle Maniere*
- Prise en charge ortho-chirurgicale des béances : échecs et nouvelles stratégies
Olivier Esnault & Guillaume Joseph
- Pseuparthrose après chirurgie orthognathique : Étiologies et prise en charge
Patrick Goudot & Jacques Yachouh
- Échecs orthognathiques et occluso-conscience déficiente *François Cheynet*

CLÔTURE DE LA 88^e RÉUNION SCIENTIFIQUE - Michel Le Gall



VISITE PRIVATIVE DE L'EXPOSITION

« Picasso, un génie sans piédestal »

suivie d'un apéritif sur la terrasse et d'un dîner
au restaurant du MUCEM.

Librairie Garancière

Retrouvez-nous
au congrès de la
SFODF
stand 6

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

www.librairie-garanciere.com



Retour sur Evénement Dental monitoring

Le 21 Mars Dernier s'est tenu à Paris l'une des journées de présentation Dental Monitoring.

Le tout Paris était au rdv avec plus d'une centaine de praticiens venus écouter et s'informer sur le contrôle à distance des patients.

Le monitoring, déjà couramment usité dans de nombreuses professions médicales, permet un suivi plus précis et régulier de tous les patients que ce soit en phase d'interception, de traitement ou de contention. L'aspect communication avec le patient et image du cabinet ont fortement été développés durant cette présentation mais c'est surtout l'approche surveillance à distance qui a séduit les



nombreux orthodontistes présents. Nul doute que de nombreux praticiens intégreront désormais Dental Monitoring au cabinet pour leurs futurs patients.

Dental Monitoring est distribué en France par RMO Europe. Pour tout renseignement ou présentation, n'hésitez pas à les contacter. ■



EDP Dentaire, ce sont aussi

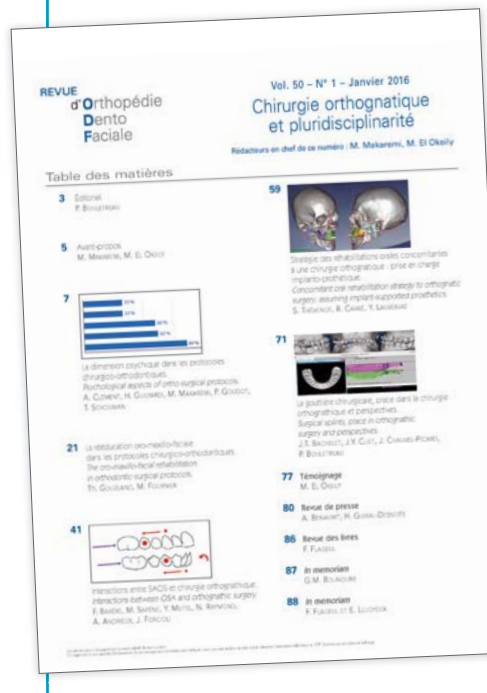
des revues cliniques, comme la revue d'ODF dont voici le dernier sommaire. À découvrir sur www.revue-odf.org et sur librairie-garanciere.com

AOI Fixer un rendez-vous

Les nouvelles éditions de cartons de rendez-vous de l'AOI vous permettent de planifier agréablement les rencontres avec vos patients. Mais, au-delà de cette fonction première, ils sont aussi un moyen très simple de faire connaître et valoriser votre engagement aux côtés de l'AOI dans les différents projets de développement de la santé bucco-dentaire qu'elle soutient... Chaque série, « Aquarelle » ou « Ariol », est vendue par 1 000 exemplaires avec 6 illustrations assorties, 5 lignes ou 8 lignes de rendez-vous au choix. ■



A commander sur la boutique en ligne sur www.aoi-fr.org ou par courriel à contact@aoi-fr.org ou par courrier à AOI, 1, rue Maurice Arnoux 92120 Montrouge.



CES PAGES SONT LES VÔTRES !

Envoyez vos mails à : contact@edpsante.fr
Ou vos courriers à :
Orthophile CDL
1, rue du Mahatma Gandhi
Le Décisium C1
13100 Aix-en-Provence
et recevez un cadeau surprise !





Le point de vue du Dr Binhas sur...

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

Savoir déléguer pour devenir un chef d'entreprise efficace

En tant qu'orthodontiste, savoir déléguer est une compétence essentielle pour améliorer la productivité du cabinet. Un des points les plus importants pour être un bon manager est de savoir transmettre les tâches aux différents membres de l'équipe au lieu de les faire soi-même. Si vous ne déléguez pas, vous serez surmené et votre équipe ne sera pas productive. Ainsi, vous ne rendrez pas service à vos collaborateurs car vous diminuerez leur capacité d'apprendre. Déléguer est la seule façon d'augmenter leurs compétences professionnelles. Comme toute activité de management, la délégation doit être appliquée de façon réfléchie et éthique. Voici huit étapes indispensables pour optimiser l'efficacité de votre délégation au sein du cabinet :

1. Déterminez avec lucidité ce qui peut ou non être délégué auprès de l'équipe

Être conscient de ce qui doit ou ne doit pas être délégué. Par exemple, certaines fonctions sont de l'ordre du secret professionnel et ne doivent pas être divulguées aux membres de l'équipe. Cependant, gardez à l'esprit que la délégation est un outil puissant pour optimiser la productivité des personnes. Elle met en valeur leurs compétences et développe leur motivation.

2. Mettez en place un plan de délégation

Après avoir bien compris le principe de la délégation, l'étape suivante consiste à évaluer chaque tâche afin de planifier telle action pour telle personne.

- Qui est pleinement qualifié pour remplir telle fonction ?
- Qui peut mener à bien telle mission à partir de consignes précises ?
- À qui ne pas donner telle tâche en fonction de ses lacunes ?
- Qui mérite d'effectuer tel travail en fonction de son ancienneté, de son comportement ou de ses réflexions pertinentes ?

Attribuer une mission qui correspond à la bonne personne n'est ni facile ni toujours apprécié au sein de l'équipe. Mais si vous le faites avec transparence, équité, cohérence et dans le but d'optimiser la gestion du cabinet, l'équipe apprendra à respecter vos décisions.

3. Donnez des consignes claires

Il n'y a rien de pire que de déléguer à une personne sans lui donner de consignes précises sur la façon de réaliser la tâche. Ne pas lui spécifier ce qui est attendu et lui reprocher ensuite que ce n'est pas ce que l'on voulait est insensé. Je préconise donc d'exposer clairement les instructions qui permettront à la personne de réaliser la mission que vous lui demandez. Le temps passé à définir les consignes et vos attentes apportera un résultat optimal du travail effectué. Ce ne sera pas du temps perdu. Chaque fois que le but final n'est pas nettement fixé, la mission échoue. Donc, simplicité dans l'énoncé de vos missions, votre intention est le but, le but, le but.

4. Prévoyez une mesure de protection

Si vous attribuez une nouvelle tâche à une personne, vous devez être prêt à faire en sorte qu'elle réussisse la mission demandée. Ceci, à la fois pour votre collaborateur, mais aussi pour le résultat du travail accompli. Cette mesure de protection est un soutien :

- en fournissant les ressources nécessaires pour se former.
- en accordant du temps pour améliorer correctement les missions déléguées.
- en aidant les membres de l'équipe à gérer en fonction de vos attentes.
- en apportant des consignes précises pour mener à bien les tâches.

« Gérer, ce n'est rien d'autres que de motiver les autres »

5. Aidez les personnes à s'accomplir dans leur travail

Vous êtes responsable de toutes les actions entreprises à l'intérieur de votre cabinet. Cependant, quand la personne est apte à accomplir une tâche, ne supervisez pas exagérément son travail. Il ne s'agit pas d'être autoritaire ou exclusif. Faites confiance !

6. Soyez conseiller et pédagogue

Cette étape permet d'accroître l'efficacité de chaque membre de l'équipe. Ce moment privilégié d'accompagnement de l'assistante ou de la secrétaire à réaliser une tâche spécifique est primordial. Bien sûr, le niveau de délégation et de conseils est basé sur l'expérience de la personne et la difficulté de la tâche et ses conséquences.

7. Manifestez votre confiance

- Vous devez remercier les membres de l'équipe qui acceptent et gèrent convenablement de plus en plus de tâches.
- Donnez-leur la liberté et les moyens nécessaires pour prendre certaines décisions en rapport avec leur fonction. Ils seront ainsi davantage autonomes.

8. Sollicitez activement les réactions de votre équipe

Il est intéressant de demander à chacun s'il pense que vous avez délégué les bonnes tâches aux bonnes personnes. Savoir entendre leurs suggestions fait de vous un manager plus accessible. En effet, cet échange de paroles est constructif :

- Il vous aide à perfectionner votre rôle de manager en apprenant comment vous êtes perçu dans votre fonction.
- Il vous permet de trouver avec perspicacité la meilleure façon de déléguer et de soutenir vos collaborateurs.

Échanges, patience, accompagnement, confiance sont les aptitudes indispensables de l'orthodontiste pour réussir une délégation. En effet, vous ne devez pas craindre de prendre certains risques en laissant faire une personne de l'équipe. Grâce à la confiance que vous lui donnez, ses performances seront visibles. Il est donc essentiel de promouvoir la délégation dans votre cabinet dentaire pour optimiser la satisfaction de l'équipe et des patients. ■

Retour sur Événement

Ortho Caps fête ses dix ans

Une centaine d'orthodontistes du monde entier ont assisté au symposium à Munich. Ortho Caps GmbH (SARL) revient sur la rencontre amicale qui a rassemblé collègues et clients fidèles, fin janvier à Munich dans l'hôtel Quatre Saisons Kempinski, pour fêter les dix ans d'existence du fabricant d'aligneurs connu dans le monde entier.

Les participants sont venus d'Allemagne, d'Autriche, de Suisse, de France, de Grande-Bretagne, d'Espagne, d'Italie, des Pays-Bas, et même de Dubaï et d'Australie pour échanger durant deux jours sur leurs expériences cliniques relatives à l'utilisation du système Orthocaps tout en passant un agréable moment entre amis et collègues.

Présentation de nouveautés

Le concepteur d'Orthocaps, Dr Wajeeh Khan, a ainsi présenté les nouveaux développements et dernières fonctionnalités de son système à gouttières. Le *Bite Maintainer*, par exemple, peut servir d'appareil de contention et de finition pour une occlusion parfaite (CEPH & empreinte centrée d'occlusion + logiciel CAD). Cet appareil a été développé à la demande de plusieurs collègues, afin d'améliorer la finition des soins orthodontiques basés sur des attaches (brackets) linguales ou buccales. Le *Bite Maintainer* peut aussi être efficace dans certains cas spécifiques, tels que des corrections de position, des interférences occlusales ou une béance causée par le traitement d'alignement. Le *Bite Maintainer* est un appareil de positionnement en silicone dentaire, disponible à partir du mois d'avril. Seules une radiographie céphalométrique latérale et une empreinte centrée de l'occlusion seront nécessaires à sa fabrication pour les cas traités avec le système Orthocaps. L'empreinte dentaire pour cet appareil sera ensuite réalisée grâce au logiciel CAD correspondant, après localisation de l'axe de l'articulation. Cette méthode fait non seulement gagner du temps au praticien, mais permet aussi une reconstruction plus exacte que la méthode traditionnelle. Une autre nouveauté présentée à Munich est la technique hybride d'alignement ou « *Hybrid-Aligner-Thérapie* » (HAT). Ce concept novateur repose sur l'idée suivante: dès la planification du traitement



par aligneurs, effectuer une partie des déplacements prévus par appareil fixe, pour un traitement esthétique et efficace.

Cette méthode permet ainsi l'utilisation simultanée de deux appareils conceptuellement et mécaniquement différents, afin d'aboutir à un traitement performant et à de meilleurs résultats cliniques. Lors de la planification du traitement, on convient des phases et des modalités exactes, ainsi que de la pose des accessoires linguaux fixes (les auxiliaires). Les aligneurs, associés à ces auxiliaires, peuvent ainsi réaliser avec efficacité des déplacements longs et complexes. Une grande partie des mouvements nécessaires sont obtenus grâce aux aligneurs tandis que les auxiliaires servent essentiellement de soutien, selon les besoins.

La majeure partie de ces auxiliaires se compose d'appareils linguaux partiels, fixés indirectement sur la surface linguale des dents. Ces modules sont composés d'attaches linguales et de fils métalliques sur lesquels les aligneurs peuvent être placés avec précision. Le mouvement des dents peut être précisément contrôlé par l'interaction des aligneurs avec les modules. Les dents servant d'unités d'ancrage restent fixes grâce aux gouttières posées par-dessus, tandis que les dents devant être déplacées atteignent la position voulue grâce aux évidements spécifiques dans les gouttières.

Vers le numérique

Une collaboration étroite avec l'entreprise 3Shape a permis de simplifier le workflow numérique lors de l'utilisation du système orthocaps. Outre les empreintes en silicone qui restent le premier choix, des empreintes numériques peuvent désormais être conçues grâce au scanner intra-buccal 3Shape Trios 3, puis transmises en quelques

secondes à Ortho Caps via la plateforme 3Shape Communicate.

Partage d'expérience

Le Dr Khan n'est pas le seul à être intervenu : plusieurs invités ont partagé leurs expériences relatives au traitement avec gouttières. Ainsi, le Dr Achille Farina (Italie) a présenté via des exemples de cas cliniques les indications et les possibilités du traitement par alignement face à différents problèmes spécifiques.

Le Dr Konstantin Pischel (Autriche) a présenté des cas Orthocaps particulièrement compliqués, tandis que le professeur Olivier Sorel (France) s'est penché sur le thème du « *stripping* » et a démontré dans quelle mesure un *set up* 3D peut aider à la prise de décision sur la réduction amélaire interproximale et la réalisation de couronnes dentaires optimales.

Le professeur Benedict Wilmes (Düsseldorf) a présenté des cas marquants traités en associant les aligneurs Orthocaps au système Beneslider (par ex. la distalisation par mini-implants, suivie d'un traitement approfondi par aligneurs). L'exposé du Dr Sonil Kalia (Grande-Bretagne) sur les enjeux biomécaniques et les solutions envisagées à l'aide du système Orthocaps *Twin-Aligner* a été lui aussi particulièrement intéressant.

L'intervention du Dr Karin Hammecke (Münster) sur le thème *Stress and Recovery - Find a good Work-Life-Balance* [Stress et récupération, trouver un bon équilibre entre travail et vie privée] est venue clôturer cet événement de deux jours.

La prochaine réunion aura lieu en novembre 2017.

www.orthocaps.fr

SOURIRE MODE D'EMPLOI

Le magazine indispensable pour augmenter le taux d'acceptation de vos plans de traitement

64 pages d'explications pédagogiques

Pathologie

Mise en page claire et attractive

Explications précises et pédagogiques



Couverture personnalisable
emplacement vierge dédié
au cachet du cabinet

Encadrés informatifs et ludiques

Schémas explicatifs

Idéal en salle d'attente



LES THÈMES TRAITÉS :

• La carie (s'en protéger, l'inlay-onlay, la couronne sur dent vivante, la carie avancée, la dévitalisation, les consolidations, la couronne, le remplacement d'une couronne usagée)

- La maladie parodontale
- L'édentation (unitaire, multiple, l'appareil amovible, le bridge, les implants, l'édentation et la prothèse totale)
- Porter un appareil amovible, les soins locaux
- Le kyste

- Après une chirurgie (douleurs, traitement, alimentation)
- Orthodontie
- Problèmes esthétiques
- Tâches, colorations et teintes
- Prévention infantile

BON DE COMMANDE

OUI, je commande

SOURIRE MODE D'EMPLOI

Je retourne le bulletin avec mon règlement par chèque à l'ordre d'EDP SANTÉ :

SOURIRE MODE D'EMPLOI
Le Décisium - Bâtiment C1
1, rue Mahatma Gandhi
13100 Aix-en-Provence
Tél. : 04 42 38 58 54
contact@edpsante.fr

Nom : Prénom :
 Adresse :
 Code postal : [] [] [] [] [] [] Ville :
 Tél. : [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] [] []
 Email :@.....

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

Version papier

- 10 exemplaires
- 20 exemplaires

Version numérique personnalisée

Utilisation illimitée, avec vos coordonnées et votre photo en couverture

Tarifs

- 45 € TTC
- 82 € TTC

290 € TTC

(notre équipe prendra contact avec votre cabinet afin de créer votre couverture personnalisée)



Nos partenaires



Mai

CQP en ODF :

4^e module
L'anatomie cranio 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

88^e 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
Web : www.sfodf.org

Formations
Gouttières Transparentes
DentoSmile Biotech Dental
 Dr Arash Zarrinpour
14 et 15 avril à Paris
12 et 13 mai à Paris
16 et 17 juin à Paris
30 juin (niveau 2) à Paris
7 et 8 juillet à Paris
23 et 24 juin à Salon de Provence
Contact : CID Formation
Tél. : 01 85 76 06 44
Mail : formations.cid@gmail.com
Web: www.cidformations.com

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
Web : 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
maria.castagnetta@ormco.com
Web : www.ormco.fr

Cours Genius System "Confort et Efficacité"
 Dr Ephraim Medina
22 mai 2016 à Marseille
Contact : Cécile Pavot
Mail : 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
Web : 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
Web : www.rmoeurope.com

Orthodontie linguale mini vis Orthoeasy
 Dr lecoq
26 mai à Metz
Renseignements : Forestadent France
 Département Marketing
 évènementiel
Mail : monique.holtzmann@forestadent.com

Atelier de perfectionnement en Education Fonctionnelle pour assistantes
 Mme Véronique Barthelet Favart
 26 mai 2016 à Paris
Contact : Régine COQ
Tél. : 01 69 35 11 56
Mail : orthoplus@orthoplus.fr
Web : www.orthoplus.fr

Le système Damon : cours In Office
 Dr JY. Assor
26 mai 2016 à Paris
Contact :
 Les Séminaires Ormco
Tél. : 00800 3032 3032
Mail : maria.castagnetta@ormco.com
Web : 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
maria.castagnetta@ormco.com
Web : www.ormco.fr

« Séminaire Thermoformage »
28 mai 2016 à Paris
Contact : Emmanuelle Foucher
Tél. : 06 64 80 99 44
Mail :
Emmanuelle.foucher@gacd.fr
Web : 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
Web: 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 (Russie)
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

Le lingual 2D
 Pr Sorel
30 mai à Nantes
Renseignements :
 Forestadent France
 Département Marketing/évènementiel
Mail :
monique.holtzmann@forestadent.com

TWEED SHORT COURSE - Paris

Dr André J.Horn - Dr Isabelle Thiers-Jegou

Cours 1 : Biomecanic
12 - 13 - 14 mai 2016

Cours 2 : Bimax 4/4 ext
7 - 9 juillet 2016

Cours 3 : classe II U4/L5 ext.
du 29 septembre au 1^{er} octobre 2016

Cours 4 : classe II No-ext
8 - 10 décembre 2016

Contact et réservation :
andrehorn43@gmail.com



→ **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
Web : www.orthoplus.fr

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

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
Web : www.gcorthodontics.eu

Formation pour Assistantes 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@dentsplysirona.com
Web : www.dentsplygac.eu

Retrouvez l'agenda sur le portail
www.edp-dentaire.fr

Correction de Classe II
avec le BioBiteCorrector®
Dr Enrico Pasin
24 juin 2016 à Paris
Contact : Elena Spodar
Tél : 02 47 40 24 04
Mail : gac-fr.cours@dentsplysirona.com
Web : www.dentsplygac.eu

Orthoposturodentie
1^{er} degré séminaire pratique
24 et 25 juin 2016 à Perpignan
Contact : Michel Clauzade
Mail : michel.clauzade@wanadoo.fr
Web : www.orthoposturodentie.com

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
Web : americanortho.com

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
Web : www.academie-orthodontie.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
Web : www.orthoplus.fr

Le Concept Carriere
Obtention d'une plateforme
de Classe I
La simplification à l'extrême
Dr Olivier Setbon
et Dr Lionel Hui Bon Hoa
27 juin 2016 à Paris
Contact : Régine Coq
Tél. : 01 69 35 11 56
Mail : orthoplus@orthoplus.fr
Web : www.orthoplus.fr

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

Juillet

Le Master Damon - Module 1
Drs R. Espejo et R. Perera
1^{er} et 2 juillet 2016 à Madrid
Contact : Les Séminaires Ormco
Tél. : 00800 3032 3032
Mail : maria.castagnetta@ormco.com
Web www.ormco.fr

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@academie-orthodontie.fr
Web : www.academie-orthodontie.fr

Conférence Initiation
Education Fonctionnelle
Dr Daniel Rollet
et Dr Jean Jacques Vallée
4 juillet à Lille
Contact : Régine Coq
Tél. : 01 69 35 11 56
Mail : orthoplus@orthoplus.fr
Web : www.orthoplus.fr

CQP en ODF : 6^e 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

Séminaire LROC-5.
Psychosomatique
de l'Insuffisance Faciale
Dr Bruno Bonnet
9 au 11 juillet 2016 à Ivry sur Seine
Contact :
Tél : 01 46 71 38 97
Mail : bbonnet-lroc-color@orange.fr
Web : www.insuffisance-faciale-bruno-bonnet.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

Orthodontie linguale
mini-vis Orthoeasy
Dr Lecoq
8 septembre 2016 à Toulouse
Renseignements :
Forestadent France
Département Marketing
événementiel
Mail : monique.holtzmann@forestadent.com

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

Conférence Initiation
Education fonctionnelle
Dr Daniel Rollet
et Dr Jean Jacques Vallée
12 septembre 2016 à Toulouse
Contact : Régine Coq
Tél. : 01 69 35 11 56
Mail : orthoplus@orthoplus.fr
Web : www.orthoplus.fr

Le système Insignia
cours In-Office
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^e 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

Les mini vis Orthoeasy
et le face concept
Dr Valenzuela
17 Septembre à Biarritz
Renseignements :
Forestadent France
Département Marketing
événementiel
Mail : monique.holtzmann@forestadent.com

RETROUVEZ LA SUITE DE NOTRE AGENDA DANS LE PROCHAIN NUMÉRO.

Octobre

Orthodontie linguale mini vis Orthoeasy
Dr Lecoq
17 septembre 2016 à Nice
Renseignements :
Forestadent France
Département Marketing évènementiel
Mail : monique.holtzmann@forestadent.com

Orthoposturodentie séminaire théorique 2 jours
17 et 18 septembre à Lyon
24 et 25 septembre à Bordeaux
1^{er} et 2 octobre à Strasbourg
Contact : Michel Clauzade
Mail : michel.clauzade@wanadoo.fr
Web : www.orthoposturodentie.com

L'orthodontie de l'adulte Promo 2016 - Session 1/5
Du 17 au 19 septembre 2016 à Aix-en-Provence
Contact : Académie d'Orthodontie
Mail : contact@academie-orthodontie.fr
Web : www.academie-orthodontie.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 certification
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

Symposium Carriere
23, 24 septembre 2016 à Barcelone (Espagne)
Inscription :
2016 Carriere Symposium - Barcelona - Summary
La Formation de Technique SPEED
23 et 24 septembre 2016 à Paris
Contact : Speed System
Mail : speedback@speedsystem.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

Séminaire LROC-6.
Stratégie Thérapeutique
Linguo-Ramo-Occluso-Corticale
du Changement de Denture en 1 temps - Cas Cliniques
Dr Bruno Bonnet
24 au 26 septembre 2016 à Ivry-sur-Seine
Contact :
Tél : 01 46 71 38 97
Mail : bbonnet-lroc-color@orange.fr
Web: www.insuffisance-faciale-bruno-bonnet.fr

Le system TGO nouvelle génération
Dr Michel Le Gall et Dr Pierre-Jean Soulié
25 - 26 septembre 2016 à Strasbourg
Contact : Elena Spodar
Tél. : 02 47 40 24 04
Mail : gac-fr.cours@dentsplysirona.com
Web : www.dentsplygac.eu

Éducation fonctionnelle : Une journée sur le thème de l'orthodontie my ofonctionnelle
Cours du Dr Franco Bruno
26 septembre 2016 à Paris
RMO Europe
Service cours et séminaires
Tél. : 03 88 40 67 35
Mail : seminaires@rmoeurope.com
Web : www.rmoeurope.com

Thermoformage Atelier n°1 - La Contention
Travaux pratiques avec le matériel Erkodent
Mme Nathalie Guilbaud
26 septembre 2016 à Igny
Contact : Régine COQ
Tél. : 01 69 35 11 56
Mail : orthoplus@orthoplus.fr
Web : www.orthoplus.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.: 01 30 44 24 26
Mail : contact@ifod-France.fr

Le Concept Carriere
Obtention d'une plateforme de Classe I
La simplification à l'extrême
Dr Olivier Setbon et Dr Lionel Hui Bon Hoa
29 septembre 2016 à Lyon
Contact : Régine Coq
Tél. : 01 69 35 11 56
Mail : orthoplus@orthoplus.fr
Web : www.orthoplus.fr

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

Notre profession évolue très vite. Et vous ? Boostez votre activité de façon décontractée. 9 systèmes clés pour y arriver.
Intervenant :
Dr Edmond Binhas
29 et 30 septembre 2016 à Paris
Contact : Mme Clémence Vanel
Tél. : 04 42 108 108
Mail : contact@binhas.com
Web : www.binhas.com

Liberty Bielle : une alternative pour les traitements orthopédiques
Module orthésiste et praticien In-Office
Cours du Dr Éric Marie-Catherine et de M. Franck Marie-Catherine
1^{er} octobre 2016 à Clermont-Ferrand
Contact : RMO Europe Service
cours et séminaires
Tél. : 03 88 40 67 35
Mail : seminaires@rmoeurope.com
Web : www.rmoeurope.com

« Séminaire Thermoformage »
1^{er} 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^{er} octobre 2016 à Paris
Contact : Francine Lang
Tél : 01 49 38 16 60
Mail : flang@americanortho.com
Web : americanortho.com

Arcs linguaux(Quad hélix, barre transpalatine Goshgarian, arc palatin, arc sectoriel) et disjoncteurs (Construction de deux disjoncteurs, brasés ou soudés au laser)
animé par Guido Pédrol
3 et 4 octobre 2016 à Marne la Vallée
Contact : Dentaurum
Tél. : 01 64 11 26 33
Mail : cecile.dartois@dentaurum.fr

Atelier Coopération et Motivation
Docteur Marc Gérald Choukroun
6 octobre 2016 à Paris
Contact : Régine Coq
Tél. : 01 69 35 11 56
Mail : orthoplus@orthoplus.fr
Web : www.orthoplus.fr →

Retrouvez l'agenda sur le portail
www.edp-dentaire.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
maria.castagnetta@ormco.com
Web : www.ormco.fr

Orthodontic World Congress – Europe

6 - 7 - 8 Octobre 2016
à Porto Petro,
Majorque, Espagne

Contact : Elena Spodar
Tél : 02 47 40 24 04
Mail : gac-fr.cours@dentsplysirona.com
Web : www.dentsplygac.eu

L'orthodontie de l'adulte
Promo 2015
Session 5/5
du 8 au 10 octobre 2016
à Aix-en-Provence
Contact : Académie d'Orthodontie
Mail : contact@academie-orthodontie.fr
Web : www.academie-orthodontie.fr

Atelier de mise en œuvre
Education Fonctionnelle
Dr Marc Gérard Choukroun
et Mme Véronique Barthet Favart
13 octobre 2016 à Igny
Contact : Régine COQ
Tél. : 01 69 35 11 56
Mail : orthoplus@orthoplus.fr
Web : www.orthoplus.fr

Retrouvez l'agenda sur le portail
www.edp-dentaire.fr

CQP en ODF : 8^e module
Les anomalies du sens transversal
Les dispositifs fixes
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

Atelier LROC - Pliage
et Adaptation LROC
des Lip-Bumpers de Korn
Dr Bruno Bonnet
15 et 16 octobre 2016
à Ivry sur Seine

Contact :
Tél : 01 46 71 38 97
Mail : bbonnet-lroc-color@orange.fr
Web : www.insuffisance-faciale-bruno-bonnet.fr

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

Novembre

CQP en ODF : 9^e module
Les dispositifs fixes
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

Thermoformage - Atelier n°3
Traitements par gouttières
thermoformées selon
la technique Clear Move
Travaux pratiques avec
le matériel Erkodent
Mme Nathalie Guilbaud
21 novembre 2016 à Igny
Contact : Régine COQ
Tél. : 01 69 35 11 56
Mail : orthoplus@orthoplus.fr
Web : www.orthoplus.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 Office
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

Formation pour
les Assistantes ODF
M. Philippe Mollard
24 - 25 - 26 novembre 2016 à Paris
Contact : Elena Spodar
Tél : 02 47 40 24 04
Mail : gac-fr.cours@dentsplysirona.com
Web : www.dentsplygac.eu

Décembre

CQP en ODF : 10^e 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

L'orthodontie de l'adulte
Promo 2016, session 2/5
Du 03 au 05 décembre 2016
à Aix-en-Provence
Contact : Académie d'Orthodontie
Mail : contact@academie-orthodontie.fr
Web : www.academie-orthodontie.fr

Le système TGO
nouvelle génération
Dr Michel Le Gall
et Dr Pierre-Jean Soulié
4 - 5 décembre 2016 à Bordeaux
Contact : Elena Spodar
Tél : 02 47 40 24 04
Mail:
gac-fr.cours@dentsplysirona.com
Web : www.dentsplygac.eu

Conférence Plénière
4 et 5 décembre 2016 à Paris
Contact : Régine COQ
Tél. : 01 69 35 11 56
Mail : orthoplus@orthoplus.fr
Web : www.orthoplus.fr

Thermoformage - Atelier n° 4
Autres gouttières thermoformées
Travaux pratiques
avec le matériel Erkodent
Mme Nathalie Guilbaud
5 décembre 2016 à Igny
Contact : Régine COQ
Tél. : 01 69 35 11 56
Mail : orthoplus@orthoplus.fr
Web : www.orthoplus.fr

Les gouttières
d'éducation fonctionnelle
Dr P. Nicollean
5 décembre 2016 à Paris
Contact : Les séminaires Ormco
Tél. : 00800 30 32 30 32
Mail : Maria.castagnetta@ormco.com
Inscriptions :
Mail : contact@seminairesormco.com
Web : www.ormco.fr

L'éducation fonctionnelle
Dr P. Nicollean
5 décembre 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

Le système Damon :
Cours In-Office
Dr J.Y. Assor
8 décembre 2016 à Paris
Contact : Les séminaires Ormco
Tél. : 00800 3032 3032
Mail : Maria.castagnetta@ormco.com
Inscriptions :
Mail : contact@seminairesormco.com
Web : www.ormco.fr ■

Retrouvez l'agenda sur le portail
www.edp-dentaire.fr

Pour vos annonces dentaires, misez sur la force de diffusion de notre groupe !

AVEC NOS PACKS, DIFFUSEZ VOS ANNONCES



Sur internet : le site edp-dentaire

10 000 visiteurs par mois
30, 60 ou 90 jours

+ Orthophile
(lu par 50 %
des orthodontistes)

MAXIMISEZ VOTRE EFFICACITÉ AVEC :

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



Pour passer votre annonce dans Orthophile, une seule adresse :
www.edpdentaire.fr

onglet « petites annonces » Support téléphonique au 04 42 38 58 54

CABINET

Vente

31 - TOULOUSE

Réf. KOXW



Loue ou vend Cabinet professionnel Orthodontie ou Omnipratique, créé en 1990, 130m², 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

34 - MONTPELLIER

Réf. P3GE



Montpellier, beau quartier, praticien qualifié ODF, exercice féminin individuel orienté qualité, excellente patientèle, 70m², 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 omnipratique. 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

BELGIQUE

LIÈGE

Réf. D311

Cabinet d'orthodontie réputé à transmettre. Patientèle importante. Managé depuis 1990 par Ken Alexander (Millenium) qui est chargé d'organiser la transition. Staff expérimenté. Local et matériel adaptés.

Tél. : 00 32 476 567 309

Mail :

cabinet.ortho.liege@gmail.com

44 - LA MONTAGNE

Réf. YGSN



Vends cabinet d'orthodontie cause déménagement, bonne activité depuis 15 ans. Situé à « La Montagne » (44620 France). A 15 mn de Nantes, parking, Hyper U, activités médicales proches. Si vous êtes intéressé/e, merci de me contacter :

Tél. : 06 88 78 48 10

Email : liliane.yarza@sfr.fr

72 - LE MANS

Réf. TOAG

Cause retraite, vends avec les murs cabinet ODF, tenu 43 ans. Une heure TGV Paris Montparnasse. Local 107 m² + 3 box, plein centre-ville, accès facile (tram, bus). Locaux spacieux, climatisés, lumineux.

Bien équipé : logiciel Orthofast sur 4 postes MAC, stérilisation WH, 2 assistantes qualifiées, expérimentées et motivées. Extension possible, accompagnement si souhaité. Patientèle très agréable. Conditions intéressantes.

Tél. : 06 81 07 35 04

Mail : jpjouette_odf@yahoo.fr

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 luminaire 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

Pour vos annonces dentaires, misez sur la force de diffusion de notre groupe !

AVEC NOS PACKS, DIFFUSEZ VOS ANNONCES



Pour passer votre annonce dans Orthophile, une seule adresse :

www.edpdentaire.fr onglet « petites annonces »

Support téléphonique au 04 42 38 58 54

Sur internet : le site edp-dentaire

10 000 visiteurs par mois | 30, 60 ou 90 jours
+ Orthophile (lu par 50 % des orthodontistes)

MAXIMISEZ VOTRE EFFICACITÉ AVEC :

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



Le magazine pour mieux manager votre cabinet d'orthodontie



L'abonnement papier :
Orthophile directement
dans votre boîte aux lettres



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

Pour mieux gérer votre cabinet, **renvoyez-vite ce bon d'abonnement**
Abonnez-vous aussi en ligne sur www.edp-dentaire.fr



Bulletin d'abonnement

orthophile
MIEUX MANAGER SON CABINET D'ORTHODONTIE

OUI, je m'abonne
à **orthophile**

Nom : Prénom :
Adresse :
Code postal : | | | | | Ville :
Tél. : | | | | | | | | | |

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

.....@.....

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

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

Je retourne le bulletin
avec mon règlement par chèque
à l'ordre d'EDP SANTÉ :

ORTHOPHILE
Service abonnement
CS 60020
92245 MALAKOFF CEDEX
Tél : 01 40 92 70 58
Email : ortho@mag66.com

GUIDE PRATIQUE DE LA CCAM DENTAIRE :

L'art d'utiliser avec intelligence la nouvelle nomenclature



Tous les chirurgiens-dentistes, conventionnés ou non, doivent désormais appliquer la CCAM (classification commune des actes chirurgicaux), qui répertorie de façon exhaustive tous les gestes techniques dentaires réalisables au cabinet.

Chaque acte doit être coté selon les codes de cette nouvelle nomenclature, qu'il soit remboursé ou non. En cas de cotation erronée ou de mauvaise application, les chirurgiens-dentistes risquent de lourdes sanctions disciplinaires et financières. Mais l'introduction de ces nouveaux codes permet aussi certaines optimisations...

C'est dire l'enjeu de cet ouvrage, indispensable complément au cabinet dentaire des logiciels dentaires, qui eux ne font que transcrire les cotations. Sa lecture permettra à chaque praticien de comprendre et s'approprier la CCAM, ainsi que de mettre en application les nombreux conseils exposés.

Avec le Guide pratique de la CCAM dentaire, chaque chirurgien-dentiste a la possibilité de transformer une obligation, et d'utiliser la nouvelle nomenclature avec intelligence.

■ Guide pratique de la CCAM dentaire, Philippe Bessis
263 pages – 160 €

L'ENTREPRISE CABINET DENTAIRE



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

- Quel statut protège le mieux mes biens personnels ?
- Dois-je préférer un exercice individuel ou en société ?
- Quelles sont les formalités juridiques et administratives à respecter au moment de mon installation ?
- Quelles sont les modalités d'embauche et de licenciement d'un salarié ?
- Et bien d'autres questions encore ...

Avec ce livre de Jean-Paul Vassal, Docteur en droit et avocat à la Cour, chaque praticien dispose, maintenant, d'un guide pratique, simple et documenté pouvant répondre à toutes ses interrogations.

■ L'entreprise cabinet dentaire, Jean-Paul Vassal
229 pages – 58 €

FISCALITÉ, PLACEMENTS ET RÉDUCTIONS D'IMPÔT - 2013



L'année 2012 a été marquée par de très profondes réformes portant sur de nouvelles règles d'imposition des revenus et plus-values du patrimoine immobilier et financier, un nouveau dispositif d'investissement locatif, une nouvelle réforme de l'ISF...

Toutes ces dispositions sont analysées dans cette vingt-quatrième édition, avec leurs conséquences et les stratégies à mettre en œuvre pour contenir une facture fiscale de plus en plus lourde.

Actualisé sur Internet.

■ Gervais Morel, David Ecochard
396 pages – 33 €

LA SEL DE CHIRURGIENS-DENTISTES 4^e EDITION



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

Les auteurs accompagnent exclusivement des cabinets dentaires et forts d'une expérience de dizaines de passages en SEL, connaissent à la fois les difficultés rencontrées face à l'administration, au Conseil de l'Ordre, aux caisses... mais parfois avec votre expert-comptable lui-même. Cette expérience irremplaçable des auteurs dans les cabinets dentaires n'en fait pas pour autant des « tout SEL ».

Ils sont conscients que cette structure ne convient pas à tous les cas de figure et proposent une auto-évaluation correspondant à votre situation spécifique. Car on ne peut envisager de passage en SEL qu'en fonction de critères multiples, tels que l'âge du praticien, sa situation patrimoniale, son éventuel contrat de mariage, le niveau de son chiffre d'affaires, ses projets d'avenir, ses besoins en frais de vie, les associations potentielles... Découvrez une autre manière de développer vos revenus et votre patrimoine. Envisagez votre avenir professionnel avec un éventail de possibilités inaccessibles sans SEL, et en toute légalité. **Ouvrez-vous aux méthodes modernes de gestion des entreprises de santé.**

■ La SEL de Chirurgiens-Dentistes 4^e Ed.
David Tournier, Stéphane Vial.
140 pages – 48 €

**OÙ
LES TROUVER ?**

www.librairie-garanciere.com



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



orthocaps®

Traitements par aligneurs, architectes de sourires !

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

CERTIFICATIONS ORTHOCAPS :

MARSEILLE: 12 mai

MONACO: 27 juin

PARIS: 22 septembre

Renseignements & inscriptions :

Véronique JEANNIN - tél.: 03 88 40 67 40

Email : seminaires@rmoeurope.com



Distribué par



Dispositifs médicaux sur mesure, fabriqués par Orthocaps - Réservé aux professionnels - Non remboursé par les organismes d'assurance santé - Merci de respecter les conditions d'utilisation présentes sur l'étiquette - 03/12/2015

www.new-ortho.fr

NEW-ORTHO



Le leader de la vente à distance de matériel orthodontique

Découvrez notre éventail d'offres

SPÉCIAL PRINTEMPS

Valable du 2 mai au 12 juin 2016



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