

orthophile

MIEUX MANAGER SON CABINET D'ORTHODONTIE

NOUVELLE
FORMULE !



45

MANAGEMENT

COMMENT
MANAGER
LA GÉNÉRATION Z

ENTRETIEN

27

Dr Jaime Valenzuela
Moi, c'est l'occlusion...
et la France !

COMMUNICATION

38

Que répondre
aux
objections ?

GESTION

56

Me protéger
et protéger mes proches
en cas de pépin

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



orthocaps®

Solutions globales pour traitements par Aligneurs

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

CERTIFICATIONS ORTHOCAPS :

Renseignements & inscriptions :

Email : seminaires@rmoeurope.com

Dispositifs médicaux sur mesure, fabriqués par Orthocaps - Réservez aux professionnels - Non remboursé par les organismes d'assurance santé - Merci de respecter les conditions d'utilisation présentes sur l'étiquette - 01/09/2016



Distribué par



ALIASTM

Conçu par les Drs Kyoto Takemoto et Giuseppe Scuzzo

Le premier système autoligaturant passif lingual

Simplicité — Efficacité — Confort

ALIAS, LE NOUVEAU SYSTÈME LINGUAL ORMCO



NOUVEAU

LA PRÉCISION ET LA SIMPLICITÉ
DE LA TECHNIQUE LINGUALE

- ✓ Un slot carré .018" x .018"
- ✓ Une amélioration du confort patient grâce à la taille du bracket
- ✓ Une mécanique simplifiée d'arc droit
- ✓ Une facilité d'ouverture et de fermeture pour un gain de temps au fauteuil

ALIAS, UN PETIT SECRET ENTRE VOUS ET NOUS.



Cours de certification avec le Prs G. Scuzzo :
Le 10 & 11 Septembre 2016 à Paris
Le 10 & 11 Décembre 2016 à Paris
Contact : maria.castagnetta@ormco.com

Ormco France SAS
6 square de l'Opéra Louis Juvet
75009, Paris
Tél : 0800 71 39 39
Email : serviceclient@ormco.com
www.ormco.fr

ABONNEZ-VOUS SUR EDP-DENTAIRE.FR

DIRECTEUR DE PUBLICATION:

Jean-Marc QUILBÉ
direction@orthophile.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,
Bérengère BRISSY

RÉDACTION:

Dr Paul AZOULAY,
Anaïs BAYLE-BERNADOU,
Me Rudyard BESSIS,
Bérengère BRISSY,
Dr Alain CHANDEROT,
Francis FANELLI,
Olivia FERRANDINO,
Guylaine MASINI,
Rémy PASCAL,
Brigitte POSTEL,
Xavier RIAUD,
Dr Morton SOBEL

ABONNEMENT - MARKETING PETITES ANNONCES :

Céline BAIO
Sarah ESCOUBAS
Martine LARUCHE

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 1963-2142
EDP Santé 17,
avenue du Hoggar PA de Courtabœuf
BP 112 - 91944 LES ULIS CEDEX A

Crédit photo de couverture:
Istockphoto.com

Nous voici dans votre boîte aux lettres après plus de deux mois de pause, de réflexion et de remise en question... Vous tenez entre les mains la nouvelle version de votre magazine professionnel préféré. Votre magazine a changé sans renier ce qu'il était : nous avons relooké Orthophile pour qu'il soit plus « magazine », plus facile à lire avec un plus grand confort de lecture. À l'écoute de vos demandes et de vos remarques nous avons eu à cœur de repenser Orthophile pour garder l'essentiel : notre rôle d'accompagnement dans le quotidien de l'orthodontiste libéral.

C'EST LA RENTRÉE !

Communication, gestion, organisation, management et matériel composent toujours nos centres d'intérêt et d'expertise, avec une même constante : vous donner des outils pragmatiques pour analyser, comparer et faire évoluer votre pratique.

***Notre vocation
est de vous
accompagner dans
toutes les dimensions
de votre métier !***

Nous souhaitons également faire réagir nos fidèles abonnés – ainsi que nos nombreux nouveaux lecteurs –

à tous les sujets abordés dans nos numéros, les pages de courrier des lecteurs sont les vôtres pour une libre expression.

Nous avons rencontré ce mois-ci un praticien pas comme les autres, le Dr Jaime Valenzuela, venu du Chili nous donne sa vision de l'orthodontie (page 27) et nous avons ouvert grand les portes de Dentsply Sirona Orthodontics pour aller à la rencontre d'un fournisseur qui change d'envergure (page 31).

Bonne lecture ■

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

SOMMAIRE

N°48 | SEPTEMBRE 2016

07

ACTUALITÉS

27 | PORTRAIT

ENTRETIEN

Dr Jaime Valenzuela

31

ENVERS DU DÉCOR

Dentsply Sirona Orthodontics devient fabricant !

38 | CŒUR DE MÉTIER

COMMUNICATION

Que répondre aux objections ?

45

COMMUNICATION

Comment manager la génération z ?

52

COMMUNICATION

Comment répondre au téléphone ?

56

GESTION

Me protéger et protéger mes proches en cas de pépin

62 | VOUS

FORUM

66

AGENDA

72

PETITES ANNONCES

74

LECTURE



OPTIMISEZ LES TRAITEMENTS ORTHODONTIQUES DE VOS PATIENTS



BIOTECH DENTAL DENTOSMILE ΔALIGNERS

- 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
ΔTP 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. CE0086. Contre-indiqué lors de l'usage de médicaments traitant de l'ostéoporose ou pouvant provoquer une photosensibilité, de photosensibilité ou de sensibilité à la lumière, de mauvais hygiène orale, d'infection orale aiguë ou maladie parodontale, d'épilepsie. //

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.

INNOVATION

GlaxoSmithKline s'allie à Google pour développer des produits de médecine bioélectronique

GlaxoSmithKline (GSK) et Verily Life Sciences, la filiale santé de Google (groupe Alphabet), vont créer une coentreprise dont l'objectif sera de développer et commercialiser des produits bioélectroniques, qui ciblent les signaux électriques du corps en vue de traiter des pathologies chroniques.

Les deux partenaires vont investir jusqu'à 637 millions d'euros sur sept ans dans cette joint-venture, baptisée Galvani Bioelectronics. Son capital sera détenu à 55 % par GSK et à 45 % par Verily. Elle sera basée au sein du centre de R&D du groupe britannique à Stevenage (au nord de Londres) et aura également des activités chez Verily à San Francisco.

Galvani Bioelectronics, qui verra officiellement le jour d'ici la fin de l'année, devra

développer des dispositifs médicaux implantables miniaturisés pouvant modifier l'influx nerveux, notamment en cas d'irrégularités ou d'altérations des impulsions électriques. Avec Galvani Bioelectronics, GSK rejoint le nombre croissant de laboratoires pharmaceutiques qui parient sur les nouvelles technologies. Verily s'est déjà rapproché de Novartis pour un projet de lentille de contact intelligente et de Sanofi pour des travaux dans le diabète.



© alxpjn / istockphoto

LIRE

LA RECETTE DU SUCCÈS !



Connaissez-vous le secret de ceux qui réussissent tout ce qu'ils entreprennent ? Existe-t-il une « recette universelle », une méthode infaillible pour atteindre ses objectifs à coup sûr ? Si on observe de près ceux à qui tout réussit, alors il est possible de mettre en lumière, derrière chaque succès, un ensemble de principes fondamentaux qui conditionnent la réussite (ou l'échec) d'un projet, d'une personne ou d'une entreprise. Car le succès n'est que la conséquence d'un subtil dosage entre une bonne attitude : travailler, persévérer, se fier à son instinct, garder confiance en soi... et l'application de quelques règles de bon sens ! À l'appui de son expérience, de ses recherches, observations, études et analyses, l'auteur dénombre 69 règles pour perfectionner vos comportements, votre management et vos méthodes de travail.

69 règles du succès professionnel : Pour réussir en management, marketing, service à la clientèle... de Joseph Aoun, éditions Gereso, juillet 2016, 238 pages, 18 €

PRESSE SCIENTIFIQUE

Dr Alain Chanderot

L'ART D'ACCOMMODER LES RESTES

Quand l'incendie a ravagé les corps et les biens, seule subsiste parfois la trace osseuse et dentaire des malheureuses victimes. Les identifier est souvent difficile, y compris à travers les ADN subsistants. La structure fragile des concrétions en hydroxyapatite que sont les couronnes dentaires, souvent seules architectures macroscopiques identifiables, ont parfois tellement souffert qu'un souffle de vent peut les désorganiser. Devant ces difficultés, un ingénieur a élaboré un gel à répandre sur les éléments incinérés, en sorte d'en conserver la morphologie dans la mesure du possible. Les tests ont été menés de façon comparative sur des mandibules portées à combustion à 500°, dont un côté a été soumis à ce gel, et l'autre non, aux fins d'analyse. Les architectures ont ainsi été maintenues d'une meilleure façon du côté traité, et aptes à être confrontées au moins à une étude radiographique.

Berketa et coll, J Forensic Leg Med. 2015 juillet ; 33:76-9

The utilization of a commercial gloss spray in stabilization of incinerated dental structures.

REPÈRES > INDICATEURS INSEE *en indice (base 100 en 1977)

Croissance éco.

+0,0 %

au 2^e trimestre 2016

+0,5 % au 1^{er} trim. 2016

Chômage

10,2 %

au 1^{er} trimestre 2016

10,3 % au 4^e trim. 2015

Inflation

+0,2 %

en juillet 2016

-0,2 % en avril 2016

Consommation

-0,8 %

en juin 2016

+0,2 % en mars 2016

Climat des affaires

102*

en juillet 2016

(102 en mai)

LIRE



MANAGER AVEC LES PHILOSOPHES 6 PRATIQUES POUR MIEUX ÊTRE ET AGIR AU TRAVAIL

de Flora Bernard
Manager des personnes ou mener un projet à bien demande de questionner les évidences, d'adopter un langage clair qui suscite l'adhésion, de combattre les préjugés, d'asseoir sa pensée sur des arguments solides. Par la rencontre entre 6 philosophes (Épictète, Krishnamurti, Spinoza, Bergson, Arendt et Socrate) et 8 managers, l'auteur démontre dans ce livre que la philosophie peut nous livrer les ressorts nécessaires pour mieux agir et manager en entreprise.

Poche : 168 pages

Editeur : Dunod (4 mai 2016)

Collection : Management

Leadership

Prix : 20 €

Méditation

Le rhumatologue

Jean-Gérard Bloch observe, dans *La Croix*, en France un recours accru à la méditation. Près de 450 demandes d'inscriptions ont ainsi été enregistrées pour le diplôme d'université de médecine, méditation et neurosciences qu'il a créé en 2012 et qui ne peut accueillir que 60 étudiants.



Webdentiste TV salle d'attente

La salle d'attente « the place to be » pour informer les patients !

Webdentiste a ainsi développé un programme TV sur mesure dédié aux patients et diffusé en salle d'attente. Depuis 6 mois, plus de 400 cabinets ont déjà été équipés et l'engouement pour cette solution innovante ne baisse pas.

La TV salle d'attente de Webdentiste permet d'apaiser l'anxiété des patients, d'assurer un rôle de transmissions d'informations de prévention qui peut parfois manquer au praticien pendant la consultation, d'informer et de motiver les patients sur toutes les possibilités thérapeutiques et esthétiques que le chirurgien-dentiste est en mesure de proposer à ses patients.

La salle d'attente : une zone de décompression entre l'extérieur et le fauteuil

Une salle d'attente est un lieu souvent anxiogène pour les patients qui sont dans l'angoisse d'un avis, d'un diagnostic, d'une chirurgie...

Webdentiste a souhaité revaloriser le « média universel » de la TV pour en faire le meilleur vecteur de communication du praticien, en offrant aux patients un programme constitué de séquences d'informations ludiques et pédagogiques.

Ce programme, en plus de réduire la perception du temps d'attente, va permettre de valoriser les savoirs-faire du praticien mais aussi de motiver les patients sur des actes à valeur ajoutée : la pose d'implants, les facettes, les inlays/onlays...

Un patient mieux informé est un patient plus motivé !

L'accès à l'information *via* Internet a bouleversé les habitudes de consommation des français : nous sommes plus impatients, plus exigeants, toujours prêts à comparer... mais aussi animés d'une saine curiosité qui nous conduit certainement à être plus attentifs à notre santé en général. C'est une opportunité pour toute la profession dentaire : soigner des patients de mieux en mieux informés !

La TV salle d'attente est ainsi un outil formidable pour la communication interne du cabinet dentaire.

Rassurez, informez, divertissez...

L'information santé, lorsqu'elle est réussie, constitue un véritable lien entre le patient et le praticien. Le praticien va pouvoir complètement personnaliser son programme selon ses attentes : choix des séquences d'informations, des vidéos 3D, intégration de son propre contenu, mise en place de ses cas cliniques.

Les séquences pédagogiques se veulent à la fois rassurantes, divertissantes sans être trop légères. Un juste équilibre auquel veille le Comité de rédaction de Webdentiste.

Webdentiste

Tél. : 01 75 61 11 14

frouxel@webdentiste.fr

www.webdentiste.fr



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

CE *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



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)

Bain de bouche (Fluor 400 ppm)



SANS ALCOOL



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

VITE DIT...



© istockphoto / DrGrounds

Les recherches sur le clonage des cellules souches embryonnaires à partir de cellules adultes peuvent reprendre en Corée du Sud, après sept ans de suspension. L'université souhaite utiliser les cellules souches pour traiter par thérapie cellulaire des patients dont le cartilage cervical ou les nerfs optiques sont abimés. Le principe est de produire des cellules souches en transférant les noyaux de cellules somatiques humaines dans des ovules (dépourvus de noyau). (Les travaux sur les cellules souches avaient été arrêtés en 2009, suite au scandale du professeur sud-coréen Hwang Woo-suk, surnommé le King of cloning, condamné pour avoir falsifié les résultats de ses expérimentations.)

BIEN VIEILLIR



© bluecinema / istockphoto

ON VA COURIR ?

Le sport d'endurance stimule l'activité des télomères et pourrait ainsi retarder le vieillissement des tissus. Une telle activité favoriserait la production de Terra, des molécules protectrices.

Vatech Ezsensor soft

Un positionnement rapide et facile, confortable pour le patient



Le seul capteur souple apportant un confort pour le patient, une grande précision avec 33.7 paires de lignes.

La mise en place du capteur pour prendre une image dans la zone apicale est difficile. Le positionnement du capteur le long de la zone d'intérêt étant gêné par la dent antagoniste. L'EzSensor Soft, pliable avec ses bords souples, est facile à placer pour capturer une image de la zone apicale. L'EzSensor Soft minimise l'effet de racines tronquées sur l'image permettant ainsi une consultation rapide et minimise la distorsion de l'image lorsque l'on opte pour la technique de la bissectrice. La douleur est aussi largement diminuée. L'Ez Sensor Soft dispose d'un

capteur à bords souples et d'un rebord extérieur souple et arrondi qui va soulager au maximum la douleur des patients. Comparé au Capteur Intra-oral rigide, le niveau de douleur est diminué de 40 %. Grâce à son enveloppe extérieure souple, le risque d'endommager l'Ez Sensor Soft lors de chute est réduit.

- Un choix de différentes tailles : 1.0 / 1.5 / 2.0
- La plus petite taille de pixels : 14,8 µm
- Une structure souple en silicone
- La douleur diminuée de 40 % pour le patient

Vatech Global France
Tél. : 01 64 11 43 30
info@vatech-france.fr

PRESSE SCIENTIFIQUE

Dr Alain Chanderot

L'ACNÉ POSSÈDE UNE VARIANTE ENDODONTIQUE

Les analyses des échecs endodontiques étaient formelles, réalisant un consensus, et ciblaient à 97,5% les pulpes contaminées par enterococcus faecalis (*Henriques et coll., Jl of Endodontics, 14/5/2016 Microbial Ecosystem Analysis in Root Canal Infections Refractory to Endodontic Treatment*). Paradoxalement, dans le même numéro de cette revue très spécialisée qui propose le texte ci-dessus, un endodontiste, désespéré de ne pouvoir endiguer une infection canalaire, et voulant tirer au clair quelles souches étaient si résistantes à ses efforts, n'imaginait pas ce qu'il allait lever comme lièvre. En effet, contrairement à la tradition d'affirmer que ce sont essentiellement des entérocoques (dont le foecalis) qui sont nos ennemis de toujours, il a fait cultiver le contenu canalaire, quelle surprise d'y trouver les deux grands responsables de l'acné (propionibacterium acnes et staphylococcus epidermitis). À l'évidence il devait les retrouver sur les gants dont étaient nanties ses mains pendant l'intervention, et avaient récupéré les germes en touchant la peau des joues en les réclinant. L'affaire serait d'importance si ces causes étaient généralisées, puisque la seule option serait de changer de gants à chaque canal abordé (ce que proposent les auteurs) ou une décontamination de l'épiderme des patients, ce qui est une autre affaire.

Niazi et coll., Jl of Endodontics, 16 mai 2016 Glove Contamination during Endodontic Treatment Is One of the Sources of Nosocomial Endodontic Propionibacterium acnes Infections



Bracket Auto-ligaturant

Style Evolution

Premier clip **NiTi**
du marché

- L'un des plus petits brackets auto-ligaturants
- Solidité renforcée
- Évite la formation de la plaque dentaire

Existe en Roth, MBT et Damon*



* Damon est une marque déposée d'ORMCO

Dispositif médical Classe IIa/CE0434 DNV. Fabricant Aditek, réservé aux professionnels de l'art dentaire et non remboursé par les organismes de santé. Lire attentivement les instructions figurant dans la notice avant toute utilisation. Destination : soins dentaires orthodontiques.

SDC LA TRADITION DE L'INNOVATION

Retour sur événement

Soirée visioconférence Visiosmile



Le 22 juin 2016, la société DentoSmile, filiale du groupe Biotech Dental, a organisé sa première édition de soirée VisioSmile.

Cette conférence, totalement interactive, a été organisée en simultané sur deux sites à Paris et à Lyon et retransmise sur le web partout dans le monde. L'objectif était de donner la parole à des praticiens, utilisateurs DentoSmile, pour qu'ils partagent leurs expériences avec leurs confrères. Grâce à un duplex audiovisuel, des conférenciers de qualité, comme le Dr Sacha Yalicheff sur Lyon, les Drs Jean-Pierre Bourlon et Arash Zarrinpour sur Paris, cette visioconférence sur « la réussite de vos expériences DentoSmile » fut un succès : 150 praticiens répartis sur les deux sites et une centaine d'autres connectés en France et à l'étranger. Accompagner, informer et fédérer, trois mots clés sur lesquels DentoSmile a travaillé pour faire de cette visioconférence une réussite !

www.biotech-dental.com
www.dentosmile.fr

PATHOLOGIE

LE TRAUMATISME DES ATTENTATS AFFECTE ÉGALEMENT LA SANTÉ PHYSIQUE

Carole Damiani, docteur en psychologie clinique et spécialiste de l'aide aux victimes, chargée de mission à l'Inavem (Fédération nationale d'aide aux victimes et de médiation), souligne, quatre jours après l'attentat de Nice, « quand le psychisme est atteint, il y a des conséquences très souvent physiques » rapporte l'AFP.

Selon des spécialistes, « après avoir traversé une épreuve telle qu'un attentat, un traumatisme psychologique peut entraîner des risques accrus d'AVC, des maladies cardiovasculaires ou des troubles alimentaires ». Isabelle Chaudieu, chargée de recherche au sein de l'Unité Inserm 1061, indique en outre qu'« un stress chronique provoque un dysfonctionnement des systèmes de régulation du stress susceptible d'entraîner diverses anomalies : cardiovasculaires, inflammatoires, métaboliques, etc. ».

SCIENCES

Des implants innovants pour réparer le cartilage

Face à l'augmentation du nombre de personnes souffrant d'arthrose, des stratégies émergent afin de reconstruire le cartilage.

Une équipe de l'Inserm (Unité 1109 « Nanomédecine régénérative ostéo-articulaire et dentaire » Inserm/Université de Strasbourg), sous la direction de Nadia Benkirane-Jessel, a mis au point une nouvelle génération d'implants ostéo-articulaires. Leur étude, publiée dans *Trends in Biotechnology*, montre qu'en combinant des cellules souches et des facteurs de croissance de l'os, ces implants intelligents permettent de régénérer une articulation abîmée. Cette nouvelle génération d'implants est composée de deux compartiments : - le premier compartiment est une membrane nanofibreuse (à base de collagène et de polycaprolactone) conçue pour ressembler à la matrice extracellulaire entourant le cartilage. Des nanoréservoirs, recouvrant les fibres de cette



membrane, renferment des facteurs de croissance de l'os.

- le second compartiment est une couche d'hydrogel (d'alginate et d'acide hyaluronique) contenant des cellules souches dérivées de la moelle osseuse du patient. Ces cellules peuvent se différencier aussi bien en cellules de l'os (ostéoblastes) qu'en cellules du cartilage (chondrocytes).

Comparée à d'autres traitements, cette technologie offre une double action

thérapeutique : en plus de réparer le cartilage, elle régénère l'os sous-chondral situé juste en dessous.

Les chercheurs ont validé cette technique sur différents modèles animaux, et sont en attente de financement afin de lancer les essais cliniques de phase I chez l'homme. Si les essais sont concluants, cette technologie innovante permettra de réparer de façon robuste et durable les articulations en cas d'arthrose ou de lésions articulaires.

Highland Metals

Des fils couleur de dent



Highland Metals, Inc. annonce la sortie mondiale de leur nouveau fil esthétique. Le nouveau fil d'arcade propose la couleur des dents revêtement époxy et est disponible dans Super Elastic NiTi de Highland Metals est régulier des arcs en acier inoxydable.

Highland Métaux nouveaux fils orthodontiques cosmétiques passent par un procédé exclusif pour enrober les fils dans une solution d'époxy couleur des dents, ce qui crée la finition de la couleur des dents les plus durables dans l'industrie. Le revêtement époxy ajoute 0,002 « d'épaisseur pour les dimensions du fil, par exemple, 0,016 » revêtu à un « fil de base avec .014 .014 » forces appliquées.

Les fils dentaires de couleur sont disponibles en multipacks de formes rondes ou en arcs naturels rectangulaires.

« Pour célébrer le lancement de notre produit dans des arcs orthodontiques cosmétiques, nous avons jusqu'à 25 % de réduction de volume hors spéciales qui peuvent être appliquées aux commandes en fonction de la quantité achetée », a déclaré Heidi Helms, directeur Highland Metals marketing.

Highland Metals
+1 317-346-6655
highlandmetals.com

SURESMILE – LE CONTRÔLE ET LA PRÉCISION DU TRAITEMENT

Pourquoi ne pas utiliser les outils diagnostiques dernier cri pour visualiser et planifier à la fois les mouvements dentaires et les positions radiculaires?

A partir d'une empreinte optique intra-orale ou d'un scanner cone beam CBCT, les orthodontistes ont à leur disposition un jeu d'outils numériques complet leur permettant de faire un diagnostic 3-D, planifier le traitement, la chirurgie, recevoir les arcs préformés, mais aussi créer des gouttières aligneurs et faire du collage indirect pour un traitement orthodontique lingual, vestibulaire ou mixte.

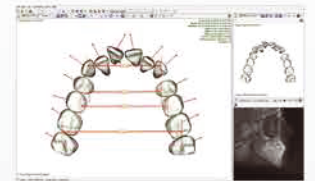


En savoir plus sur le site
www.suresmile.com

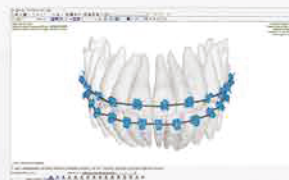
COMMENT ÇA MARCHE



1. Scanner 3D IN-VIVO



2. Diagnostic 3D

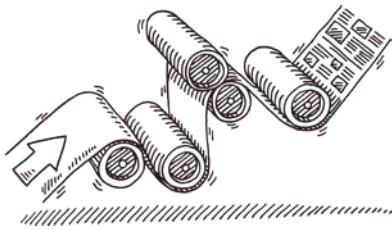


3. Planification de traitement



4. Fils formés par robotique

ON EST CONTENTS !



©FrankRampott / iStockphoto

LA PRESSE PROFESSIONNELLE PLÉBISCITÉE PAR SES LECTEURS

Une étude parue en juin 2016, réalisée par Ifop pour la Fédération nationale de la presse d'information spécialisée pour la 3^e année, montre que la presse professionnelle dans son ensemble est très bien perçue de son lectorat et répond de manière tout à fait adaptée à ses exigences et à ses attentes.

Ainsi, 92 % des lecteurs en ont une bonne opinion : un plébiscite qui se renforce depuis 2014. Cet avis positif apparaît fortement corrélé avec l'intérêt suscité, puisque d'après l'étude, les lecteurs expriment un intérêt de plus en plus fort à suivre l'actualité de leur profession (92 % ; + 8 points par rapport à 2014). Par ailleurs, les indicateurs employés pour qualifier la presse professionnelle sont quasiment tous à la hausse comparativement à 2014 : elle est jugée « de bonne qualité » pour 92 %, « crédible et fiable » à 91 % (+7), « utile dans l'exercice de son métier » pour 88 % des répondants (+8) et, elle « contribue [aux] besoins de formation » aux yeux de 75 % des professionnels questionnés (-1). Elle permet en outre pour 79 % des répondants de « progresser dans la pratique de [leur] métier ». Autre enseignement de l'étude menée par l'Ifop : la presse professionnelle suscite un fort niveau d'attachement. En effet, 81 % des lecteurs déclarent y être attachés et ils sont moins nombreux (-11 points) à déclarer pouvoir s'en passer.

Ormco Damon Clear Damon Clear 2 torques différenciés *



Désormais disponibles, les brackets Damon Clear 2 en *low torque* et *high torque* sur les centrales et latérales sup, *high torque* sur les canines. Performance et contrôle.

Le bracket auto-ligaturant 100 % translucide offrant 2 fois plus de contrôle de rotations** pour une finition minutieuse et un traitement plus rapide. Une solution esthétique pour adultes et adolescents soucieux de leur image, Damon Clear2 offre la performance et le contrôle nécessaires pour traiter une grande variété de cas.

100% translucide

Pour l'esthétique exceptionnelle qu'exigent les patients.

Glissière innovante Spintek

Pour des changements d'arcs faciles et rapides.

Contours arrondis

Pour un meilleur confort du patient.

Bracket auto-ligaturant

Élimine le besoin d'élastomères, contribue à une meilleure hygiène.

Base traitée au laser brevetée

Pour une fiabilité optimum du collage.

* Torques différenciés pour brackets canine à canine sup.

** Par rapport au Damon Clear, données disponibles.

Ormco

serviceclient@ormco.com

Tél. : 01 49 88 60 60

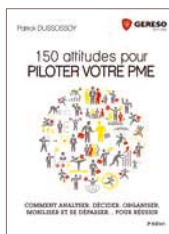
N° Vert Tél. : 0800 71 39 39

Fax : 01 49 88 60 88

N° Vert FAX : 0800 71 41 41

LIRE

CONDUIRE SON ORGANISATION VERS LA RÉUSSITE



Diriger son entreprise, créer sa propre société : un rêve d'accomplissement et un formidable challenge personnel ! C'est aussi un vrai métier qui demande de nombreuses qualités pour parvenir à développer la performance de son entreprise : passion, courage, fermeté et détermination, mais encore transparence, honnêteté, respect, maîtrise de soi... À travers le parcours d'un PDG qui a dirigé cinq entreprises très différentes, cet ouvrage répond aux nombreuses questions que se pose tout dirigeant : les fondements de l'entreprise, la constitution de son équipe, le leadership, la vision et la stratégie, le plan financier et de contrôle, la gestion de crise, le changement... Bien au-delà des conseils théoriques, l'auteur s'appuie sur ses propres expériences pour décrire ses pratiques, ses règles de décision et ses convictions. Il nous fait vivre tout ce que la fonction de dirigeant implique d'engagement, de tensions, mais aussi tout ce qu'elle apporte de liberté, de satisfaction et de réalisation de soi.

150 attitudes pour piloter votre PME : Comment analyser, décider, organiser, mobiliser et se dépasser... pour réussir de Patrick Dussossoy, éditions Gereso (3^e édition), juillet 2016, 297 pages, 23 €

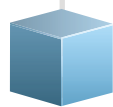
GROUPE EDMOND BINHAS



Une méthode de dentiste pour des dentistes



Une méthode complète, personnalisée et pratique



Une évolution en douceur, système par système

NOTRE PROCHAIN SÉMINAIRE

ORTHODONTIE

PARIS 29 & 30 septembre 2016

Connaître nos prochaines dates de séminaire ?
Contactez-nous



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

www.binhas.com

6 millions

de fumeurs ont arrêté le tabac. Selon une étude publiée fin juin, dans la revue *Addiction*, « 6 millions de fumeurs dans l'Union européenne ont arrêté le tabac en choisissant la cigarette électronique et 9 millions ont pu réduire leur consommation », selon l'analyse de l'Eurobaromètre 2014.

LIRE

« J'AI PEUR DE PERDRE MES DENTS : QUE FAIRE DOCTEUR ? »



Webdentiste et la SFPIO se sont associés pour éditer un ouvrage à destination des

patients. Lancé au Congrès de la SFPIO début juin 2016, l'ouvrage *J'ai peur de perdre mes dents : que faire Docteur ?* rédigé sous la direction d'Alain Borghetti a rencontré un vif succès. Cet ouvrage tout public répond aux questions sur le déchaussement des dents,

la pose d'implants, l'haleine... que les patients peuvent se poser. Il leur offre une meilleure compréhension des pratiques de la parodontologie et de l'implantologie.

Traité sous forme de questions/réponses, ce contenu simple et pédagogique est le support idéal pour tous les praticiens confrontés aux interrogations de leurs patients. Il est disponible gratuitement en version numérique pour une mise à disposition sur le site Internet des praticiens, ou sur devis en version papier pour la salle d'attente au 01 75 61 11 12.

www.webdentiste.fr

RMO FLI Mini Tubes

Les nouveaux FLI Mini Tubes désormais disponibles dans la gamme RMO



Spécialement conçus pour les secondes molaires, ils guident leurs éruptions de manière efficace et confortable.

Le confort du patient est amélioré grâce à un faible in-out, une finition lisse et des contours arrondis.

Leur base anatomique a été étudiée afin de permettre un positionnement aisé et un collage efficace. L'entrée évasée facilitera grandement le changement d'arcs.

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

Elemetrix

Suresmile lance Elemetrix

Basé sur la technologie digitale Suresmile déjà reconnue, Elemetrix change la façon d'aborder les aligneurs, le collage indirect et le diagnostic... au cas par cas. Intuitif et facile à utiliser, Elemetrix dynamise le cabinet à faible coût.

- Une conception des aligneurs entièrement ajustables – permettant de personnaliser les aligneurs selon les besoins tout au long de chaque traitement et à petit prix.

- Une gouttière de transfert vestibulaire pour collage indirect offrant un système 3D automatisé qui permet une évaluation digitale rapide et l'ajustement de la position des brackets. La précision des ajustements occlusaux et son design compact permettent de placer les brackets en toute confiance tout en améliorant le confort des patients.

- Le diagnostic
L'ensemble d'outils 3D pour modèles diagnostiques comprend une palette



importante de fonctions qui facilite le plan de traitement. Parmi elles, des outils de visualisation 3D fournissant 6 vues standard avec la possibilité de manipuler le modèle sous n'importe quel angle, des analytiques automatisées (DDD, largeur d'arcade) et des outils d'évaluation de qualité.

Elemetrix est compatible avec tout fichier STL provenant de n'importe quelle marque de scanner. Les scanners intra-oraux (optiques) sont fortement recommandés pour obtenir des ajustements précis et les meilleurs résultats.

Elemetrix
<https://www.elemetrix.com>
(en anglais)
michele.marinesco@orametrix.de

ODONTEC MINI MASQUE FACIAL

Un masque pour traitement précoce

En présence de déséquilibres squelettiques significatifs, des traitements précoces sont mis en place chez les jeunes patients.



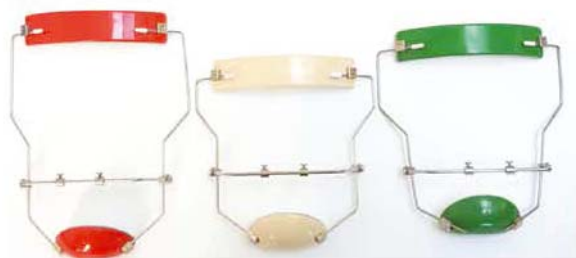
À la suite d'une forte demande de masques faciaux de très petites dimensions, la société Leone a créé un mini-masque facial multi-réglable pour compléter sa large gamme, dont la référence est : M0773-00 (couleur beige).

Entièrement en acier inoxydable et résine non toxique, ce

masque facial est ajustable verticalement ou horizontalement selon la nécessité. Tous les réglages sont ajustables avec des vis à tête hexagonale afin qu'ils soient parfaitement verrouillés. Le masque est muni de protections anallergiques dans les appuis au niveau frontal et mentonnier.

De petits curseurs permettent de positionner les élastiques sans blesser les commissures des lèvres. Le coloris beige a été privilégié car il est représentatif de la couleur la plus demandée.

Nos masques sont livrés avec la pochette pour le patient et la clef de verrouillage.



Odontec
Distributeur exclusif France des produits Leone
Tél. : 04 76 99 28 57
Fax : 04 76 99 70 16
www.odontec.fr

INNOVATION QUALITÉ PERFORMANCE
MADE IN FRANCE

Cires à mordu parfumées



Parfum Fruité
CP1682F



Parfum Bubble gum
CP1682B

Précelles



224.01 12,5 cm



224.02 12,5 cm

Pincès coupantes



Tranchants obliques
Carbure de tungstène
14 cm

Pince distale
Carbure de tungstène
14 cm

Miroirs photo ultra clairs



Contrasteurs



MZP215

MZP216

MZP217

MZP218

MZP219

Mélangeur tous alginates garantie: 2 ans



3055.00

**German Precision
in Orthodontics**

**Forestadent conclut
un partenariat avec le réseau
de cabinets libéraux
Hellodent**

Ce réseau qui regroupe une centaine de cabinets indépendants réuni en son sein des praticiens libéraux partageant les mêmes problématiques et souhaitant, grâce au réseau Hellodent, défendre leur vision de la dentisterie moderne à travers une synergie commune.

Les adhérents œuvrent ensemble pour l'amélioration des conditions d'accès à une dentisterie de qualité. La pression exercée actuellement par les complémentaires produit des effets extrêmement négatifs.

De nombreux praticiens français refusent cette fatalité du moins disant.

C'est pour ces raisons que le réseau s'est rapproché de Forestadent afin d'ajouter au catalogue des cabinets adhérents à la gamme d'aligneurs « Accusmile ».

Le dr Joe Kosta, directeur de Forestadent France, apportera le savoir-faire nécessaire aux omnipraticiens car nous dit-il, il existe de nombreux cas ou des patients adultes pourraient accéder à une solution esthétique grâce aux techniques d'aligneurs. Mais ces nombreux patients sont ignorants des solutions possibles et n'iront donc pas consulter un spécialiste en orthodontie pour cela, de plus il est nécessaire d'apporter une solution financière adaptée à chaque cas. Les orthodontistes ont tout à gagner dans cette démarche, car soit ils ne souhaitent pas s'occuper de ce « besoin non exprimé » soit s'ils le souhaitent, ils bénéficieront des cas complexes découverts par les omnipraticiens mais pour lesquels la solution d'aligneurs ne correspond pas.

C'est donc lors de la convention du réseau Hellodent à Paris que les participants ont pu assister à une formation animée par le docteur Nicolas Najm, orthodontiste et spécialiste des aligneurs depuis de nombreuses années.

La solution d'accompagnement envisagée entre Forestadent France et Hellodent est particulièrement intéressante puisque les membres de ce réseau bénéficieront d'une expertise permanente pour chacun des cas auxquels ils seront confrontés.

Les participants à cette journée ont pu se retrouver en soirée lors d'une sympathique croisière sur les bateaux mouches parisiens.

Forestadent Service Clients - Tél. : 03 88 35 67 25

www.forestadent.com

Hellodent : contact@hellodent.fr - Tél. : 0820 950 420





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

Existe en version JUNIOR
(goût adapté)



Fluorure + Neutraliseur d'Acides de Sucre™

-41% de nouvelles caries²

¹ Comparé à un dentifrice fluoré contenant 1450 ppm F- (monofluorophosphate de sodium) Cantore et al, J Clin Dent 2013;24-A32-44.

² Dans le cadre d'un programme de brossage supervisé et éducation à l'hygiène bucco-dentaire 4 fois par an comparé à un brossage non supervisé avec un dentifrice fluoré à 1000 ppm. Petersen et al, Community Dent Health, 2015; 32⁽⁴⁾:44-50.

Colgate-Palmolive SAS au capital de 6 911 180 euros. RCS 478 991 649. F-92700 Colombes



Colgate
VOTRE PARTENAIRE
EN SANTÉ BUCCO-DENTAIRE

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

67,5 milliards de dollars

C'est le coût des problèmes de santé dus au manque d'activité physique quotidien en 2013 dans le monde, selon une étude publiée dans une série de la revue *The Lancet*. Ce total se répartit en 53,8 milliards de dépenses de santé et 13,7 milliards de perte de productivité. Le coût réel pourrait être encore plus élevé, car leur évaluation inclut uniquement les cinq principales maladies associées à l'inactivité physique : maladie coronarienne, AVC, diabète de type 2, cancer du sein et du colon.

PERTURBATEURS ENDOCRINIENS

Des pays membres de l'UE critiquent le projet européen de réglementation

L'Endocrine Society (18 000 scientifiques et cliniciens internationaux), a indiqué que les propositions de Bruxelles concernant les critères de définition des perturbateurs endocriniens ne sont pas à même de protéger la santé publique.



123object / istockphoto

Selon l'Endocrine Society, les critères de Bruxelles ne prennent pas en compte l'état de la science en exigeant un niveau de certitude scientifiquement presque inatteignable pour classer une substance dans la catégorie des « perturbateurs endocriniens ». La société savante rappelle que plus de

1 300 études publiées dans la littérature scientifique font état de liens entre l'exposition aux perturbateurs endocriniens et des maladies ou des troubles sérieux. Plusieurs États membres de l'UE, dont la France, ont déjà exprimé leur désaccord avec les propositions de la Commission.

Dentaurum amda



Distalisation, mésialisation et rétention avec un appareil

amda (advanced molar distalization appliance) sert essentiellement à la distalisation des molaires supérieures.

Le professeur Moschos A. Papadopoulos est l'inventeur du système amda. Dentaurum a perfectionné cet appareil en étroite collaboration avec ce dernier. L'appareil fonctionne d'après le principe de la mécanique coulissante. L'élément actif est un ressort en nickel-titane encapsulé. La connexion entre l'amda et le fourreau palatin des molaires a lieu *via* un élément de connexion modulable (amda connector). Ceci permet une grande souplesse lors de l'adaptation du point d'application des forces et du mouvement dentaire souhaité.

L'amda peut faire l'objet d'un ancrage squelettique ou dentoalvéolaire.

Dentaurum
Mark Lavaud-Böttger
Tél. : 06 30 49 05 88



Une idée Leone



La tenue d'une bague . . . sans ses contraintes.
Une surface plus confortable pour le patients.
Les séparateurs ne sont plus nécessaires.
La maxi-base est maléable, ajustable à l'anatomie
de chaque dent.

La surface de collage, étudiée à partir d'une
bague anatomique, assure la tenue des tubes
pendant tout le traitement



Choisissez . . . votre tube

Tous nos tubes sont en technologie MIM
Ce qui leur apporte la précision, la résistance
et le zéro défaut.



Tube simple sur base
Tube double ricketts
Tube avec FEO sur base
Tube convertible simple sur base

Toutes techniques
Sachet de 10

Clickn'services

Optimiser la gestion des sollicitations

Ce système d'appel innovant sans fil est discret et très simple d'utilisation. Il améliore les échanges et diminue le temps d'attente des patients.



Sans installation, les boutons mis à disposition en salle de soin, salle de chirurgie, salle de stérilisation, radiologie, en secrétariat permettront au praticien de solliciter directement et en toute discrétion son assistante. Le personnel est instantanément avisé et pourra réagir rapidement pour être présent au plus vite. Les équipes gagnent en réactivité afin d'offrir un service toujours plus irréprochable. Utilisant une technologie sans fil radiofréquence, sans installation et totalement mobile, le système d'appel est simple d'utilisation et de mise en œuvre. Une simple pression sur le bouton d'appel déclenche le signal sonore et/ou la vibration du récepteur. Le pager, qui peut être porté en pendentif ou au poignet, affiche le numéro correspondant au bouton d'appel.

En fonction des besoins, il est possible d'utiliser jusqu'à 999 boutons et autant de récepteurs que nécessaire.

À l'occasion de la rentrée 2016, Clickn'Services propose un pack promotionnel à 250 € HT composé de deux boutons et d'un pager récepteur. La configuration et la livraison sont offertes en mentionnant le code « EDP » au moment de la commande. Ce pack est totalement évolutif en fonction des besoins. Un essai gratuit sans engagement est possible sur simple demande : info@clicknservices.com

Clickn'Services
info@clicknservices.com
www.clicknservices.com
 Tél. : 01 77 22 89 81

PATHOLOGIE

PERTURBATEURS ENDOCRINIENS ET ALTÉRATION DE L'ÉMAIL DENTAIRE



©wvoolzian / istockphoto

Dans son édition Science & Médecine, Le Monde publie une enquête sur les pathologies de l'émail dentaire, de plus en plus fréquentes. Les perturbateurs endocriniens augmenteraient ces pathologies, indique le journal.

« Quasiment inexistante dans les années 80, la MIH (hypominéralisation des molaires et des incisives), pathologie de l'émail décrite pour la première fois en 2001, peut être considérée comme une maladie émergente qui concerne 15 % à 18 % des enfants de 6 à 9 ans (âge moyen au moment du diagnostic) ».

Sylvie Babajko, directrice de recherche Inserm au sein de l'Unité 1138 « Centre de recherche des Cordeliers » souligne : « des faisceaux d'arguments laissent penser que les perturbateurs endocriniens y contribuent certainement, dont le BPA, les PCB et la dioxine ».

J.O DE RIO



©D.R.

BRAVO PIERRE !

Le véliplanchiste français Pierre Le Coq s'est emparé de la médaille de bronze lors des jeux olympiques à Rio.

Pierre Le Coq a remporté la médaille de bronze en planche à voile (RS:X), la première médaille pour la voile tricolore dans ces Jeux Olympiques de Rio, en août dernier. Le Français, quatrième avant cette douzième (et dernière !) régata, a dépassé le Polonais Piotr Myszka pour s'offrir la troisième place avec 103 points, donnant à la France sa 20^e médaille olympique.

Toute la rédaction adresse ses félicitations au champion !



L
R C



Bientôt !

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
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

GC Orthodontics
GLOBAL EXPERTS IN ORTHODONTICS



RMO Starter Dental Monitoring

Six photos par mois... et c'est tout !

Le Starter Monitoring est une nouvelle offre de monitoring basée uniquement sur les photos. Plus besoin de modèle 3D de départ, le Starter Monitoring est facile à démarrer, et permet, en toute simplicité, d'opérer un suivi visuel des cas ne nécessitant pas de mesures quantifiées.



Le Starter Monitoring est le parfait complément aux visites de contrôle, donnant chaque mois un aperçu de l'évolution d'un traitement ou d'un prétraitement, et de la santé bucco-dentaire du patient. Les photos prises régulièrement par le patient viennent s'ajouter aux documents à disposition de l'orthodontiste, sans travail en plus pour l'équipe. Le processus d'examen-photo est simplifié, avec seulement

six photos à prendre par mois, depuis diverses angulations, pour un aperçu complet de l'occlusion, des appareils, de la santé et de l'hygiène bucco-dentaires des patients. Il est très simple de comparer les photos, d'utiliser les outils de communication afin de stimuler la motivation du patient, ou d'établir un lien de confiance avec les parents des jeunes patients.

La gamme Dental Monitoring

Ces solutions sont sans engagement : il est possible de commencer et stopper au moment de son choix, ou encore de stopper le monitoring après une durée prédéterminée. La facturation est mensuelle et basée exclusivement sur le nombre de monitorings actifs lors du mois écoulé.

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

PRESSE SCIENTIFIQUE

Dr Alain Chanderot

AUTOUR DU FIL DENTAIRE : UNE FORME DE GUERRE CIVILE

Une fois qu'une démarche s'est incrémentée au sein d'un mode de vie, il est difficile de la remettre en question. Dans les pays anglo-saxons, surtout Etats-Unis et Canada, le fil dentaire est devenu un passage presque culturellement obligé, et il existe même des cérémonies collectives au cours desquelles des milliers de participants se glissent dans un seul élan, leur fil dentaire entre les dents. Cela tient à la certitude bien ancrée que le fil est un élément incontournable de l'hygiène dentaire, en parallèle au brossage. Dans d'autres lieux, ce sera le cure-dent en plume d'oie, ou le bâtonnet en bois à fibres mousses. Mais des travaux statistiques scientifiques plus élaborés que le simple sentiment ressenti de confort dû au passage d'un fil, mettent à mal l'intérêt de ce geste machinal dans la prophylaxie carieuse. Certains y voient peu de preuves concernant son vrai mérite, sinon de prouver son engagement dans sa propre santé. Ses défenseurs déclarent que « l'absence de preuves de l'efficacité ne certifie pas qu'il ne soit efficace ».



©jack0m / istockphoto

Les grandes associations professionnelles comme celle des parodontologistes crient au scandale, et maintiennent leurs préconisations. Seulement, il y aurait anguille sous roche : des preuves certaines que publications, enquêtes et commentaires fussent commanditées par les laboratoires (comme Johnson et Johnson), qui, outre les milliers de mètres de fils, saupoudreraient celles-ci de subventions bien sonnantes et trébuchantes. À juger par les commentaires contradictoires publiés à ce jour, on peut dire que les couteaux sont tirés, pour couper le fil où y pendre ses adversaires.

Edwards, Dr Bicuspid 3 août 2016
Dental groups back flossing after critical report

SPÉCIALISTE
DE LA
RADIOLOGIE
DENTAIRE

Dental Pioneer
VATECH



NOUVEAU PACK OFFRE SPÉCIALE DE LANCEMENT*

EzSensor **Soft**

- Capteur révolutionnaire souple
- Tablette avec application dédiée pour une utilisation mobile
- Garantie exceptionnelle de 5 ans

* voir conditions générales de vente



www.vatech-france.fr

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

Soigner Zen.

Dispositif Médical Classe IIb / CE 0 120

Produit non remboursé par les organismes de santé.

Nous vous invitons à lire attentivement les instructions d'utilisation.

Librairie Garancière

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

www.librairie-garanciere.com





ENTRETIEN AVEC

Dr Jaime Valenzuela

Moi, c'est l'occlusion... et la France !

Propos recueillis par Guylaine Masini

Depuis cinq ans le Dr Jaime Valenzuela et sa famille se sont installés en France à Biarritz, dans les Pyrénées-Atlantiques, et dans quelques semaines, sa plaque sera posée à Anglet pour une pratique en orthodontie exclusive. Chilien, originaire de Santiago, la capitale du pays, il sort diplômé en 2001 de la faculté d'odontologie de Santiago : « *Au Chili, les choses sont sensiblement différentes de ce qui se passe en France pour devenir spécialiste, explique le Dr Jaime Valenzuela. Nous devons d'abord exercer comme dentiste, acquérir une expérience solide en omnipratique avant de pouvoir nous former à l'orthodontie. J'ai suivi cette voie : obtenir mon diplôme de dentiste, pratiquer, puis me perfectionner en occlusion, indispensable, et enfin entreprendre une formation pour devenir orthodontiste exclusif, en 2008.* » Au Chili, aucun étudiant fraîchement diplômé en omnipratique ne peut prétendre intégrer la formation en ODF et la spécialité d'orthodontiste exclusif est reconnue et strictement encadrée par l'État.

CHILIEN, LE DR JAIME VALENZUELA S'EST INSTALLÉ EN FRANCE IL Y A UN AN ET DEMI. TRÈS ACTIF, IL REVIENT SUR LES DIFFÉRENCES DE PRATIQUE D'UN CONTINENT À L'AUTRE. RENCONTRE.

Notre praticien chilien commence sa pratique avec un ami et associé et croise la route d'une Biarrote qui deviendra son épouse. Les portes d'un nouveau continent s'ouvrent, après une première expérience en Amérique du Sud, la famille part s'installer en Europe. De France, il commence tout d'abord par une collaboration en Espagne en faisant des aller/retour quotidiens. Le Dr Jaime Valenzuela qui était entré en contact avec le célèbre Domingo Martin du groupe FACE *Advanced Orthodontics Postgraduate Course* et commence avec lui une riche et intense collaboration à San Sebastian, en Espagne. « *Nous avons décidé avec mon épouse qu'après trois ans de vie en Amérique du Sud, nous alternerions avec trois ans en Europe... et cela fait cinq ans que nous sommes ici ! s'amuse le Dr Valenzuela.* » →



Le Dr Valenzuela au fauteuil avec une patiente, à Anglet

BIO EXPRESS

- **Dentist from the University of Chile**
- **Dental Surgery from the University of Chile (Degree validated by the University of Sevilla)**
- **Master's Degree in Orthodontics and Orthopedics Dentomaxilar from the Universidad Mayor, CHILE**
- **Member of the Spanish Orthodontics Society and Dentofacial Orthopedics (SEDO)**
- **Member of Chilean Society of Orthodontists (SORTCHILE)**
- **Private practice limited to orthodontics in San Sebastian, SPAIN**
- **FACE Member (Provisional)**
- **Membre de la SFODF**
- **Pratique privée de l'orthodontie à Anglet (France)**

→ **Une longue route administrative**

À son arrivée sur l'ancien continent, le Dr Jaime Valenzuela doit valider son diplôme de chirurgien-dentiste pour travailler en Espagne : il réussit à le faire reconnaître mais n'obtient pas l'autorisation de travailler, alors qu'en France, il a le droit de travailler, mais pas dans sa profession ! Contre toute attente, les chemineurs administratifs se révèlent plus simples en France (de par son mariage avec une Française) qu'en Espagne et il obtient et l'autorisation de travailler et la reconnaissance de sa spécialité. La langue parlée à la maison étant l'espagnol (son épouse étant bilingue), il arrive, il y a cinq ans sur le sol français sans parler un mot de la langue de Molière ! Aujourd'hui son français est fluide et d'excellent niveau, et il lui est possible d'envisager s'installer ici. C'est en donnant une conférence au sein du groupe FACE pour le perfectionnement des orthodontistes qu'il rencontre celle avec laquelle il décide de s'associer, le Dr Marie-Laurence Vignes-Auritch : *« Je n'ai jamais travaillé seul, et je n'ai jamais voulu le faire, explique le Dr Valenzuela. Je veux pouvoir discuter à propos des cas complexes, échanger sur les nouvelles techniques... la discussion entre confrères ouvre des solutions auxquelles on ne pense pas forcément lorsqu'on est seul. C'est à la fois intéressant et stimulant. »* Fils de professeur l'enseignement fait partie de ses gènes et il a, dès qu'il a pu, il a transmis ce qu'on lui a appris : *« Je suis issu d'une famille de professeurs, mais très tôt j'ai été attiré puis poussé pour faire médecine. J'adorais la biologie, le contact avec les gens... puis ma sœur est tombée malade et j'ai alors compris que je ne pouvais pas envisager d'être confronté au quotidien à des enfants qui souffrent. Je me suis alors orienté vers le dentaire, puis l'orthodontie me spécialisant dans les troubles des ATM. »*

« Partout pareil »

Le constat de notre praticien itinérant après des expériences au Chili, en Espagne puis en France, c'est que *« La demande en traitement des patients est la même où que l'on soit, tranche le Dr Valenzuela. Ce qui va changer les tendances sont les politiques de santé et les assurances de santé publiques ou privées. Nous n'avons pas au Chili de Sécurité sociale comme en France, mais les parents amènent leurs enfants pour des bilans. Ailleurs qu'en France, la part d'adultes dans la patientèle est plus importante, mais je vois que ce phénomène arrive ici aussi. C'est très intéressant parce que les cas sont souvent plus complexes et dans le volet clinique et dans le rapport au patient. La capacité d'adaptation des adultes n'est pas la même que celle d'un enfant ! »*. L'école du Dr Roth (de San Francisco) que suit le Dr Valenzuela travaille



*Fils et frère
de professeurs,
le Dr Jaime Valenzuela
a le goût de la
transmission et rêve,
un jour, d'enseigner
au Chili...*

« LE TOUT NUMÉRIQUE REND DE MERVEILLEUX SERVICES, NOUS NE COMPTONS PAS NOUS EN PASSER ! »

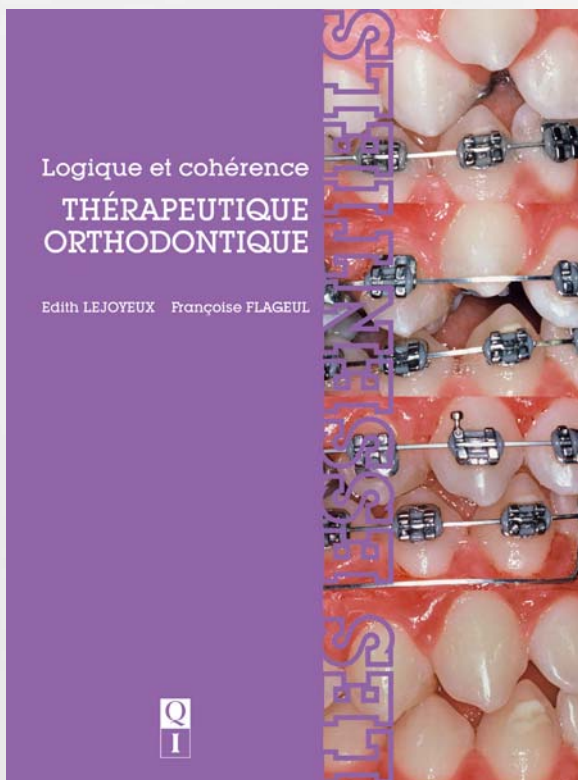
beaucoup sur les objectifs et s'aide d'articulateurs pour les diagnostics : « Nous donnons beaucoup d'informations, aux parents s'il s'agit de jeunes patients ou aux patients adultes, développe Jaime. J'utilise les mini-vis de la marque Forestadent depuis deux ans que ce soit avec les enfants comme avec les adultes, ça n'a pas été facile à expliquer et il faut parfois du temps pour convaincre, mais lorsque nous sommes d'accord sur les objectifs, les patients suivent. Parfois, les compromis qu'ils demandent ne correspondent pas à mes objectifs, je leur conseille alors de trouver un praticien qui saura mettre en place les solutions qu'ils ont en tête, mais je refuse de proposer un traitement dans lequel je ne crois pas pleinement. » Fin pédagogue, il sait utiliser des formules qui font mouche pour remporter l'adhésion de ses patients en besoin de réassurance : « Je leur dis que l'on peut aller d'Anglet à Paris dans le confort et la précision d'une Ferrari, on peut aussi y arriver dans une vieille 2CV, mais cela sera moins confortable, prendra plus de temps... si on y arrive ! »

Un pied en Espagne, un pied en France

Le Dr Jaime Valenzuela a décidé de continuer à travailler auprès du Dr Domingo Martin, en tant que spécialiste des ATM, pour poser les mini-vis et former les praticiens, au moins un jour par semaine. Il se partagera entre San Sebastian et Anglet. L'organisation du cabinet est sensiblement différente : « En Espagne nous avons six fauteuils et une assistante par fauteuil à laquelle nous donnons nos instructions. Ce sont elles qui enlèvent les fils, nettoient les dents... les praticiens collent les brackets et ne font que ce qui est technique et complexe. Le rôle des assistantes est bien plus limité en France, aussi nous n'avons pas prévu d'avoir autant de fauteuils. » En ce moment la Selarl est en train d'être constitués, les rendez-vous chez les banques, les comptables et les fournisseurs se succèdent, le local en passe d'être acheté et entièrement équipé à neuf. Le Dr Jaime Valenzuela a l'habitude de travailler avec les toutes nouvelles technologies : « J'utilise le scanner intra-oral, le cone beam et l'imagerie 3D pour les ATM notamment. Le tout numérique rend de merveilleux services, nous ne comptons pas nous en passer ! » En ce qui concerne le personnel, notre praticien voyageur compte recruter une assistante « à former » : « Je préfère m'appuyer sur une jeune assistante qui n'a pas encore travaillé, et qui n'a pas pu acquérir de mauvaises habitudes ou d'autres habitudes tout simplement... et la former moi-même à l'orthodontie que je pratique. Rien de tel qu'une feuille blanche. » To be continued... ■

[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 :

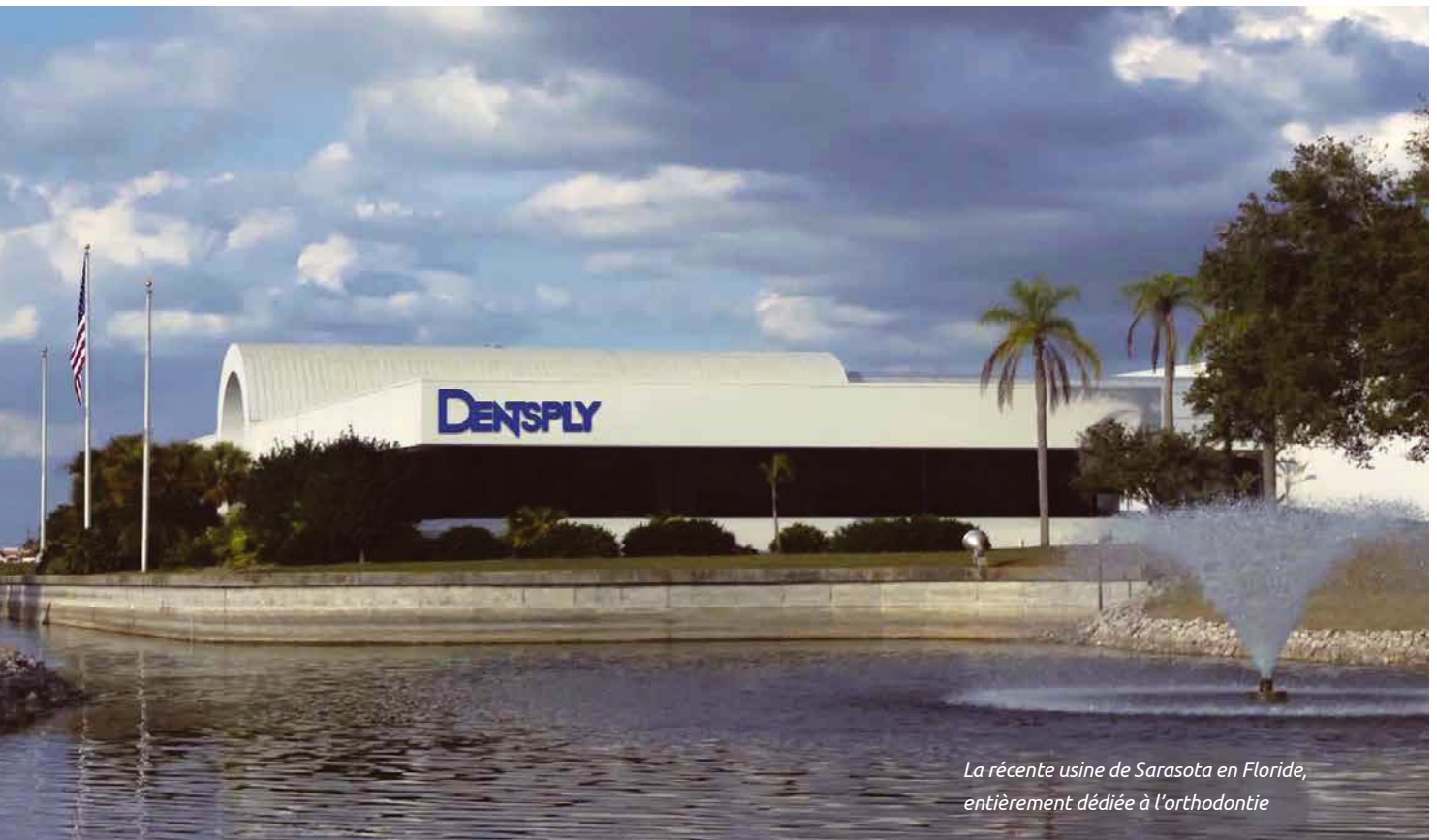
Ville :

Téléphone :

E-mail :@.....

Date et signature :

Librairie Garancière



La récente usine de Sarasota en Floride, entièrement dédiée à l'orthodontie

Partenaire de recherche et de développement de la communauté orthodontique, Dentsply Sirona Orthodontics permet depuis maintenant 40 ans que les recherches des orthodontistes les plus créatifs bénéficient au plus grand nombre. Nous pouvons notamment compter le développement de l'arc droit, les alliages à mémoire de forme, les brackets autoligaturants, les ancrages vissés... au nombre des innovations portées par la marque. L'entreprise a changé de dimension par le jeu des rachats successifs et en devenant aujourd'hui fabricante.

Dentsply Sirona Orthodontics devient fabricant !

Partenaire de recherche et de développement de la communauté orthodontique, Dentsply Sirona Orthodontics permet depuis maintenant 40 ans que les recherches des orthodontistes les plus créatifs bénéficient au plus grand nombre. Nous pouvons notamment compter le développement de l'arc droit, les alliages à mémoire de forme, les brackets autoligaturants, les ancrages vissés... au nombre des innovations portées par la marque. L'entreprise a changé de dimension par le jeu des rachats successifs et en devenant aujourd'hui fabricante.

Partenaire de recherche et de développement de la communauté orthodontique, Dentsply Sirona Orthodontics permet depuis maintenant 40 ans que les recherches des orthodontistes les plus créatifs bénéficient au plus grand nombre. Nous pouvons notamment compter le développement de l'arc droit, les alliages à mémoire de forme, les brackets autoligaturants, les ancrages vissés... au nombre des innovations portées par la marque. L'entreprise a changé de dimension par le jeu des rachats successifs et en devenant aujourd'hui fabricante.

Partenaire de recherche et de développement de la communauté orthodontique, Dentsply Sirona Orthodontics permet depuis maintenant 40 ans que les recherches des orthodontistes les plus créatifs bénéficient au plus grand nombre. Nous pouvons notamment compter le développement de l'arc droit, les alliages à mémoire de forme, les brackets autoligaturants, les ancrages vissés... au nombre des innovations portées par la marque. L'entreprise a changé de dimension par le jeu des rachats successifs et en devenant aujourd'hui fabricante.

Un marché mature donne naissance à un mastodonte

La rationalisation du paysage industriel orthodontique français provoque des rachats successifs et des changements de marques auxquels les clients sont habitués. L'entreprise Dentsply Sirona Orthodontics ne fait pas exception : née du rachat de ses distributeurs exclusifs, la Société d'orthodontie française (la SOF) a été rachetée par GAC qui elle-même a été rachetée par Dentsply qui vient tout juste de fusionner avec Sirona ! « *Ce rapprochement offre une belle complémentarité de gammes, explique Benoit Werner chef de produit chez Dentsply Sirona Orthodontics, mais certains clients peuvent être inquiets*

Dans sa nouvelle usine à Sarasota en Floride (États-Unis), Dentsply Sirona Orthodontics fabrique ses propres produits pour tous les besoins de l'orthodontiste. Cette nouvelle activité de fabricant vient ajouter une corde à l'arc de l'entreprise qui accompagne les orthodontistes depuis 40 ans tant pour les techniques, les services, les logiciels, le support clinique...

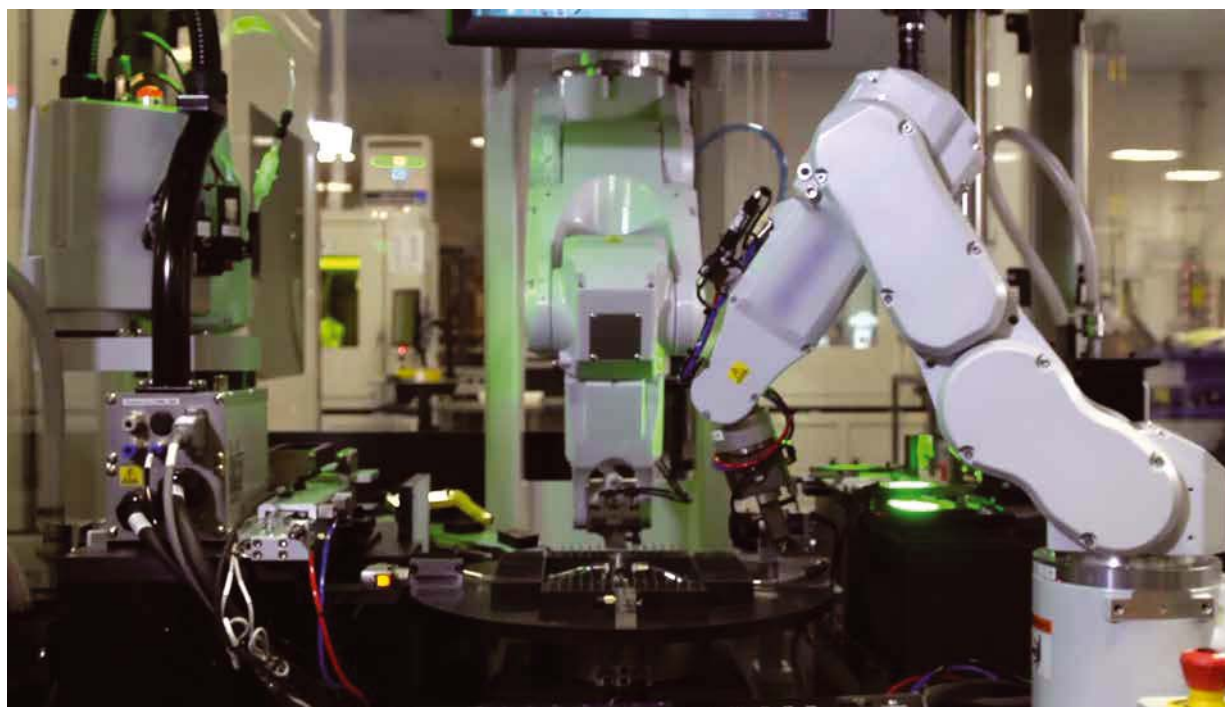
Rencontre avec Dominique Mondou son directeur général et Benoit Werner, chef de produit international.

Texte : Guylaine Masini

Photos : DR



Vue de l'usine de Sarasota, entièrement automatisée



→ face à un tel mastodonte... venant moi-même dans mon expérience professionnelle précédente du monde hospitalier, ce type de fournisseurs de solutions globales est monnaie courante. C'est un gage de sécurité et de sérieux. Les utilisateurs, nos clients, doivent avoir accès à une solution globale, commander les produits du même groupe à un seul interlocuteur.

Nous travaillons pour accompagner de A à Z les orthodontistes qui nous accordent leur confiance, le plus simplement possible. »
« En effet avec la fusion Dentsply Sirona

Orthodontics, poursuit Dominique Mondou, directeur général de Dentsply Sirona Orthodontics, il existe de moins en moins de séparation entre l'équipement, le consommable et la clinique. Cela répond à une attente très forte des praticiens pour être plus efficaces. Cela peut leur permettre de donner moins de rendez-vous à un patient, tout en restant tout aussi efficace : optimiser les protocoles depuis la première visite, la collecte d'information, le diagnostic et le traitement. Les outils numériques peuvent aider dans cette démarche : ils font des mesures automatiques, des évaluations, simulations. Les cabinets d'orthodontie possèdent de plus en plus de systèmes et d'outils, nous pouvons les aider à passer de l'un à l'autre aussi facilement qu'il est facile de se servir d'un bijou de technologie comme un iPhone ! »

Devenir fabricant et maîtriser son destin

Plus que les ré-organisations industrielles, ce qui est à marquer d'une pierre blanche dans l'histoire de la société est son changement récent de stratégie : Dentsply Sirona

Orthodontics est devenu fabricant. « Ça n'était pas le cas il y a quelques mois, précise Benoît Werner, nous ne maîtrisons pas la chaîne entièrement. Désormais nous sommes aux manettes de 100 % du process : de la R&D au produit final en passant par la fabrication. » L'élément qui a déclenché ce changement est l'accident nucléaire de Fukushima qui

a privé la marque de certains de ses produits pendant plusieurs mois. Une tragique leçon qui a poussé les dirigeants de Dentsply Sirona Orthodontics à sécuriser

leur chaîne d'approvisionnement : « L'idée directrice était d'assurer la continuité du service et fournir nos clients, détaille Benoît Werner. Il ne s'agit pas de se détacher de nos partenaires, mais bien de sécuriser nos stocks. Nous avons su mettre en place des partenariats gagnant/gagnant. » « La volonté que nous avons affichée dans la division orthodontie de Dentsply Sirona complète Dominique Mondou, directeur général, est clairement de passer de distributeur à fabricant. Nous souhaitons nous sécuriser d'une part en effet et également accompagner au mieux la profonde mutation que vit la profession vers le numérique. La technologie prend une part de plus en plus importante dans le domaine industriel de la dentisterie et de l'orthodontie en particulier. Le digital nous ouvre les portes d'un nouvel univers, avec une information clinique plus fine avec l'imagerie, des aides au diagnostic et à la fabrication. Nous sommes dans une évolution plus lente et mesurée que dans d'autres secteurs d'activité : le médical a besoin de preuves et de temps pour se lancer massivement dans une nouvelle technologie, mais la mutation est en marche... »

« Les cabinets possèdent de plus en plus d'outils, nous pouvons les aider à passer de l'un à l'autre aussi facilement qu'il est facile de se servir d'un iPhone »



Ci-dessus : Centre de soudage de très haute précision de Tours qui expédie chaque jour vers les cabinets d'orthodontistes des centaines de bagues soudées.

Ci-contre : Zoom sur le travail minutieux d'un soudage de bague

Plus de 700 000 bagues soudées par an

Pour satisfaire ce besoin de contrôler leur destin et de rester les maîtres de leur innovation (avec le lancement sur le marché d'un nouveau produit par trimestre), une usine de 10 000 m² est sortie du sol en Floride, ultra-moderne, de la haute technologie de production qui fabrique des brackets, tubes, bagues et fils. La création de cette usine, tout comme l'unité de production de Tours, n'a pas pour autant diminué les relations avec les fabricants partenaires historiques de la marque, cela a créé un nouveau type de partenariat, très étroit. L'unité de production française est spécialisée dans les bagues et il sort chaque année du site plus de 700 000 bagues haut de gamme qui seront distribuées dans toute l'Europe. « Nous sommes particulièrement reconnus pour la qualité du soudage : nous sommes au-dessus des standards de qualité exigés par les normes les plus exigeantes, se félicite Benoît Werner. Nos bagues comptent plus de points de soudage que les autres... plus de contrôles aussi. Nous avons mis en place quatre points de contrôle différents et les process sont en train de tous s'aligner sur la sur-qualité de nos usines. » Sur les lignes de production du site Tourangeau, 25 personnes sont spécialisées dans les bagues sur les 100 employés →

EN CHIFFRES

9 360

produits au catalogue

200

jours de formation par an

+ 700 000

bagues soudées par an



Au technocentre de Marseille, un technicien en train de réaliser un aligneur

Service de Recherche et Développement de l'usine Dentsply Sirona Orthodontics en Floride

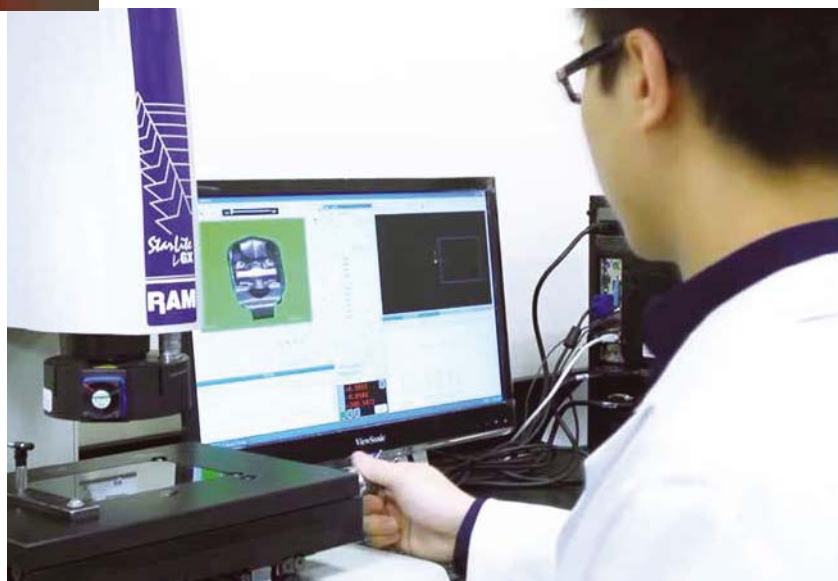
→ que compte le site au total. Le site de soudage permet de proposer sous trois-quatre jours des bagues personnalisées à la demande selon la prescription souhaitée. Un technocentre à Marseille complète l'arsenal, il fabrique des appareillages à la prescription et réalise tout type d'appareillages orthodontiques mettant en œuvre le numérique : « C'est de la "customisation de masse", le digital offre de personnaliser pour un patient précisément à la demande d'un praticien, résume Dominique Mondou. Nous sommes dans des standards très proches de ceux de l'horlogerie : plus l'appareillage est précis, meilleur sera le résultat

« Nous créons des solutions pour les orthodontistes et avons besoin d'un dialogue constant pour y parvenir »

du traitement, à la fois dans le temps et dans la correction. » Pour parvenir à ce niveau d'exigence, les contrôles qualité ont lieu tout au long du processus de fabrication : « C'est une nouvelle façon de penser le contrôle qualité. Ils ont lieu tout au long de la production, et non pas à la fin seulement pour sanctionner le travail effectué. Des systèmes de contrôles existent dès l'étape R&D ! »

Des besoins similaires, des attentes différentes

La recherche et le développement concentrent de gros efforts financiers : « La connaissance clinique est aussi importante que la technique, explique Dominique Mondou, directeur général de Dentsply Sirona Orthodontics, l'une de nos plus grosses équipes est celle de la R&D. Nous mettons autour d'une même table des cliniciens et des ingénieurs : les ingénieurs sont là pour traduire les besoins cliniques et les cliniciens valident les choix des ingénieurs avec les "voice of customer" que nous consultons ». Si les besoins sont mécaniquement les mêmes partout



dans le monde, on observe toutefois des différences dans les attentes esthétiques selon les pays : « En Asie, l'influence culturelle implique une plus grande discrétion dans les traitements et la demande de céramique est plus forte qu'ailleurs. En Europe, ce sont les modalités de remboursement des assurances publiques et privées qui peuvent aussi changer la demande. Par exemple, en Allemagne les remboursements sont calculés sur la base du changement de fil. Proposer des fils qui durent n'est pas pertinent là-bas. Ce sont certains éléments externes qui vont influencer les produits, le besoin sinon est le même partout ! » Dans leur quête de devenir fabricant, la société a travaillé sur sa capacité de produire bien, à un juste coût, selon les attentes des orthodontistes : « Nous ne développons pas des produits "entre ingénieurs et pour ingénieurs" comme certains utilisateurs le regrettent parfois ailleurs. Nous créons des solutions pour les orthodontistes et avons besoin d'un dialogue constant pour y parvenir. Comment ralentir la formation de plaque dentaire par exemple fait partie de nos sujets de questionnement. » Si la partie traditionnelle du secteur « se maintient » les points de croissance sont à trouver dans le digital, marché très dynamique autant pour les utilisateurs que pour les marques. →

ZENIUM
L'EXCELLENCE DE LA LUMIÈRE

ORA

Éblouit sans vous éblouir
au prix de 3 688 € TTC*.



- > Surface de diffusion exceptionnelle.
- > Éclairage Led direct et indirect.
- > Flux lumineux supérieur à 2000 lux.
- > Combinaison cellule photo-électrique et commande à distance.
- > Respect des normes d'éclairage : D65, Sécurité photo-biologique et UGR.
- > Dimensions : 1280 x 707 x 50 mm.

Disponible mi-septembre 2016.

Pour plus d'informations : contact@zenium.fr

D65 Lumière du jour conforme à l'illuminant D65 de la Commission Internationale de l'Éclairage (CIE).

UGR Confort visuel et anti-éblouissement conforme à la norme EN 12464-1.

SÉCURITÉ PHOTOBIOLOGIQUE Sans bleu nocif pour les yeux conformément à la norme EN 62471 de la commission Internationale de l'Éclairage (CIE).

*Hors installation

zenium

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

→ Voice of customer

L'orthodontie représente un marché de niche où le volet service et relationnel reste déterminant pour le succès d'un produit. Chez Dentsply Sirona Orthodontics France, 12 commerciaux se partagent le territoire et leurs remontées de la perception des solutions par les utilisateurs enrichissent la réflexion du département R&D pour les développements futurs. Une autre façon de récolter de précieux avis d'utilisateurs reste d'assister aux cours, *workshops*, conférences et autres *focus group* organisés par la marque : « *Chaque développement produit va nous demander de deux à trois ans, détaille Benoît Werner. Nous avons besoin de toutes les idées et des échanges d'expériences que nous apporte un événement comme celui que nous organisons à Majorque en octobre. Nous montons aussi des focus group avec des orthodontistes passionnés de plusieurs nationalités.* » Les orthodontistes invités à prendre part à l'élaboration d'un futur produit Dentsply Sirona Orthodontics ne sont pas forcément des « *key opinion leaders* », des conférenciers reconnus, ni même des utilisateurs habituels de la marque, ils sont des praticiens

(et parfois aussi des assistantes) prêts à porter leur pierre à l'édifice du lancement d'un nouveau produit : « *Leurs indications sont consi-*

« Dentsply Sirona Orthodontics organise 200 jours de formation par an en Europe »

gnées, regroupées, analysées, résume Benoît Werner. *Ils nous offrent leur nouveau regard sur une solution. C'est pourquoi nous sommes très attentifs aux avis des utilisateurs qui ne sont pas nos clients habituels.* » Dentsply Sirona Orthodontics organise pas moins de 200 jours de formation par an en Europe et une grand-messe en alternance une année sur deux entre l'Europe et les États-Unis. Le lien le plus fort noué avec les utilisateurs se construit avec les différents cours et avec les praticiens qui développent des systèmes en partenariat avec eux : c'est le cas du Dr Enrico Pasin qui a créé un nouveau système rigide, mais sans ressort de pression, le *BioBiteCorrector* (proche du principe de fonctionnement d'un appareil de Herbst). Le premier prototype a été créé en 2006 pendant les études du Dr Pasin, depuis 2012 le BBC est commercialisé en France. Des groupes cliniques internationaux se forment également sur les réseaux sociaux pour échanger sur les meilleures pratiques et trouver des conseils et de l'émulation auprès des plus grands experts, comme le *Complete Clinical Orthodontics* (CCO), sans pour autant passer par le truchement de la marque.



À l'usine de Sarasota, une partie de la chaîne de fabrication des brackets

Au-delà de la clinique

Mais les formations ne concernent pas uniquement le volet clinique, tant s'en faut : « *Nous avons développé des cours au-delà du technique, à la demande de nos clients,* poursuit Benoît Werner. *Ce sont les conférences qui attirent aujourd'hui le plus de monde, parce que les sujets abordés concernent tout le monde ! Nous mettons en relation ainsi des experts internationaux en management et en commerce. Nous nous attelons à organiser des événements où les orthodontistes puissent se retrouver et partager des infos, tous domaines confondus.* » « *Notre métier tranche Dominique Mondou est d'aider le praticien à développer son activité. Le produit c'est l'aspect le plus "physique" que nous proposons à nos clients, mais nous apportons notre support pour les aspects plus organisationnels de leur pratique. C'est une suite logique : proposer des brackets autoligaturants entraîne un raccourcissement des rendez-vous et des rendez-vous plus courts changent l'agenda du cabinet... ou du moins provoquent au minimum une réflexion sur le sujet ! Il est donc logique qu'au-delà des avantages techniques nous les accompagnons pour mettre en place nos produits. Tout le monde voudrait un traitement rapide qui ne se voit pas ! Nous travaillons sur un nouveau bracket autoligaturant. Il a été testé par 200 praticiens différents dans sa phase de développement. Nous ne sommes plus à l'époque où on pouvait se permettre de sortir un produit "presque abouti" et livrer la v.02 six mois plus tard. Nous avons plus de 200 points de vérification sur un bracket de la courbure du crochet, à l'espacement...* »

Le pilote dans l'avion... et son copilote

« *Nous gardons présent à l'esprit que le pilote dans l'avion c'est l'orthodontiste,* conclue Dominique Mondou, *aucun système ne peut s'y substituer. Notre rôle est de leur offrir les meilleures commandes : le métier de pilote d'avion est resté le même de nos jours qu'il l'était au temps de Saint-Exupéry, seulement si un câble cassait à l'époque, le souci était grand, il ne l'est plus aujourd'hui ! Il en est exactement de même avec les nouveaux outils de l'orthodontie. Dans le numérique nous sommes en phase de découverte, pour filer la métaphore du pilotage, c'est comme un GPS dans une voiture, il permet de se concentrer sur la conduite sans avoir à penser à l'itinéraire. Nous sommes les copilotes, nous aidons nos clients à obtenir le résultat qu'ils veulent.* » ■

30 ans, ça se fête !

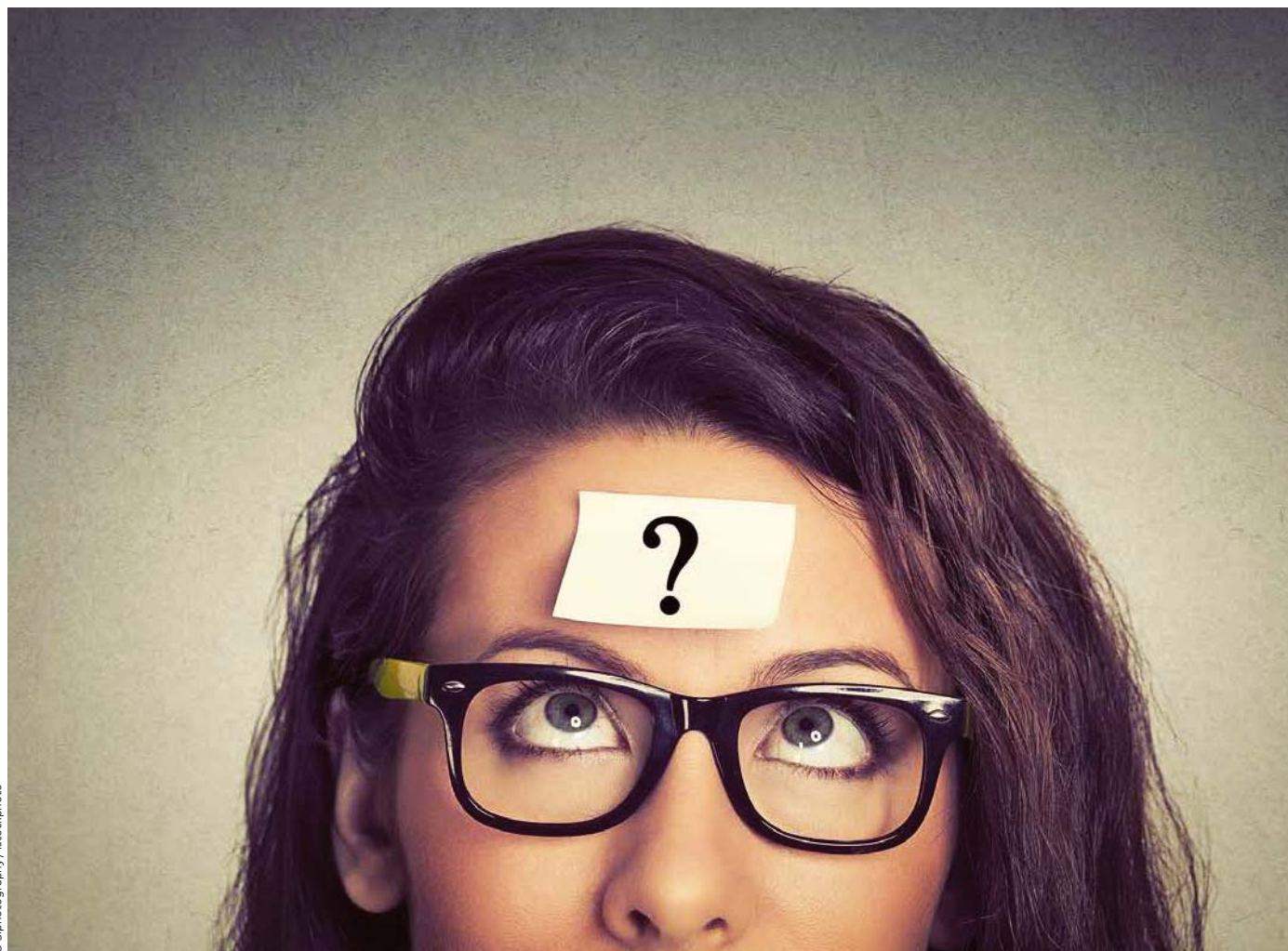
30ans
by orthoplus® 

Que répondre aux objections ?

Vous avez répondu à la demande de traitement de ce nouveau patient qui vous rétorque « C'est trop cher... », vous laissant en peine pour lui répondre. Mode d'emploi pour ne plus rester désarmé face aux objections des patients adultes.

Par Guylaine Masini

L'on a tous entendu dire que, dans les relations avec nos patients, si l'un d'eux dit « *c'est trop cher !* », c'est souvent qu'il est trop tard. Quel que soit le montant du reste à charge du plan de traitement que vous lui proposez, vous pouvez être confronté à cette objection car elle n'a que très peu à voir avec le prix affiché... mais tout avec la valeur perçue. Ce qui se cache derrière



cette affirmation, c'est que le patient n'a pas perçu la valeur du plan de traitement ou qu'il estime ne pas en avoir vraiment besoin (ce sentiment, rare en orthodontie, s'il reste tenace, il n'y a rien à faire pour convaincre le patient d'engager des fonds pour se l'offrir !). En revanche, s'il n'a pas bien perçu l'intérêt du plan de traitement que vous lui proposez, il est toutefois possible de relancer la discussion.

Un exercice délicat

Répondre à l'objection d'un patient est toujours un exercice périlleux : une objection mal comprise ou mal traitée peut faire échouer l'accord d'un plan de traitement, même avancé, et sérieusement mettre à mal la motivation du patient, tout comme la relation thérapeutique. L'objection signifie que la présentation du plan de traitement n'a pas été suffisamment claire ou n'a pas répondu à l'ensemble des craintes et attentes du patient (sur la douleur, la durée, les objectifs, le résultat...). Gérer

son objection nécessite non seulement de ne pas prendre une objection comme une attaque, d'être sûr des options proposées.

Première étape : ne pas se bloquer

Entendre une objection de la part d'un patient peut nous donner une formidable occasion de nous interroger et nous pouvons profiter de ce moment pour nous poser des questions (et faire mieux avec les prochains par exemple)... mais soyons honnête, il n'est jamais très agréable de devoir remettre en cause la présentation du plan de traitement que vous avez passé du temps à élaborer, cela peut même être un moment difficile et désagréable à gérer. Pourtant votre toute première réaction conditionnera la suite des événements.

En premier lieu, il convient de ne pas paniquer et de rester sûr de soi. Vous êtes le professionnel, vous devez maîtriser la situation. Il est un préalable qui aide à mieux vivre une objection : être

certain qu'il ne s'agit pas d'une agression personnelle. Elle révèle tout simplement que vous n'avez pas totalement rassuré votre patient sur au moins un point important à ses yeux (le temps de traitement, les risques de désagrément, la gêne esthétique pendant, le résultat final...). Il s'agit de ne pas répondre bille en tête, mais de prendre le temps de construire une réponse adaptée au profil du patient. Pour ce faire il peut être opportun de l'interroger pour s'assurer que l'objection (typiquement le traditionnel « *c'est trop cher* ») ne cache pas un autre problème. Savoir identifier la vraie objection est un pas décisif vers la réponse la mieux adaptée pour restaurer la motivation du patient.

Ne pas dire « vous vous trompez » !

Cela va sans dire (et cela va mieux en le disant !), la meilleure attitude à adopter n'est pas de marquer son désaccord, en prouvant que le patient se trompe. Il convient de ne pas →

Découvrez toutes nos nouveautés cet automne...

→ montrer à son interlocuteur que vous n'approuvez pas son objection. Même si le contexte médical demeure encore à part, pensez qu'un patient a l'habitude d'être traité en « client » dans ses transactions habituelles, il a donc généralement « toujours raison » (même quand il a tort) et ne demande qu'à être valorisé et surtout rassuré. Accepter un plan de traitement demeure un acte positif pour le patient (recouvrer sa pleine santé bucco-dentaire, un sourire

aurait pour effet immédiat de le faire se retrancher dans une position inaccessible. Préférez toujours les phrases positives : « *Je comprends votre point de vue* », « *Vous évoquez un point important* », « *Ce que vous dites est très intéressant* ». Vous pourrez ensuite vous livrer à une entreprise de déconstruction de l'objection (en veillant au respect des règles de la diplomatie). Toute discussion dans laquelle le praticien s'efforcerait de tenir tête à son patient est vouée à l'échec.

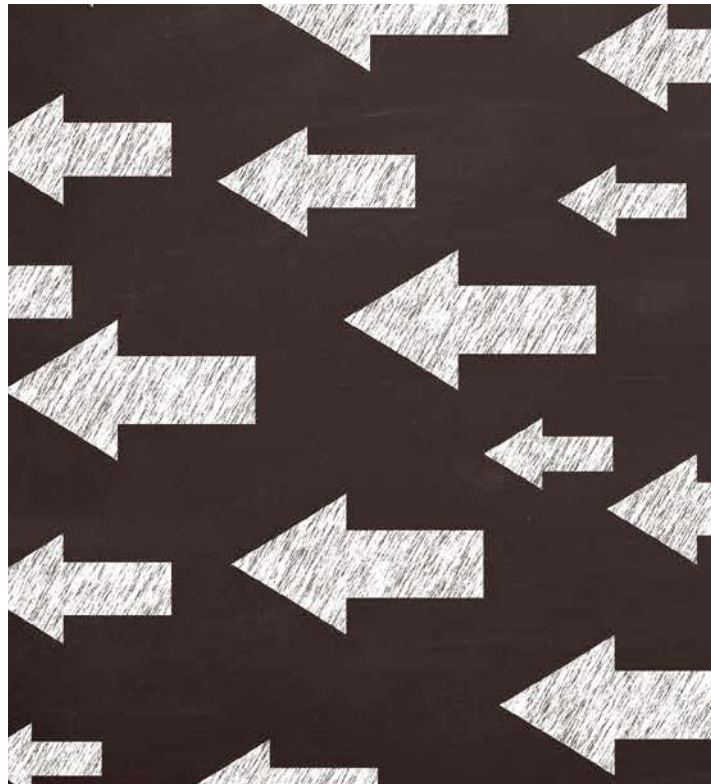
« Tant que nous n'avons pas découvert le motif véritable du refus, les chances de transformer la présentation du plan de traitement sont quasi nulle »

harmonieux, croquer à pleines dents, séduire). Essayez de ne pas braquer votre patient en lui faisant comprendre ce qu'il a mal compris, au contraire, soulignez l'intérêt de l'objection en allant dans son sens... tout en relativisant l'objection. Il est possible d'insister sur le fait, par exemple, que vous auriez pu penser comme lui dans l'absolu, si vous n'aviez pas éprouvé, à de multiples reprises et depuis des années, la solution proposée et n'étiez pas convaincu de la fiabilité de la solution que vous lui proposez. Pour maintenir le lien de confiance, il convient de toujours répondre de façon claire à une objection.

Dire à votre interlocuteur « *Vous vous trompez* », « *Vous n'avez pas compris* » ou « *Non, c'est faux* »

Démasquer les fausses barbes

Ce sont les objections de principe, dilatoires ou pour ne pas entrer dans une argumentation, sans rapport avec la proposition de traitement en elle-même. En général brandies pour botter en touche, avant même que la présentation ait été finie, elles servent de bouclier à un patient désireux d'en finir vite. On a l'habitude de scinder les objections (sincères) des patients en deux groupes : les objections non fondées et les objections fondées. Mais attention, dans un cas comme dans l'autre, du point de vue du patient, son objection est toujours fondée. Après l'avoir laissé s'exprimer, il convient de savoir si l'objection formulée n'en cache pas une autre, et si



LES « TECHNIQUES » QUI NE MARCHENT JAMAIS

1. Expliquez combien vous coûte votre plateau technique, vos assistantes, vos formations pour justifier vos prix, même si c'est une réalité, cela n'est pas le problème du patient. Ce qui l'intéresse c'est la quête d'une bonne santé bucco-dentaire, la recherche d'un plaisir ou éviter un déplaisir, pas vos marges, aussi petites soient-elles!
2. Prouver au patient qu'il a tort: répondre aux doutes et questions d'un patient ne relève pas d'un débat d'idées, mais c'est de créer un lien de confiance durable entre un praticien et un patient dont il s'agit.
3. Dénigrez les confrères: en instillant la suspicion sur un autre praticien, vous ne vous rendez pas service (toute attitude non confraternelle écartée). C'est vous que le patient est venu voir, concentrez-vous sur votre relation thérapeutique.



©Peopleimages / stockphoto

Lors de vos présentations de plan de traitement, gardez à l'esprit qu'une objection n'est pas forcément un non... et considérez ces discussions avec ouverture, bienveillance et curiosité.

toutes les remarques ou doutes se sont bien manifestés. Cette phase est essentielle pour la bonne conduite du processus de réfutation de l'objection : se lancer prématurément à l'assaut de l'objection sans s'assurer que toute la teneur de la critique tient dans la formulation qu'en a faite le patient constituerait une manœuvre maladroite. Le praticien concentrerait ses efforts sur des leurres tandis que la véritable objection demeurerait cachée dans l'esprit de l'interlocuteur. Tant que nous n'avons pas découvert le motif véritable du refus, les chances de transformer la présentation du plan de traitement sont quasi nulles.

« C'est trop cher ! »

Si un patient objecte que le plan de traitement est trop cher, essayez de l'emmener à argumenter sa réflexion : pourquoi dit-il cela ? Est-ce trop cher par rapport à un autre devis d'orthodontie ? Si tel est le cas, demandez-lui quels sont les devis qu'il a eus en mains de la part des cabinets déjà consultés et jouez la transparence. Si le patient recherche « le prix le plus bas », expliquez que vous n'êtes pas le moins-disant mais que vous êtes convaincu de

la justesse de votre proposition, avec les moyens mis en œuvre pour la réussite de son traitement. Pour désamorcer la situation, il vous appartient d'accepter que votre interlocuteur trouve votre devis onéreux : c'est sa réalité et lui dire le contraire ne la changera pas. Montrez-lui en revanche que vous l'écoutez, en lui disant par exemple : « *Je comprends que ce soit un investissement* », puis rouvrez la discussion : « *Qu'est-ce qui vous a amené à nous consulter, qu'est-ce que vous recherchez précisément ?* » Ces questions aideront à mieux comprendre la nature des attentes.

« Je ne suis pas convaincu ! »

Si vous avez la chance qu'un patient ait l'honnêteté de vous objecter cet argument, sachez qu'avant tout votre interlocuteur a besoin d'être fortement rassuré. Sans même s'en rendre compte, cette remarque est un appel pour que vous l'aidiez dans sa prise de décision. Expliquez-lui (sans rentrer dans des détails qui le dépasseront souvent) que les techniques que vous allez utiliser sont éprouvées et que de nombreux patients vous font pleinement confiance. Le retour d'expérience d'anciens patients est généralement très efficace. Les →

... dès à présent contactez
votre conseiller
ou votre service commercial
au **01 69 35 19 89**

→ témoignages en images ou encore les simulations en 3D que proposent les nouveaux logiciels d'aide à la communication.

« Je n'ai pas le budget suffisant ! »

L'objection est très différente de l'objection « c'est trop cher », ici ce n'est pas le montant du plan de traitement qui est remis en cause, mais la capacité du patient à le financer. Souvent le cabinet met en place des facilités de paiement que le patient ignore. S'il est véritablement intéressé, un patient trouvera toujours les moyens.

« J'ai déjà un ortho »

Il s'agit de se comporter de façon confraternelle et professionnelle. Ce patient vient sans doute pour chercher un second avis, pour comparer les devis ou pour se rassurer dans sa décision. Assurez-lui qu'il s'agit d'un bon choix (l'on ne sort jamais grandi en dénigrant le travail d'un confrère !). Ne perdez pas votre temps et demandez-lui s'il souhaite que vous lui présentiez (si elles existent) les différences avec le plan de traitement proposé par son praticien en privilégiant une approche questions/réponses. L'objectif est ici de comprendre leur relation thérapeutique, les manques de votre confrère (toujours intéressant). Avoir l'air serein prouve que vous ne craigniez pas la comparaison.

« Je vais y réfléchir ! » ou « Je dois en parler à ma femme »

Cette objection est généralement difficile, mais bien naturelle selon le montant engagé... Elle renvoie le patient avec les souvenirs qu'il lui reste de la présentation du plan de traitement: il est très important de ne pas laisser le patient repartir avec une feuille

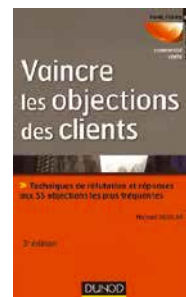
de papier griffonnée, mais avec une plaquette soignée, professionnelle, valorisante qui lui permettra de se rassurer et de convaincre le co-décisionnaire éventuel du foyer. Fixez avec lui un prochain rendez-vous pour faire le point sur sa décision. S'il s'agit de la première objection, demandez-lui s'il y a quelque chose qui le fait hésiter pour désamorcer une autre objection et dissiper un flou possible.

Si le patient vous parle de son conjoint, assurez-vous de son adhésion en lui demandant: « S'il ne s'agissait que de vous, seriez-vous d'accord pour entreprendre le plan de traitement ? » Cela permet ici encore au patient de pouvoir énoncer de nouvelles objections, peut-être plus sincères.

Le mot de la fin

Essayez d'aborder les « situations de vente » avec curiosité et ouverture, mais surtout assumez votre tarif... pleinement. Si une objection vous fait remettre en question le montant du devis et accepter de négocier, le patient aura eu raison de douter de sa justesse. Comme toujours, plus vous serez convaincu, plus les patients le seront aussi ! ■

ALLER PLUS LOIN



Il est bien entendu que la dentisterie ne saurait se concevoir comme un commerce, mais les processus qui se jouent dans les relations interpersonnelles lors d'une vente, sont les mêmes que lorsqu'il s'agit de proposer un plan de traitement... Il est donc possible d'y trouver « inspiration ».

La plus grande difficulté pour un vendeur est de savoir traiter les objections des clients. C'est souvent sur ce point qu'un bon vendeur saura faire la différence. L'originalité de cet ouvrage consiste à se centrer uniquement sur le problème des objections en le fouillant. 50 types d'objections possibles sont évoqués avec les meilleures réponses correspondant à différentes situations ou genres d'interlocuteurs. Une attention particulière est accordée aux objections de prix qui constituent souvent le talon d'Achille des commerciaux.

*Vaincre les objections des clients
Techniques de réfutation et réponses
aux 55 objections les plus fréquentes,
3^e édition, éditions Dunod,
juin 2012 de Michaël Aguilar
et Stéphane Medioni,
208 pages, 24,80 €*

À RETENIR

- ✓ Écoutez le patient jusqu'au bout, sans l'interrompre (à proscrire absolument : « Je sais ce que vous allez me dire »), et ce, même si la plupart du temps, vous savez déjà ce qu'il va dire... et comment vous allez lui répondre !
- ✓ Témoignez de l'intérêt pour ce qu'il dit.
- ✓ Surveillez votre langage non-verbal.
- ✓ Gardez votre sang-froid, restez calme,
- ✓ Évitez les jugements de valeur.
- ✓ Ne prenez pas les choses personnellement.

Le magazine à offrir à vos patients Pour gagner leur motivation !

Pathologie

Mise en page claire et attractive

Explications précises et pédagogiques

64 pages d'explications pédagogiques

Schémas explicatifs

Encadrés informatifs et ludiques

Couverture personnalisable emplacement virge dédié au cachet du cabinet

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
- Taches, colorations et teintes
- Prévention enfantine...

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	Tarifs
<input type="checkbox"/> 10 exemplaires	<input type="checkbox"/> 45 € TTC
<input type="checkbox"/> 20 exemplaires	<input type="checkbox"/> 82 € TTC
Participation aux frais de livraison :	+ 4.50 €
<input type="checkbox"/> Version numérique personnalisée	

Utilisation illimitée, avec vos coordonnées et votre photo en couverture	<input type="checkbox"/> 290 € TTC
--	------------------------------------

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





Speed stripping par oscillations

Nous développons avec les universités et l'usine de production un protocole de soins, avec une gamme d'Ortho-strips étudiés et sécurisés.

Ces Ortho-strips sont formables et s'adaptent parfaitement dès les premiers passages à la forme de chaque dent. Celles-ci restent ainsi anatomiquement conformes aux planifications des traitements par aligneurs.

La trajectoire spécifique de l'oscillation minimise les vibrations pour le confort des patients et du praticien .
Les tissus ne peuvent être ni coupés, ni blessés.

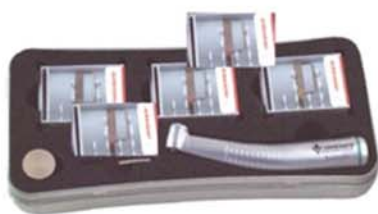
Le protocole ramène l'émail à sa brillance initiale sans effet délétère, grâce à la réduction progressive de granulométrie du diamantage.

Mono ou bifaces, l'ortho-strip apporte de la rapidité de travail. Proportionnellement, le temps de travail manuel de plus de 10 minutes est réduit à 30 secondes avec ce stripping mécanisé.



3 offres découverte :

Kit standard : contre angle
5 Ortho-strips + éjecteur
avec ou sans lumière



Offerts :

2 Proxoshapes + 1 Kit de 8 jauges



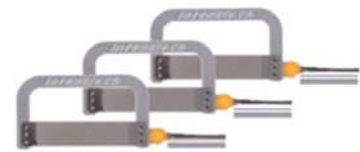
Kit stripping autoclavable
6 Ortho-strips mécaniques + 6 manuels
Jauges - contre angle - éjecteur



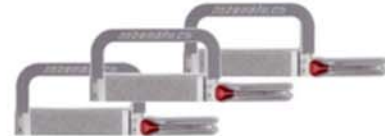
3 Ortho-strips offerts au choix



Ortho-strips diamantés formables
Toutes tailles au choix



Par boîte de 3 tailles similaires



2 x 3 Ortho-strips achetés



Offerts :
3 proxoshapes

Une distribution exclusive en direct de l'usine de fabrication, vous assure les meilleurs tarifs et les meilleures offres

Comment manager la génération Z ?

Après la génération Y (née entre 1980 et 1995), bienvenue dans nos cabinets à... la génération Z. Nés à partir de 1995, ils n'envisagent leurs relations sociales que d'égal à égal et sont prêts à arriver dans nos cabinets d'orthodontie. Comment les manager ?

Par Adélie Vasco

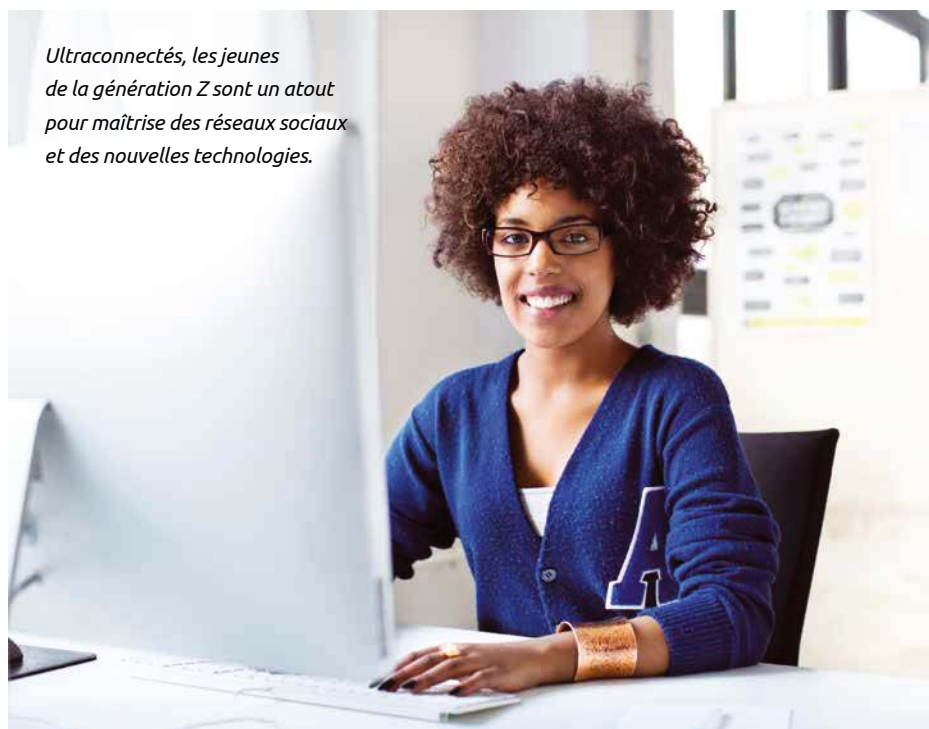
Si l'on avait déjà eu un peu de mal à cerner les contours de la génération Y (Y, « why » en anglais pour génération « pourquoi »)... mauvaise nouvelle : une catégorie socioculturelle est en passe de lui succéder et (cerise sur le gâteau !) les générations se suivent sans pour autant se ressembler. Découvrez les caractéristiques des nouvelles recrues qui postuleront au cabinet pour devenir de formidables assistant(e)s, celles de la génération Z.

Born in the 90

La génération Z pour les natifs des années 1990, présente un visage fait d'aspirations contradictoires et de valeurs paradoxales, une complexité avec laquelle les orthodontistes managers devront composer.

Loin de l'hyper-individualisme que l'on reproche souvent à leurs aînés, les jeunes de la génération Z affichent un goût marqué du collectif, une grande créativité, une implication professionnelle (qui peut être très forte) et surtout, de l'intégrité. Lucides tout en restant clairement idéalistes, ces jeunes adultes se révéleront plus à l'aise dans l'échange →

Ultraconnectés, les jeunes de la génération Z sont un atout pour maîtrise des réseaux sociaux et des nouvelles technologies.



@alvarez / istockphoto

CONSEILS POUR MANAGER UN Z

• RÈGLE N° 01:

NE CHERCHEZ PAS À LES CANALISER DE FAÇON TROP RIGIDE.

Il vaut mieux leur donner des objectifs et les laisser travailler par eux-mêmes. Il faut les challenger en permanence pour ne pas les ennuyer et perdre leur motivation. Des responsabilités supplémentaires (gérer le cahier des anomalies, les relations avec le prothésiste, passer en revue les différents fournisseurs, gérer le site du cabinet, le compte twitter...) qui peuvent être perçues par les autres générations comme une surcharge de travail, sont très prisées par les Z, en attente de nouveaux défis.

• RÈGLE N° 02:

LA NOUVELLE GÉNÉRATION A CONSTAMMENT BESOIN D'ÊTRE RASSURÉE,

encouragée, sans être pour autant opprimée. Ils sont très sensibles aux prises de contact informelles dans la journée.

• RÈGLE N° 02:

ASSUMER SES ERREURS.

Pour les Z, il est naturel de se tromper et ils diabolisent moins l'échec que les générations précédentes. La plus grosse erreur pour le manager d'un Z serait d'essayer de masquer son erreur et d'être pris en flagrant délit d'incompétence. Il ne faut pas avoir peur de dire « je ne sais pas », ils révèrifieront tout sur Internet.

• RÈGLE N° 02:

RESTER AU TOP DE LA TECHNOLOGIE.

Quand ils arrivent au cabinet, les Z perçoivent tout retard technologique comme invraisemblable et signe d'incompétence.

→ virtuel que dans le contact direct (en un mot, plus textos et messageries instantanées qu'appel au téléphone), en quête de liberté mais aussi de réassurance, solidaires mais sélectifs... Ils sont, plus encore

Perfusés aux réseaux sociaux

Ces natifs des années 1991-1999 sont très jeunes (forcément...) et plus complexes à saisir que leurs proches aînés. Ils passent pour être une version exacerbée

« Ces nouveaux acteurs représentent un défi tellement leur approche peut être différente de celle de leurs employeurs »

que leurs aînés, sous l'influence de l'affect, même dans le milieu professionnel. Fidèles (pour peu qu'on leur en donne les raisons), intrançageants dans leurs attentes, ils sont conscients de leur valeur (ou du moins de celle de leur engagement) et pourront quitter le navire en cas de désaccord sur ces valeurs. Ces nouveaux acteurs représentent un défi tellement leur approche peut être différente de celle de leurs employeurs. Leur profil apparaît difficilement intègrable à la logique managériale plutôt verticale et assez « traditionnelle » des TPE que sont nos cabinets d'orthodontie.

de la génération Y (comme leurs immédiats prédécesseurs, ils ont une prédisposition au questionnement perpétuel avec besoin accentué de « comprendre pourquoi », le sens de l'autonomie, le rejet des formes traditionnelles de management vertical), à laquelle viennent se rajouter des aspirations contradictoires. Nous retrouvons également une grande dépendance aux réseaux sociaux avec une totale (et très utile !) maîtrise des nouvelles technologies : ce qui a pu nous demander des efforts d'adaptation et de compréhension est pour eux parfaitement intégré et intuitif (aucun mérite →



DENTAL MONITORING™



Film Media courtesy of Yan Azeus Photography Aps. Used by Permission

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.

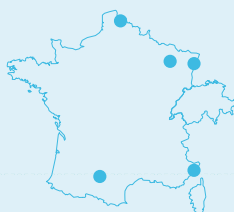
DM DENTAL MONITORING™ vous permet de contrôler à distance la position et la forme des dents de vos patients, et ceci de façon continue.

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™

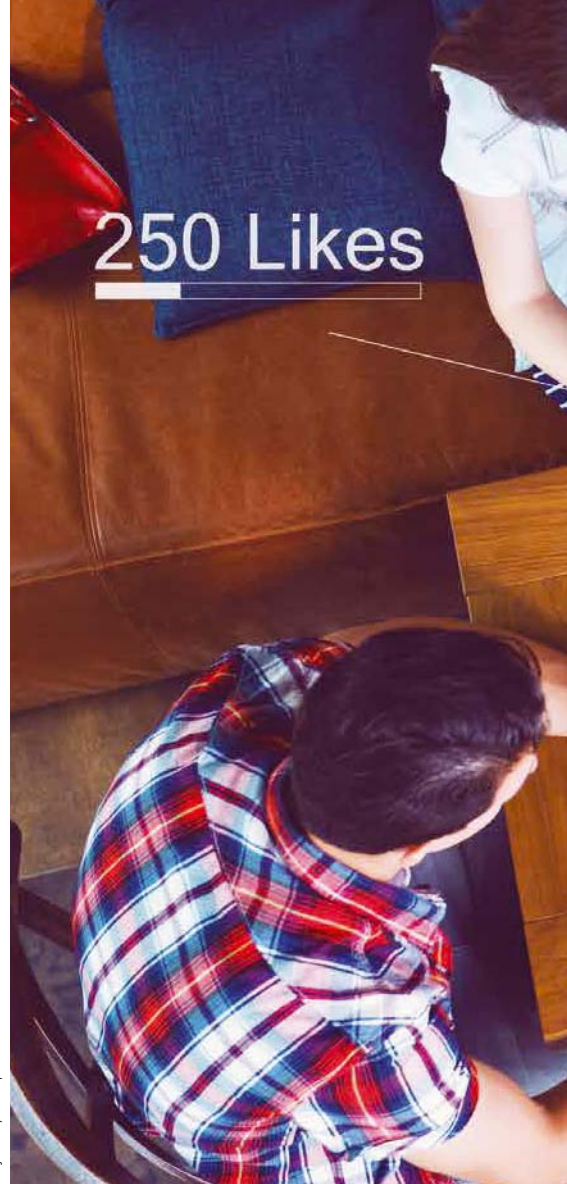
19/09 Lille 05/12 Nancy
26/09 Nice 12/12 Toulouse
20/10 Strasbourg



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

Distribué par :





→ toutefois, ils sont nés avec !). Ils sont les représentants d'une génération hyper-informée, conscients des réalités du monde professionnel comme du monde qui les entoure. Internet et les réseaux sociaux présents dans leur quotidien, les confrontent aux vicissitudes du monde (économiques, géopolitiques, sociétales, environnementales) et les ont poussés à acquérir précocement une grande maturité. Qu'il s'agisse de leur empreinte

in lenouveleconomiste.fr : « *Ce concept de "génération Z" est une qualification infernale qui semble signifier qu'on leur arrête le monde ; que la société n'a plus rien à offrir : plus de travail, plus d'ascenseur social, plus de retraites... Ce qui place ces jeunes dans un état de questionnement sans fin* ». Les représentants de cette génération qui arrive (ou va arriver) sur le marché de l'emploi ne sont pas dans la rêverie ou la passivité. Si la conscience aiguë qu'ils

« Oubliées les tendances à l'hyper-individualisme des générations précédentes, avec les jeunes de la génération Z, place au lien et à l'engagement (et à long terme) »

carbone, du tri sélectif, du chômage, des problèmes de genre, de discrimination, de sexisme, d'exclusion, de la dette, du dérèglement climatique, de l'exploitation des animaux... ils sont à l'affût de toutes les causes et se sentent concernés par tout, même si leur pensée politique (et leur implication) n'est pas structurée.

Idéalistes ET lucides

Les associations de contraires dominant dans ces nouveaux profils de salariés, où l'on voit la lucidité (avec une pleine conscience du monde dans lequel ils évoluent) côtoyer l'idéalisme (un refus de certains cadres et règles qui le régissent). Une cohabitation singulière et déroutante qui peut perturber les futurs managers de ces jeunes actifs. Laurent Bibart, professeur de management à l'Essec a déclaré

ont de leur environnement et de l'époque les pousse vers une forme d'idéalisme (faire mieux, plus, et différemment que leurs prédécesseurs), elle s'accompagne toutefois d'un penchant revendiqué pour l'action. Un mélange détonant qui fait de la génération Z, une génération en mouvement, très « employable » et profitable pour la dynamique du cabinet.

Un goût marqué du collectif

Concernés et impliqués dans la société dans laquelle ils vivent, les représentants de la génération Z ne se conçoivent pas comme de simples observateurs mais désirent se placer au cœur de l'action où ils tiennent à être utiles, ce qui se manifeste par un goût marqué du collectif. Oubliées les tendances à l'hyper-individualisme

POURQUOI Z ?

On les appelle génération Z pour le Z central du mot « horizontal », car ces jeunes nés à partir de 1995 n'envisagent leurs relations sociales que d'égal à égal.

des générations précédentes, avec les jeunes de la génération Z, place au lien et à l'engagement (et à long terme). Toutes les enquêtes sur les jeunes de 15-25 ans témoignent d'une inclination bien plus franche que chez leurs aînés pour le travail et l'entreprise, mais aussi pour les relations avec les collègues. Les représentants de la génération Z cherchent à faire lien dans leur milieu professionnel (tout comme dans tous les autres milieux au sein desquels ils évoluent : sportif, associatif, amical...) sans pour autant en accepter toutes les règles. Ils ont des difficultés à se reconnaître et à s'épanouir dans un cadre figé. La notion d'autonomie qui, si elle était appréciée et recherchée par les représentants de la génération Y, est en passe de devenir non négociable avec la Z.



*Les jeunes Z
sont plus à l'aise
par l'intermédiaire
d'un écran
qu'en face à face*

Les paradoxes de la génération Z

Les jeunes représentants de la génération Z s'ils sont en recherche de liberté individuelle et d'autonomie, le sont aussi de sécurité et de réassurance. Deux aspirations qui, si elles semblent antinomiques devront pourtant être associées s'ils veulent tirer parti de ces jeunes nouveaux talents. Ces jeunes, s'ils ne souhaitent pas se plier aux cadres de subordination traditionnels, chercheront à les remplacer par une relation personnelle et non hiérarchique avec leur patron. Ils chercheront à faire de leur poste au cabinet non pas un emploi dans un cadre organisationnel rigide et clairement délimité mais un menu dans lequel choisir ce qui l'intéresse. Un côté « playlist » où l'on pioche ce qui nous plaît sans se laisser imposer un

MOTIVÉS !

Selon la dernière étude de l'Observatoire du Travail – publiée en février dernier et signée BPI, BVA et L'Express - parmi les 15-24 ans déjà actifs, **84% sont satisfaits au travail contre 78% pour les autres catégories et 82% se disent motivés contre 77% pour le reste des salariés.**

ordre établi que l'on retrouve très fortement chez les héritiers de la culture internet. Une culture qui repose sur une logique égalitaire et très horizontale, où chacun a la « légitimité » de s'exprimer et où tout se discute et se négocie. L'ordre imposé de façon verticale est généralement mal reçu, tout comme les cadres professionnels très codifiés. Mais leurs élans (de solidarité, d'action) tendent à s'éteindre dès lors qu'ils sortent du contexte virtuel pour s'exprimer IRL (« *in real life* »).

Une recherche de la connaissance

Les personnes de la génération Z sont à la recherche de la connaissance, du progrès, du partage des savoirs, et avides d'une forme de transmission *top-down* ou entre pairs. S'ils sont pro-actifs, ils veulent →

CONNECTÉS EN PERMANENCE

Le fonctionnement en réseau et l'interconnexion sont le mode de vie de cette génération. Ces Z arriveront ainsi au cabinet avec leurs habitudes numériques et leurs outils connectés : téléphone, montre, tablette, etc. Le cloisonnement perso-pro est en passe de ne plus exister plus. La « maison » sera emportée au cabinet grâce aux outils numériques.



©PSneksy / istockphoto

→ rester co-acteurs du projet, sont également marqués par une grande timidité face à « la vie réelle » et cherchent un tuteur pour s'en protéger. S'ils re-

personnelle. Cette même émotivité pourra, pour qui sait s'en servir avec tact, s'avérer un soutien de motivation efficace. L'entreprise idéale, pour eux,

Le partage de valeurs, et l'idée du partager une même aventure sont des piliers qui assurent leur adhésion.

« les Z affichent une très grande émotivité, une tendance à l'hypersensibilité les rendant difficiles à manager »

jettent les structures, ils en ont finalement encore besoin et se sentent rassurés derrière la protection d'un écran d'ordinateur. Habités aux contacts déshumanisés et désincarnés, les « Z » travaillent plus facilement en réseau qu'en physique : un écueil que l'on imagine plus facilement évité par les jeunes générations qui choisissent le domaine de la santé et du soin à la personne.

Une génération émotive

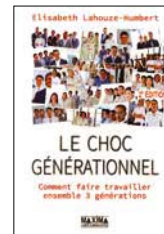
Déjà perceptible chez les « Y », les « Z » affichent une très grande émotivité, une tendance à l'hypersensibilité les rendant difficiles à manager : notamment parce que toute remarque, critique ou recadrage risquera d'être vécue par la jeune recrue comme une attaque

suit le modèle de la *start-up* : « une aventure avec les copains ». Le poids de l'affect dans leurs orientations pèse lourd, ce contrat affectif se prolonge dans l'entreprise. Un mélange des sentiments qui s'explique par l'horizontalité de leurs rapports.

De l'importance de la confiance

La relation de confiance est pour les représentants de cette nouvelle catégorie un préalable au contrat entreprise-salarié. Ces nouveaux arrivants étant plus informés et aussi moins naïfs, ils sont en quête de plus d'authenticité dans les relations employeurs-employés. La déception chez eux se paiera au prix fort pour l'employeur... comme une manifestation ultime de leur intégrité. ■

ALLER PLUS LOIN



Comprendre les jeunes générations qui arrivent au cabinet est un paramètre, les intégrer au sein

d'une équipe en place en est une autre. Ce livre retrace les spécificités de chaque génération, pour permettre à chacun d'accéder à la plus grande autonomie. Un livre à adapter aux TPE-cabinets dentaires.

Comment faire pour que des plus jeunes aux plus vieux, on travaille ensemble dans l'entreprise au lieu de simplement cohabiter. Pour y parvenir après avoir déterminé les spécificités des trois générations (jusqu'à 30 ans / 30 - 45 ans / 45 - 65 ans), ce livre explique comment s'installent les relations hiérarchiques. Puis, il montre comment dans chaque domaine du management (délégation, pilotage, formation, stimulation...), il faut tenir compte des réactions de chacune des générations pour mettre en valeur les compétences de tous. *Le choc générationnel comment faire travailler ensemble trois générations 2^e édition, de Elisabeth Lahouze-Humbert, novembre 2014, 296 pages, 25,50 €*

RAPPELS SUR LES Z

- ✓ Ils sont nés à partir de 1995
- ✓ Ils peuvent avoir de très gros *a priori* sur l'entreprise
- ✓ 53 % d'entre eux préféreraient créer leur entreprise plutôt qu'être salarié
- ✓ La plupart d'entre eux envisage d'occuper 10 métiers dans leur vie



Tout simplement génial fil. Grands prix.

Viens nous rendre visite!
les 19èmes Journées de l'Orthodontie
11 au 14 novembre 2016
Palais des Congrès de Paris
Station P15

Des échantillons de fil libres!

Dent de couleur fil maintenant disponible.

- Nickel Titane
- Acier Inoxydable
- Sans Nickel
Titane Bêta



Tous les fils des Highlands sont fièrement fabriqués aux U.S.A.

Pour commander international: +1 317-884-7796

en ligne: www.highlandmetals.com • E-mail: orders@highlandmetals.com



© PeopleImages / iStockphoto

Comment répondre au téléphone

Répondre au téléphone? Cela semble simple... il existe pourtant des règles et des process pour optimiser ce premier contact avec un patient et donner une image irréprochable du cabinet à nos patients au bout du fil. Mode d'emploi pour un accueil téléphonique professionnel.

Par Guylaine Masini

COMBIEN DE SONNERIES DOIT-ON ATTENDRE AVANT DE DÉCROCHER ?

Lorsque le téléphone sonne, il est nécessaire d'être vigilant sur le nombre de sonneries avant le « décroché ». De l'attente au téléphone dépend l'image du cabinet, c'est déjà à travers ce signe, le premier contact avec l'autre qui se joue !

Lorsque le patient téléphone, cela n'est pas pour prendre de nos nouvelles (quoique...), c'est pour signaler un souci si c'est le parent d'un enfant en cours de soin, mais en grande majorité, c'est pour prendre un rendez-vous. Le plus souvent pour la prise de rendez-vous, son appel est synonyme d'urgence. Son enfant est en souffrance, et cet état le rend sensible à tous les détails y compris au



« nombre de sonneries » qu'il va devoir attendre avant de pouvoir confier son problème à son interlocuteur.

L'image du cabinet est intrinsèquement liée à ce détail : le nombre de sonneries avant le décroché. Attention à ne pas tomber dans l'écueil inverse : décrocher trop vite représente aussi une erreur, le patient n'est pas prêt encore à parler (la communication n'est pas une chose facile pour tout le monde !). Surpris ou déstabilisé, il risque de bafouiller, n'être plus capable d'expliquer clairement l'objet de son appel... et, inconsciemment, il en voudra à toute l'équipe soignante.

Décrocher trop tard met dans une situation délicate pour la suite de l'échange, d'autant que cet échange peut aboutir sur une potentielle collaboration thérapeutique. Le patient s'attend à certains égards, il veut être entendu, unique, privilégié. Laisser sonner trop longtemps témoigne d'un certain manque de professionnalisme et va susciter l'angoisse de ne pas être respecté. Cela peut au mieux agacer au pire énerver le patient, pas les meilleures conditions pour entamer une relation soignant/soigné.

Le décroché idéal se situe entre la deuxième et la quatrième sonnerie, le patient sera préparé, il aura la sensation d'être respecté et d'être attendu, il sera capable d'expliquer le motif de son appel sans omettre le moindre détail concernant ses pathologies, et son état psychologique ne sera pas pollué par une agressivité liée à l'attente.

© alzay / istockphoto

PEUT-ON DÉCROCHER DEVANT UN PATIENT ?

Lorsqu'on est praticien au fauteuil et que le téléphone retentit, il est plus simple de décrocher tout en restant assis et de dialoguer avec son interlocuteur... attention pourtant à l'effet sur le patient qui est présent.

Lorsque c'est le praticien qui répond, le patient allongé au fauteuil n'a d'autres options qu'attendre la fin de la conversation. Une fois la communication terminée, le travail interrompu peut recommencer. Est-il nécessaire de préciser qu'il est plus que préférable de prendre en compte la présence de notre patient et le fait que ce « coup de fil » puisse le déranger. Anecdote édifiante vécue par l'auteur de ces lignes : chez le cardiologue, le téléphone sonne « *Non, non, tu ne me déranges pas...* » (sic), le professionnel de santé a tranquillement poursuivi sa conversation (qui consistait à donner à son interlocuteur les numéros qu'il devait jouer à l'Euromillions), naturellement c'était le premier et le dernier rendez-vous avec cet indelicat médecin. La bonne technique pour ne pas être tenté de répondre consiste à ne pas mettre le téléphone en salle de soins ! Il est de plus préférable pour tout le monde que chaque conversation reste confidentielle, des questions d'ordre personnel pouvant être abordées...

LES PREMIERS MOTS LORSQUE L'ON DÉCROCHE LE TÉLÉPHONE

Il est préférable de s'entretenir avec son interlocuteur dans un environnement calme et serein pour pouvoir être à son écoute (la salle de soin ou de sté est à proscrire) et d'être détendu et souriant. Le sourire est essentiel dans un échange téléphonique, c'est un lieu commun, mais bien associé à une réalité : l'interlocuteur le perçoit.

Pour localiser le cabinet et rassurer le patient sur le fait qu'il ne s'est pas trompé de numéro, il est possible d'ajouter « Cabinet dentaire de la Croix Blanche, bonjour » car le cabinet est situé dans le quartier de

la Croix Blanche. Cette introduction téléphonique apporte une indication supplémentaire au patient, personnalise le cabinet et professionnalise le contact. (Décrocher en disant simplement « *Allo ? Cynthia à votre écoute...* » oblige l'appelant à demander « *Je suis bien au cabinet du Dr Moldus ?* »). Il convient de mettre en confiance le patient et de l'aider à entrer en communication et l'accompagner dans son dialogue afin qu'il transmette le maximum d'informations. La formule la plus appropriée à cet exercice est une question ouverte : « *Qui vous recommande ?* ». Selon la réponse du patient, l'enchaînement des questions viendra spontanément. Ce pré-diagnostic établi permettra de lui donner un rendez-vous correspondant à sa demande. →

L'ENTRETIEN TÉLÉPHONIQUE TYPE

Cynthia : « Cabinet dentaire Moldus, Cynthia bonjour ! »
 M. Moldus : « Bonjour, je souhaiterais un rendez-vous »
 Cynthia : « Bien sûr, que vous arrive-t-il ? »
 M. Moldus : « J'ai perdu un plombage »
 Cynthia : « Ressentez-vous une douleur ou une gêne quelconque ? »
 M. Moldus : « Non je n'ai pas mal mais, c'est un peu gênant »
 Cynthia : « Est-ce que cela vous blesse ? »
 M. Moldus : « Non pas pour le moment »
 Cynthia : « Bien. Quelles sont vos disponibilités ? »
 M. Moldus : « Je peux venir le soir ou le samedi »
 Cynthia : « Je peux vous proposer ce vendredi à 18 h 45 »
 M. Moldus : « Malheureusement, ce vendredi j'ai un rendez-vous et je ne peux pas l'annuler »
 Cynthia : « Alors, si vous le souhaitez, je peux vous proposer, mardi prochain »
 M. Moldus : « Mardi, ça fait un peu loin ! »
 Cynthia : « Je comprends, mais malheureusement nous n'avons pas de disponibilités avant correspondant à vos attentes, en revanche si vous pouviez vous libérer en tout début d'après-midi, nous pourrions vous recevoir jeudi à 13 h 45 »
 M. Moldus : « Et combien de temps allez-vous me garder ? »
 Cynthia : « Compte tenu de votre pathologie, vous serez libre à 14 h 30 »
 M. Moldus : « C'est entendu, je viendrai donc jeudi »
 Cynthia : « Pourriez-vous me donner votre nom ? »
 M. Moldus : « Moldus »
 Cynthia : « M... »
 M. Moldus : « O.L.D.U.S, Moldus »
 Cynthia : « Merci, pouvez-vous m'indiquer votre prénom ? »
 M. Moldus : « Martine »
 Cynthia : « Et pour terminer un numéro de téléphone où l'on peut vous joindre dans la journée ? »
 M. Moldus : « 06 07 08 09 11 »
 Cynthia : « Êtes-vous déjà venu dans notre cabinet ? »
 M. Moldus : « Non, c'est la première fois »
 Cynthia : « Est-ce que je peux me permettre de vous demander qui vous a adressé ? »
 M. Moldus : « Un ami »
 Cynthia : « Est-ce que je peux me permettre de vous demander son nom ? »
 M. Moldus : « Henri Potter »
 Cynthia : « À combien de temps remonte votre dernière visite dans un cabinet dentaire »
 M. Moldus : « Euh, 3 ou 4 ans »
 Cynthia : « Je vous remercie, on se voit donc le jeudi 4 à 13 h 45 »
 M. Moldus : « C'est noté »
 Cynthia : « Si vous le souhaitez, je peux vous adresser un plan d'accès par mail ou vous pourrez consulter les informations pratiques sur notre site internet. »
 M. Moldus : « J'ai déjà consulté votre site et je connais bien le quartier... »
 Cynthia : « Parfait, dans ce cas je vous dis à jeudi M. Moldus. Au revoir »
 M. Moldus : « Au revoir »

→ COMMENT DONNER UN RENDEZ-VOUS

Puis vient le moment de fixer le rendez-vous dans l'agenda avec une question ouverte : « Quelles sont vos disponibilités ? ».

Le patient va alors formuler ses desiderata en matière de rendez-vous.

Sa demande va permettre de comprendre le délai et les conditions dans lesquelles il souhaite être reçu, ceci afin d'envisager une rencontre correspondant aux deux parties. En effet, il n'est pas conseillé de lui imposer des horaires malgré le fait qu'il soit dans l'obligation de les accepter compte tenu de son état de « patient » et de son degré de douleur. De plus, cela peut provoquer une frustration qui resurgira lorsqu'il devra, éventuellement, accepter un plan de traitement. Une fois la plage horaire déterminée, vient le moment de prendre son nom, le « *vous pouvez m'épeler* » est à bannir. Il faut commencer par la première lettre de son nom, le patient continuera de lui-même, puis son prénom et un numéro de téléphone où le cabinet peut le joindre dans la journée. Un numéro de téléphone est souhaitable afin de prévenir le patient si le praticien a un imprévu.

DU TEMPS MAIS PAS TROP



L'entretien téléphonique demande de 5 à 7 minutes. Il est nécessaire de prendre son temps afin d'entendre ce que le patient a à dire, l'essentiel est de rester calme et posée et surtout disposée à recevoir une personne qui deviendra un patient au long cours.

SAVOIR RÉCOLTER DES INFORMATIONS STRATÉGIQUES

Les premières informations captées par téléphone lors du premier appel d'un nouveau patient, sont très riches en enseignements et sont à recueillir scrupuleusement.

Lorsque c'est un nouveau patient qui appelle, dans un premier temps il convient de lui demander qui l'adresse : cela donne une indication sur son profil et, déjà, de ses attentes. En général, le prescripteur possède les mêmes caractéristiques que le patient auquel il recommande le cabinet : si sa demande est d'ordre esthétique, il y a de fortes chances pour que le demandeur est une attente similaire, s'il est terrorisé

« Lorsque c'est un nouveau patient qui appelle, il convient dans un premier temps de lui demander qui l'adresse : cela donne d'emblée une indication sur son profil »

à l'idée de se rendre dans un cabinet dentaire, le demandeur sera également angoissé. Dans un deuxième temps, connaître le nom du prescripteur permettra de le remercier d'avoir adressé un patient, il en sera flatté et recommandera d'autres patients. La bonne formule pour connaître le nom du prescripteur est « *Puis-je me permettre de vous demander qui vous a adressé au cabinet ?* ». Cette question étant engageante, l'hésitation sera moins grande.

Pour pouvoir apprécier l'état dentaire du patient, il est impératif de connaître la date de sa dernière visite dans un cabinet dentaire, l'état n'est pas le même entre une visite qui remonte à 6 mois et une autre qui remonte à 7 ans. Cette information montrera si le patient est soucieux de sa santé bucco-dentaire. La conclusion de l'entretien s'effectuera en rappelant le jour et l'heure du rendez-vous sans oublier de le remercier et de le saluer. ■

BOUTON D'APPEL SANS FIL Optimisez votre activité !

Un système d'appel sans fil pour améliorer vos interactions :

- Pour qui ?**
- entre vous praticiens, chirurgiens
 - votre assistante
 - vos patients
-
- Où ?**
- salle de soins, salle de stérilisation
 - bloc opératoire, radiologie
 - salle d'attente, secrétariat
-
- Comment ?**
- sans fil radiofréquence
 - sans installation, totalement mobile
 - évolutif, les usages sont illimités !

Offre Spéciale

2 boutons d'appel + 1 récepteur « pager »

Configuration et livraison offertes !

250 € HT

Clickn
Services

Pour plus d'informations, contactez-nous
info@clicknservices.com tél : 01 77 22 89 81
 44, rue vital - 75116 Paris - www.clicknservices.com



Me protéger et protéger mes proches en cas de pépin

Il n'est jamais agréable de se demander ce qu'il pourrait nous arriver, ou arriver à nos proches en cas de problème de santé et pourtant, c'est en anticipant ces situations et en souscrivant des contrats d'assurances adaptés que l'on ne se retrouve pas démuné le jour J.

Par Anaïs Bayle-Bernadou

Beaucoup de praticiens omettent de s'assurer au titre de leur prévoyance. Or, quand survient un problème, en plus des difficultés personnelles liées à la maladie ou au décès, le praticien ou sa famille se retrouvent confrontés à une situation financière difficile. Il est donc essentiel d'anticiper ces situations et de s'assurer à ce titre.

UNE BONNE ANTICIPATION

Il est primordial d'anticiper la situation dans laquelle vous et vos proches vous retrouverez en cas de survenance de l'une de ces trois situations :

- Je suis victime d'un accident ou d'une maladie m'empêchant de pratiquer pendant une longue période (maladie ou accident entraînant une incapacité temporaire).

- Une maladie ou un accident m'a contraint à cesser totalement et définitivement mon activité (invalidité permanente).

- Je décède prématurément.

En effet, ces trois situations ne sont pas couvertes par le même type d'assurances et n'ont pas le même régime.

Il est tout particulièrement important de se pencher sur l'articulation entre maladie/accident et invalidité permanente.

Le régime de la maladie ou de l'accident donnera lieu au versement d'indemnités journalières (I.J) mais ne concernera que les arrêts de travail inférieurs à 3 ans.

Au-delà de ce délai, l'on passe, au mieux, dans le régime de l'invalidité permanente qui elle donne lieu au versement d'une rente fixe annuelle, généralement moins importante que les I.J perçues durant la maladie.

DÉTERMINER SES BESOINS

Pour chacune de ces trois situations, il conviendra que vous déterminiez précisément les sommes dont vous allez avoir besoin. En cas d'invalidité permanente, il s'agira essentiellement de prendre en compte vos besoins personnels et ceux de votre foyer en fonction de votre train de vie, votre âge, votre mode de rémunération, votre impôt sur le revenu, *etc.* Si vous avez souscrit un emprunt, votre banque a dû vous demander de souscrire une assurance en cas d'invalidité. Examinez en détail les modalités de prises en charges stipulées dans ce contrat afin de ne pas être doublement assuré. Si vous n'avez plus à rembourser l'emprunt de votre maison, il est évident que vos besoins financiers seront moins importants... En cas de maladie ou d'accident,

© Rido Franz / iStockphoto





*Anticiper le pire,
c'est avant tout protéger
les siens...*

outre vos besoins personnels ci-avant décrits, il conviendra également de prendre en compte les besoins financiers liés à votre exercice dans la mesure où vous aurez vocation à le poursuivre.

Si vous exercez seul : demandez-vous quel sera le montant des charges fixes professionnelles auxquelles vous serez tenues (charges sociales, frais de personnel, investissements, loyers et charges y afférentes, redevance de SCM, etc.), et si vous pourrez aisément trouver un remplaçant susceptible de vous suppléer ?

Si vous exercez en groupe : l'essentiel des charges professionnelles seront à la charge de la société, il conviendra d'anticiper avec vos associés la survenance d'un tel évènement.

Dans certains cas, la conclusion d'un contrat d'assurance dit « homme clé » pourra être une bonne solution. Cette →

EN CAS DE DÉCÈS

UNE ALLOCATION IMMÉDIATE

En cas de décès du praticien, la CARCDSF attribue la somme de 15 550 €.

Cette somme est versée suivant l'ordre de priorité suivant :

1. au conjoint survivant,
2. à l'un des descendants ou au représentant de l'ensemble des descendants (il s'agira dans ce cas le plus souvent du notaire qui repartira la somme entre les enfants),
3. à la ou aux personnes qui étaient, au jour du décès, à la charge effective, totale et permanente du chirurgien-dentiste.

UNE RENTE DE SURVIE

En cas de décès du praticien, la CARCDSF verse au conjoint survivant, marié au moment du décès depuis plus de 2 ans avec le défunt (sauf si un enfant est issu du mariage), une allocation jusqu'à son 65^e anniversaire. L'allocation s'élève à 16 545,20 € par an. Cette somme est définitivement supprimée en cas de remariage.

À noter : cette allocation ne concerne pas les couples vivant en concubinage ou pacsé.

UNE RENTE ÉDUCATION

En cas de décès, une rente d'éducation de 11 196 € est versée annuellement à chaque enfant de moins de 18 ans ou jusqu'à 25 ans en cas de poursuite des études.

→ assurance pourra également jouer en cas de décès.

En tout état de cause, le montant qui vous sera versé au titre des indemnités journalières ne pourra en aucun cas excéder les revenus que vous déclariez précédemment. Il ne sert donc à rien de surestimer vos besoins, vous le feriez à fonds perdu. En cas de décès, le montant dont pourront avoir besoin vos enfants et conjoints sera essentiellement fonction de votre situation personnelle, de votre patrimoine et des revenus de votre conjoint.

Faire le point régulièrement

Il est vivement conseillé de faire le point tous les trois ans environ sur vos différents contrats. Cela vous permettra d'être assuré au plus près de vos besoins. Il arrive trop souvent qu'un praticien ait souscrit un contrat de prévoyance lors de son installation et qu'il ne l'ait pas fait évoluer depuis. Or vos besoins à 25 ans ne sont pas les mêmes qu'à 45 ans !

De la même façon, une révision de vos contrats est nécessaire en cas de changement de situation personnelle (mariage, divorce, naissance d'un enfant) ou d'exercice (passage en SEL par exemple, surtout si vous bénéficiez d'un régime d'I.J indemnités assises sur vos BNC).

LES PRESTATIONS OFFERTES PAR LA CARCDSF

En contrepartie des cotisations versées à la CARCDSF, celle-ci vous indemnise en cas de survenance de l'une des trois situations ci-avant mentionnées, à savoir en cas de maladie ou d'accident, d'invalidité permanente, ou de décès.



© RTimages / istockphoto

« Étant donné les délais de carence importants et les montants des prestations, il est nécessaire de prendre une assurance complémentaire »

Détail des prestations

(source : www.carcdsf.fr)

• Allocation journalière en cas de maladie ou d'accident (incapacité temporaire)

Le praticien dans l'incapacité d'exercer temporairement sa profession pour cause de maladie ou d'accident et à jour de ses cotisations, pourra prétendre au versement d'indemnités journalières.

• **Montant de l'indemnité journalière : 93,29 €/jour (soit 34 050,80 €/an)**

• **Date de prise d'effet :**

L'indemnité journalière est versée en tenant compte d'un délai de carence de 3 mois soit à partir du 91^e jour qui suit le début de l'incapacité d'exercer. Cela signifie qu'aucune indemnité ne vous sera versée pendant les trois premiers mois d'arrêt.

• **Date de fin de versement :**

Après une période de 3 ans ou

une période cumulée de 3 fois 365 jours à partir de la date d'effet de la prestation, le praticien ne pourra plus bénéficier du régime de l'incapacité temporaire. Il basculera, au mieux, sous celui de l'invalidité permanente.

De la même façon, il sera mis fin au versement en cas de reprise d'activité (même partielle), de départ à la retraite, de reconnaissance de l'incapacité permanente du praticien ou de décès de ce dernier. →

À SAVOIR

✓ **Sur demande, vos cotisations URSSAF (après un délai de 3 mois) et CARCDSF (après un délai de 6 mois) peuvent être suspendues.**

... l'appareil qui fait « clic »



hyrax[®] **click**



Le disjoncteur avec système anti-retour

**Une technologie éprouvée,
garante d'une disjonction
palatine sûre et efficace**

Les avantages qu'il vous offre :

- « clic » pour une activation sûre
- « clic » contre tout retour involontaire
- « clic » pour un blocage parfait de la vis pendant la phase active du traitement

Dispositifs Médicaux réglementés pour soins dentaires réservés
aux professionnels de santé. Marquage CE 0483 – Classes I, 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

Dentaurum France S.A.S. | Boulevard du Courcerin | Allée des Voyageurs | CS 60068 | 77437 Marne-La-Vallée Cedex 2
Tél. +33 (0)1 64 11 26 26 | dentaurum.shop.fr | www.dentaurum.fr | info@dentaurum.fr | commande@dentaurum.fr



• Rente invalidité en cas d'invalidité permanente

Sur décision de la Commission d'inaptitude, une allocation peut être versée à l'orthodontiste, à jour de ses cotisations, atteint d'un handicap physique ou mental qui le contraint à cesser totalement et définitivement son activité professionnelle de l'orthodontiste.

Montant de l'allocation annuelle :

25 502,00 €/an. Cette allocation est majorée de 7 464,00 € par enfant à charge de moins de 18 ans ou de 25 ans en cas de poursuite des études.

Date de fin de versement :

L'allocation cesse lorsque l'orthodontiste atteint l'âge minimal de départ à la retraite, décède ou en cas de reprise d'activité.

Le versement de ces prestations suppose pour chaque cas le respect d'une procédure particulière. Si vous vous trouvez dans l'une des situations susmentionnées et d'une manière générale dès que vous êtes dans l'impossibilité d'exercer votre profession, nous vous conseillons vivement de prendre contact rapidement avec

« Rechercher le tarif le plus bas n'est pas toujours une bonne idée : les prestations proposées risquent d'être bien moins intéressantes... »

la CARCDSF. En effet, le non-respect de la procédure peut dans certains cas retarder le versement des prestations.

LA SOUSCRIPTION D'UN CONTRAT DE PRÉVOYANCE COMPLÉMENTAIRE

Étant donné les délais de carence importants et les montants des prestations, il vous sera bien souvent nécessaire de prendre une assurance complémentaire pour les trois hypothèses évoquées ci-dessus : accident ou maladie, invalidité permanente et décès. Bien souvent, un seul et même contrat couvrira ces trois risques. Il est important de coller au mieux à ces besoins. En effet dans un cas vous ne seriez pas assez assuré, dans un autre vous risqueriez de payer des cotisations trop élevées par rapport à vos besoins.

La bonne démarche

- Faites faire une étude par plusieurs agents d'assurance de vos besoins de prévoyance en prenant bien en compte les prestations de la CARCDSF.

- Une fois en possession des devis, choisissez le plus intéressant financièrement mais également le plus adapté à vos besoins. Toute proportion gardée, ne cherchez pas le tarif à tout prix, examinez bien en détail les prestations proposées par chacun. En effet, une trop grande différence de tarif est le plus souvent due à une différence de prestation. Faites bien la distinction entre le versement d'une somme en une fois et une rente versée annuellement et d'une manière plus générale aux modalités de versements prévues par les contrats d'assurance.

- Ce n'est qu'une fois en possession des devis et avec la certitude qu'aucun refus de garantie ne pourrait vous être opposé en raison de problème de santé, que vous devez résilier, le cas échéant, vos anciens contrats. Ne résiliez jamais vos contrats en cours avant. En effet, tous incidents de santé même bénins pourraient entraîner des exclusions de garantie. ■

À SAVOIR

LA DÉDUCTIBILITÉ DE VOS PRIMES D'ASSURANCE – LOI MADELIN

✓ Vos primes d'assurance dues au titre des contrats prévoyant le versement d'une rente (hors versement en capital), peuvent être passées en charges professionnelles et donc être déductibles de votre bénéfice.

// Ideal Smile® ALIGNER, la solution qui redonne le sourire à mes patients !

Le contrôle des déplacements est optimal, les résultats sont au rendez-vous et les patients retrouvent le plaisir de sourire en toute liberté. //

CORRECTION DES DÉFAUTS MINEURS D'ALIGNEMENT

Pour en savoir plus

Rendez-vous sur :

www.idealsmile-solutions.com



TRANSPARENCE HAUTE QUALITÉ

Une discrétion sans pareil qui réjouit 100% de mes patients !

EXCLUSIVITÉ IDEAL SMILE

POINTS DE FORCE INTÉGRÉS

Une technologie reconnue qui a fait ses preuves, c'est aussi plus discret et plus simple à poser !

ALIGNER D'OPTIMISATION

Contrôler les déplacements en cours de traitement ?...l'assurance de mener le traitement à bien.

GARANTIE D'ENGAGEMENT

Un tarif fixé en début de traitement, aucune surprise pour mes patients et c'est toujours très apprécié.

TECHNOCENTRE BASÉ EN FRANCE

Proximité et réactivité pour un service de laboratoire complet... un vrai confort au quotidien !

 **Dentsply
Sirona**
Orthodontics

Dentsply GAC Europe
1, rue des Messagers CS20115 - 37210 Rochecorbon, France
Tél. : +33 (0)4 42 97 61 61
Email : orthoConcept.service@dentsplysirona.com

Dispositif Médical pour soins dentaires réservé aux professionnels de santé, Ideal Smile®ALIGNER est indiqué pour le déplacement des dents. Classe I. Fabriqué par DENTSPY GAC. Lisez attentivement les instructions figurant dans la notice [ou sur l'étiquetage] avant toute utilisation - non remboursé par la Sécurité Sociale. Ideal Smile® est une marque déposée de DENTSPY GAC.

LE POINT DE VUE DU DR BINHAS SUR...

Dr Edmond BINHAS | Un regard de chef d'entreprise sur l'entreprise cabinet d'orthodontie



COMMENT ÊTRE UN ORTHODONTISTE HEUREUX

Beaucoup de praticiens subissent leur activité professionnelle et se laissent emporter par le courant de leur vie quotidienne tels de frêles esquifs dans une tempête ! Et pourtant, prendre le contrôle de sa vie professionnelle est la clé d'un exercice serein. Mais cela exige de définir le type de vie désiré. L'éminent spécialiste américain en management Tom Peters, ne dit rien d'autre lorsqu'il affirme que « *La plupart des gens passe plus de temps à planifier leurs vacances que leur vie* ».

À chacun ses aspirations : l'un s'organisera pour ne travailler que deux jours et demi par semaine si son centre d'intérêt majeur se trouve en dehors du cabinet. À l'inverse l'un de ses confrères, passionné par l'orthodontie, choisira d'exercer cinq jours. Mais, indépendamment de la façon dont chacun définit sa qualité de vie, vous devez avoir à l'esprit cinq facteurs que vous devrez toujours prendre en compte pour atteindre vos objectifs propres :

1. Répondez à la question : Où veux-je aller ?

Voici la question qui me pose le plus de problèmes en tant que consultant. Nous travaillons avec de nombreux cabinets, de tailles variées et sur des questions allant de la gestion des rendez-vous à la gestion financière ou à la communication. Mais dans la plupart des cas, nos nouveaux clients ont des difficultés à répondre à cette simple question. Et il n'est pas rare qu'ils attendent de nous, une réponse à leur place. Cependant, définitivement, il s'agit de la seule question à laquelle je ne peux avoir de réponse. Quels objectifs précis voulez-vous définir ? Personne d'autre que vous ne peut répondre à cette question. Il n'est pas suffisant de dire « *je veux augmenter mon chiffre d'affaires* » ou « *je veux attirer de nouveaux patients* ». On peut penser qu'il s'agit là de l'objectif de tout le monde. Mais en fait, je constate qu'une majorité d'orthodontistes désirent moins de stress, un meilleur confort de travail et une meilleure efficacité. Ce sont les principales raisons qui les poussent à faire appel à nous. Alors, la bonne question à vous poser est : « *Qu'est ce qui vraiment importe pour moi et où veux-je aller ?* ». Prenez une feuille de papier et écrivez la réponse en quelques lignes.

2. Éliminez la source du stress

Le stress se développe souvent lorsque le praticien essaye de réaliser une orthodontie de qualité alors que dans le même temps il est confronté à toute une série de tâches fastidieuses (administratives, de gestion, non cliniques, management), qui le détourne de sa vocation. Ce stress quotidien a des effets très négatifs. Il est à l'origine d'une baisse de capacité de concentration qui engendre elle-même une perte d'efficacité. Il empêche toute vision globale de l'activité du cabinet à moyen terme et réduit les objectifs du praticien à la gestion au jour le jour de ses journées de travail. Un recrutement adéquat, une délégation appropriée et la formation d'une équipe efficace pour s'occuper des aspects non cliniques, permettent dans ce cas de se concentrer sur son exercice de façon plus sereine.

3. Évitez la dépendance financière

Préserver son indépendance financière personnelle et professionnelle est sans doute l'un des facteurs les plus importants permettant d'améliorer sa qualité de vie. Je recommande aux confrères de contrôler complètement leurs découverts et d'établir un budget prévisionnel afin de ne pas être confrontés à des déficits récurrents beaucoup plus difficiles à régler que ce qu'ils apparaissent à première vue. Malheureusement, il est facile de basculer dans un découvert professionnel mais beaucoup plus difficile d'en sortir ! Ceux qui ont connu cela savent ce que je veux dire.

Attention donc au surinvestissement inutile, aux prélèvements personnels incontrôlés et aux achats impulsifs.



Traitement par aligneurs **AIR NIVOL**

" Performance et dynamisme "

4. Ne vous attachez pas aux seuls résultats financiers

Il ne s'agit pas, à l'inverse, d'orienter toute l'activité du cabinet vers le seul objectif de rentabilité financière même si c'est un élément majeur dans la vie du cabinet. En effet, en oubliant le cœur de son métier on devient ce que j'appelle un robot orthodontiste collant mécaniquement ses brackets l'œil rivé sur le chronomètre. Il est important de considérer l'amélioration des résultats financiers non pas comme une fin en soi, mais tout simplement comme la conséquence d'une meilleure organisation et la récompense d'un traitement bien réalisé.

« La plupart des gens passe plus de temps à planifier leurs vacances que leur vie »

5. Soyez en bonne forme physique

Bien entendu, tout le monde peut tomber malade ! La question est de savoir si le praticien fait bien en sorte d'arriver au cabinet en forme. Il doit pour cela veiller à son activité en dehors du cabinet, faire de l'exercice physique, dormir suffisamment, bien se nourrir et faire des *check-up* annuels en étant particulièrement attentif à son dos et son cœur ! Et, cela va sans dire, éviter le tabac.

6. Évitez les influences négatives

Je n'irai pas jusqu'à conseiller d'éteindre la radio et la télévision au moment du journal télévisé (quoique...). Mais, je vous invite à faire en sorte de ne pas trop écouter vos patients et les personnes de votre entourage qui ont systématiquement un état d'esprit négatif (nous en connaissons tous...). Ils auront toujours de bonnes raisons pour vous décourager vis-à-vis de vos propres objectifs !

Je suis convaincu qu'une qualité de vie élevée est un objectif que chaque orthodontiste devrait viser. Il est toujours possible de se satisfaire de sa façon de vivre à court terme. Mais le bonheur ne peut s'obtenir qu'en ayant une vision large et à long terme de sa vie professionnelle ainsi qu'un plan d'action. À méditer... ■

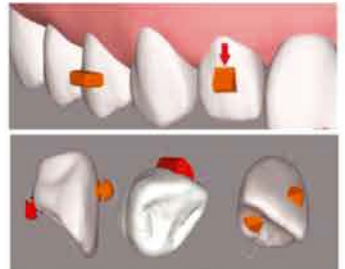
Formation Niveau 1

Débutez sereinement :
Air Light : 1 ou 2 arcades
Cas simples



Formation Niveau 2

Traitez tous vos cas :
Air complete : 1 ou 2 arcades
Cas complexes



Certifications :

Votre certification
en 1 journée
390 €
Repas et pauses compris

3	octobre 2016	Rennes
10	octobre 2016	Lyon
19	décembre 2016	Strasbourg
19	janvier 2017	Paris
30	janvier 2017	Lille
20	février 2017	Nantes

RÉCOMPENSES

LES PRIX DE LA SAISON ESTIVALE

À l'occasion des différents congrès qui ont eu lieu au début de l'été, Colgate a eu l'occasion de réaffirmer, par la remise de différents prix, son soutien aux sociétés scientifiques en odontologie et aux jeunes qui seront les acteurs de la dentisterie de demain.

Prix Colgate Communications Cliniques 2016

- **Dr Thibaud Clee pour sa communication : L'aéropolissage :** De la prophylaxie aux traitements parodontaux et péri-implantaires
T. Clee, C. Verner, Z. Badran, X. Struillou, A. Soueidan (Nantes)

- **Dr Nicolas Henner pour sa communication :** Préservation du volume tissulaire lors de protocoles d'extraction/implantation immédiate unitaire dans le secteur antérieur maxillaire
N. Henner, P. Tavitian, V. Moll, V. Monnet-Corti (Marseille)

- **Dr Nathalie Paoli pour sa communication :** Les apports d'une matrice collagène xénogène au recouvrement des récessions parodontales
N. Paoli, D. Joseph, C. Bisson, P. Ambrosini, J. Penaud (Nancy)

Remis en présence des jurys par le Dr Carine Morro, responsable Affaires Scientifiques Colgate, lors du congrès national de la SFPIO à Lyon, du 2 au 4 juin 2016.



Remis en présence du jury par Frédéric Hérisson, Chef de Projets Affaires Scientifiques Colgate, lors des 36^e Journées du CNEOC à Marseille, les 24 et 25 juin 2016.

De gauche à droite : Dr Nathalie Paoli, Dr Carine Morro

* la cérémonie de remise du prix 2016 s'effectuera lors des prochaines Journées Internationales de la SFOP ■



De gauche à droite : Dr Damien Carrotte (Jury), Dr Marion Delaval (Jury), Dr Thibaud Clee, Dr Philippe Bousquet (Président de séance), Dr Carine Morro

Prix Elmex du Meilleur Conférencier 2015*

Dr Camille Boule Montpezat pour sa communication : À propos d'un cas de chérubisme. Boulé C, Marteau JM, Boileau MJ (Bordeaux, France)

Remis en présence du jury par le Dr Carine Morro, responsable Affaires Scientifiques Colgate, lors des 46^e Journées Internationales de la SFOP à Nancy les 17 et 18 juin 2016.

Prix Colgate du Meilleur Jeune Conférencier 2016

Dr Davy Aubeux pour sa communication : Capacité d'un hydrogel de type Si-HPMC à extraire et libérer les protéines de la matrice extra-cellulaire dentinaire contenues dans une poudre de dentine humaine.

D. Aubeux⁽¹⁾, L. Beck⁽¹⁾, P. Weiss⁽¹⁾, J. Guicheux⁽¹⁾, B. Enkel⁽¹⁾, S. Simon⁽²⁾, F. Pérez⁽¹⁾

- INSERM UMRS 791, LIOAD, Université de Nantes, France.
- INSERM U1138, équipe Berdal, Université de Paris Diderot, France

LE GROUPE **edp dentaire**
Groupe EDP Sciences

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



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

SEPTEMBRE

• **Le Concept Carrière Obtention d'une plateforme de Classe I**

La simplification à l'extrême
29 septembre 2016 à Lyon

Dr Olivier Setbon
et Dr Lionel Hui Bon Hoa

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. : 0800 3032 3032

Mail : maria.castagnetta@ormco.com

Web : www.ormco.fr

• **Training Course Invisalign Formation Initiale**

29 septembre 2016 à Paris

Tél. : 0800 90 45 21

Mail : cs-french@aligntech.com

Web : www.invisalign-professional.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

• **Formations Gouttières Transparentes DentoSmile Biotech Dental**

Intervenant : Dr Arash Zarrin

29 et 30 septembre à Nantes

Contact : CID Formation

Tél. : 01 85 76 06 44

Mail : formations.cid@gmail.com

Web : www.cidformations.com



HARMONY - COURS DE CERTIFICATION

Dr. Jean-François Cuzin

Nantes : 25 septembre 2016

Toulouse : 08 octobre 2016

Dr Jean-François Cuzin, diplômé en chirurgie dentaire en 1989 à l'Université de Nancy I, a obtenu son Certificat d'Études Cliniques Spéciales Mention Orthodontie en 1997 et son diplôme Universitaire d'Orthodontie Linguale à Paris V en 2001. Enseignant à Paris VII pendant plusieurs années, il est depuis 2013, directeur du programme lingual en Master (Harmony) à l'Université de Bruxelles. Il a traité avec succès environ un millier de cas linguaux et forme des praticiens du monde entier à la pratique du système Harmony dans ses cabinets de Nancy et Luxembourg.

Contact : Cécile Couzy

Email : cecile@myharmony.eu

Tél. : +33 1 49 89 59 40

H32 - HARMONY

13, rue de la Perdrix

BP40130 - Tremblay-en-France

95976 Roissy Charles-de-Gaulle Cedex

OCTOBRE

• **Liberty Bielle : une alternative pour les traitements orthopédiques**

Module orthésiste et praticien In-Office

Cours du Dr Éric Marie-Catherine

et de M. Franck Marie-Catherine

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

• **Orthoposturodentie séminaire théorique 2 jours**

1^{er} et 2 octobre 2016 à Strasbourg

Contact : Michel Clauzade

Mail : michel.clauzade@wanadoo.fr

Web : www.orthoposturodentie.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 Pédroli

3 et 4 octobre 2016 à Marne-la-Vallée

Contact : Dentaurum - Tél. : 01 64 11 26 33

Mail : cecile.dartois@dentaurum.fr

• **L'orthodontie linguale via 2D Lingual**

Le 6 octobre 2016 - Best western Metz

Docteur Guillaume Lecocq

Contact : Alexandre Guidon

Tél. : 06 85 37 42 92

• **Atelier Coopération et Motivation**

Docteur Marc Gérard Choukroun

6 octobre 2016 à Paris

Contact : Régine Coq - Tél. : 01 69 35 11 56

Mail : orthoplus@orthoplus.fr

Web : www.orthoplus.fr

• **Le Forum Ormco**

Drs C. Chang, A. Bagden, J. Kozlowski,

S. Palleck, P. Van Steenberghe,

S. Ellouze, F. Darqué, M. Geserick,

B. Nourry, G. Caccianiga, J.D. Sebaoun,

C. Cauchois, C. Lemasson, Z. Bentahar

du 6 au 8 octobre 2016

à Antibes, Juan-Les-Pins

Contact : Agence Émergence

Les Séminaires Ormco

Tél. : 02 40 86 76 79 / 0800 3032 3032

Mail : contact@seminairesormco.com

maria.castagnetta@ormco.com

Web : www.ormco.fr

**RETROUVEZ L'AGENDA
SUR LE PORTAIL**

www.edp-dentaire.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 Gérald 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

• **Les mini vis ORTHOEASY**

Cours et pose en direct sur patient

Docteur Jaimé Valenzuela

Le 13 octobre 2016

Cabinet du Dr Farhat à Chateauroux

Contact : Maité bernede

Tél. : 06 09 96 25 99

• **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

• **Formations Gouttières**

Transparentes DentoSmile Biotech
Dental

Intervenant : Dr Arash Zarrinpour

13 et 14 octobre 2016 à Paris

Contact : CID Formation

Tél. : 01 85 76 06 44

Mail : formations.cid@gmail.com

Web : www.cidformations.com

• **Orthoposturodentie :**

Séminaire pratique 2^e degré 3 jours

du jeudi, 13 octobre 2016

au samedi, 15 octobre 2016

Lieu : Perpignan

Contact : Michel Clauzade

Mail : michel.clauzade@wanadoo.fr

Web : www.orthoposturodentie.com

• **Le Master Damon - Module 2**

Drs R. Espejo et R. Perera

14 et 15 octobre 2016 à Madrid

Contact : Les Séminaires Ormco

Tél. : 0800 3032 3032

Mail : maria.castagnetta@ormco.com

Web : www.ormco.fr

• **Atelier LROC**

Pliage et Adaptation LROC des Lip-

Bumpers de Korn Dr Bruno Bonnet

15 - 16 octobre 2016

à Ivry-sur-Seine

Inscriptions

Tél. : 01 46 71 38 97

Mail : bbonnet-lroc-color@orange.fr

Web : www.insuffisance-faciale

-bruno-bonnet.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

Inscriptions

Tél. : 01 46 71 38 97

Mail : bbonnet-lroc-color@orange.fr

Web : www.insuffisance

• **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

• **Réalisation d'une bielle**
de Herbst I splint

animé par Jonathan Gaudart

Destinée aux cabinets d'orthodontie,

laboratoires d'orthèse ou de prothèse

ayant de préférence une base

en orthodontie en technique

de thermoformage ou de résine

Le 17 octobre 2016 à Marne-la-Vallée

Contact : Dentaurum France

Tél. : 01 64 11 26 33

Mail : cecile.dartois@dentaurum.fr

• **Forum Orthodontique Invisalign**

17 octobre 2016 à Paris

Tél. : 0800 90 45 21

Mail : cs-french@aligntech.com

• **Dental Monitoring, solution mobile**
de monitoring orthodontique

20 octobre 2016 à Strasbourg

Contact : RMO Europe Service

cours et séminaires

Tél. : 03 88 40 67 35

Mail : seminaires@rmoeurope.com

Web : www.rmoeurope.com

• **Formations Gouttières**

Transparentes DentoSmile
Biotech Dental

Intervenant : Dr Arash Zarrinpour

20 et 21 octobre 2016 à Narbonne

Contact : CID Formation

Tél. : 01 85 76 06 44

Mail : formations.cid@gmail.com

Web : www.cidformations.com

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

• **Orthoposturodentie :**

Séminaire pratique 1^{er} degré

2 jours

du vendredi 4 novembre 2016

au samedi 5 novembre 2016

à Perpignan

Contact : Michel Clauzade

Mail : michel.clauzade@wanadoo.fr

Web : www.orthoposturodentie.com



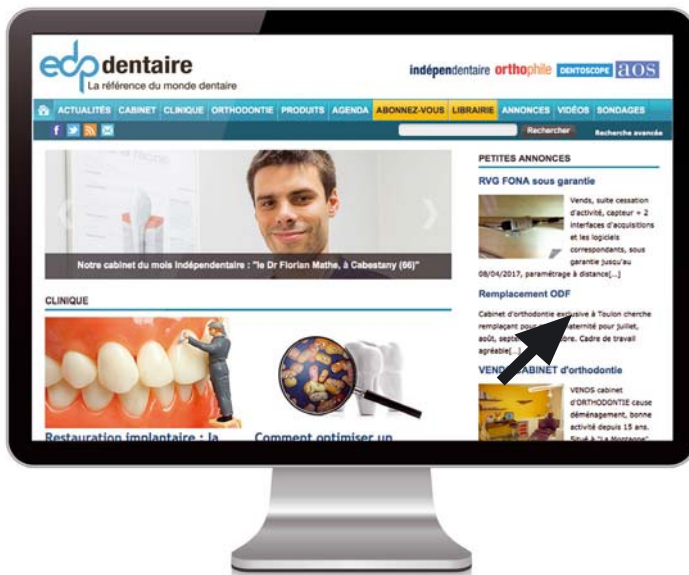
RETROUVEZ L'AGENDA
SUR LE PORTAIL
www.edp-dentaire.fr

- • **19^e Journées de l'Orthodontie**
Du vendredi 11 novembre 2016
au lundi 14 novembre 2016
au Palais des congrès de Paris
Contact : Colloquium
organisateur du congrès JO
Mail : journees-orthodontie@clq-group.com
- **Study Club Invisalign**
17 novembre 2016 à Lille
Tél. : 0800 90 45 21
Mail : cs-french@aligntech.com
- **Formations Gouttières
Transparentes DentoSmile
Biotech Dental**
Intervenant : Dr Arash Zarrinpour
17 et 18 novembre 2016 à Paris
Contact : CID Formation
Tél. : 01 85 76 06 44
Mail : formations.cid@gmail.com
Web : www.cidformations.com
- **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
Intervenant : Dr Patrick Ampen
21 et 22 novembre 2016 à Paris
Contact : UNIODF
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. : 0800 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
- 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
- **Formations Gouttières
Transparentes DentoSmile
Biotech Dental**
Intervenant : Dr Arash Zarrinpour
1^{er} et 2 décembre 2016 à Rennes
Contact : CID Formation
Tél. : 01 85 76 06 44
Mail : formations.cid@gmail.com
Web : www.cidformations.com
- **Formations Gouttières
Transparentes DentoSmile
Biotech Dental (niveau 2)**
Intervenant : Dr Arash Zarrinpour
3 décembre 2016 à Rennes
Contact : CID Formation
Tél. : 01 85 76 06 44
Mail : formations.cid@gmail.com
Web : www.cidformations.com
- **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
0800 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
Mail : maria.castagnetta@ormco.com
Inscriptions
Mail : contact@seminairesormco.com
Web : www.ormco.fr
- **Le système TGO nouvelle génération**
Dr Michel Le Gallet
Dr Pierre-Jean Soulié
4 - 5 décembre 2016 à Paris
Contact : Elena Spodar
Tél. : 02 47 40 24 04
Mail : gac-fr.cours@dentsplysirona.com
Web : www.dentsplygac.eu
- **Conférence Plénière Education
Fonctionnelle « La ventilation »**
Dr Rollet et de nombreux intervenants
Invité d'honneur Professeur Delaire
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
- **Les gouttières
d'éducation fonctionnelle**
Dr P. Nicolleau
5 décembre 2016 à Paris
Contact : Les séminaires Ormco
Tél. : 0800 30 32 30 32
Mail : Maria.castagnetta@ormco.com
Inscriptions :
Mail : contact@seminairesormco.com
Web : www.ormco.fr
- **Dental Monitoring, solution mobile
de monitoring orthodontique**
5 décembre 2016 à Nancy
Contact : RMO Europe Service
cours et séminaires
Tél. : 03 88 40 67 35
Mail : seminaires@rmoeurope.com
Web : www.rmoeurope.com
- **L'éducation fonctionnelle**
Dr P. Nicolleau
5 décembre 2016 à Paris
Contact : Agence Émergence
Les Séminaires Ormco
Tél. : 02 40 86 76 79 / 0800 3032 3032
Mail : contact@seminairesormco.com
maria.castagnetta@ormco.com
Web : www.ormco.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

→ • **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*

• **Training Course Invisalign - Formation Initiale**

8 décembre 2016 à Paris

Tél. : 0800 90 45 21

Mail : *cs-french@aligntech.com*

Web : *www.invisalign-professional.fr*

• **Formations Gouttières Transparentes DentoSmile Biotech Dental**

Intervenant : Dr Arash Zarrinpour

8 et 9 décembre 2016 à Paris

Contact : *CID Formation*

Tél. : 01 85 76 06 44

Mail : *formations.cid@gmail.com*

Web : *www.cidformations.com*

• **Correction de Classe II**

avec le BioBiteCorrector®

Dr Enrico Pasin

9 décembre 2016 à Paris

Contact : *Elena Spodar*

Tél. : 02 47 40 24 04

Mail : *gac-fr.cours@dentsplysirona.com*

Web : *www.dentsplygac.eu*

• **Power2Reason Symposium American orthodontics**

Conférenciers :

Dr. Andy Hays,

Dr. Bernard Nourry,

Dr. Daniel Rollet ,

Dr. & Dr. Guido Sampermans

10 décembre 2016

Hôtel Plaza Athénée à Paris

Contact : *Francine Lang*

Tél. : 01 49 38 16 60

Mail : *flang@americanortho.com*

Web : *americanortho.com*

• **L'orthodontie linguale revisitée :**

le 1^{er} système autoligaturant

passif à arc droit

Prof. G. Scuzzo

10 et 11 décembre 2016 à Paris

Inscriptions et informations :

Agence Émergence

Tél. : 02 40 86 76 79

Les Séminaires Ormco

Tél. : 00800 3032 3032

Mail : *contact@seminairesormco.com*

maria.castagnetta@ormco.com

Web *www.ormco.fr*

• **Séminaire LROC-7. Superpositions Dynamiques Linguo-Ramales et Occluso-Corticales**

Dr Bruno Bonnet

10 - 11 - 12 décembre 2016

à Ivry-sur-Seine

Inscriptions

Tél. : 01 46 71 38 97

Mail : *bbonnet-lroc-color@orange.fr*

Web : *www.insuffisance-faciale-bruno-bonnet.fr*

• **Damon et Insignia Update (niveau III)**

Dr P. Van Steenberghe

du 10 au 12 décembre 2016 à Paris

Inscriptions et informations

Agence Émergence

Tél. : 02 40 86 76 79

Les Séminaires Ormco

Tél. : 0800 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

le 12 décembre 2016 à Reims

Contact : *Régine Coq*

Tél. : 01 69 35 11 56

Mail : *orthoplus@orthoplus.fr*

Web : *www.orthoplus.fr*

• **Dental Monitoring, solution mobile de monitoring orthodontique**

12 décembre 2016 à Toulouse

Contact : *RMO Europe Service*

cours et séminaires

Tél. : 03 88 40 67 35

Mail : *seminaires@rmoeurope.com*

Web : *www.rmoeurope.com*

**RETROUVEZ L'AGENDA
SUR LE PORTAIL
www.edp-dentaire.fr**

• **Study Club Invisalign**

15 décembre 2016 à Paris

Tél. : 0800 90 45 21

Mail : *cs-french@aligntech.com*

• **Développer un réseau de correspondants : quels sont vos objectifs ?**

Mme C. Cauchois

15 décembre 2016 à Paris

Inscriptions et informations

Agence Émergence

Tél. : 02 40 86 76 79

Les Séminaires Ormco

Tél. : 800 3032 3032

Mail : *contact@seminairesormco.com*

maria.castagnetta@ormco.com

Web : *www.ormco.fr*

• **Atelier de perfectionnement en Education Fonctionnelle pour assistantes**

Mme Véronique Barthet Favart

le 15 décembre 2016 à Dijon

de 9 h à 17 h

Contact : *Régine Coq*

Tél. : 01 69 35 11 56

Mail : *orthoplus@orthoplus.fr*

Web : *www.orthoplus.fr*

• **Formations Gouttières Transparentes DentoSmile Biotech Dental**

Intervenant : Dr Arash Zarrinpour

15 et 16 décembre 2016

à Salon-de-Provence

Contact : *CID Formation*

Tél. : 01 85 76 06 44

Mail : *formations.cid@gmail.com*

Web : *www.cidformations.com*

JANVIER 2017

• **Atelier LROC - Classe I Rétro/Rétro et Insuffisance Faciale**

Dr Bruno Bonnet

7 - 8 janvier 2017 à Ivry-sur-Seine

Inscriptions

Tél. : 01 46 71 38 97

Mail : *bbonnet-lroc-color@orange.fr*

Web : *www.insuffisance-faciale-bruno-bonnet.fr*

**RETROUVEZ L'AGENDA
SUR LE PORTAIL
www.edp-dentaire.fr**

• **Séminaire LROC-1.**
ELN de Bonnet,
Insuffisance Faciale
et Thérapeutique Linguo-Ramo-
Occluso-Corticale en 1 temps

Dr Bruno Bonnet
 28 - 29 - 30 janvier 2017
 à Ivry-sur-Seine
Inscriptions
 Tél. : 01 46 71 38 97
 Mail : bbonnet-lroc-color@orange.fr
 Web : www.insuffisance-faciale-bruno-bonnet.fr

MARS

• **Séminaire LROC-2.**
Analyse Architecturale de Delaire,
Diagnostic de l'Insuffisance Faciale
et Thérapeutique Linguo-Ramo-
Occluso-Corticale en 1 temps

Dr Bruno Bonnet
 11 - 12 - 13 mars 2017
 à Ivry-sur-Seine
Inscriptions :
 Tél. : 01 46 71 38 97
 Mail : bbonnet-lroc-color@orange.fr
 Web : www.insuffisance-faciale-bruno-bonnet.fr

• **Atelier LROC**
Classe II sévères et
Insuffisance Faciale
 Dr Bruno Bonnet
 18 - 19 mars 2017 à Ivry-sur-Seine
Inscriptions
 Tél. : 01 46 71 38 97
 Mail : bbonnet-lroc-color@orange.fr
 Web : www.insuffisance-faciale-bruno-bonnet.fr

• **L'orthodontie de l'adulte PROMO**
2016 Session 3/5
 Du 18 mars au 20 mars 2017
 à Aix-en-Provence
Contact :
 Académie d'Orthodontie
 Mail : contact@academie-orthodontie.fr
 Web : www.academie-orthodontie.fr

• **89^e Réunion scientifique**
de la Société Dento-Faciale
 du jeudi 23 mars
 au samedi 25 mars 2017
 à Biarritz
Contact : S0FODF
 Web : www.sfodf2017.com/

MAI

• **Séminaire LROC-3.**
Bielles de Herbst et Thérapeutique
Linguo-Ramo-Occluso-Corticale
en 1 temps de l'Insuffisance Faciale

Dr Bruno Bonnet
 13 - 14 - 15 mai 2017 à Ivry-sur-Seine
Inscriptions
 Tél. : 01 46 71 38 97
 Mail : bbonnet-lroc-color@orange.fr
 Web : www.insuffisance-faciale-bruno-bonnet.fr

• **Atelier LROC- Classe III**
et Insuffisance Faciale

Dr Bruno Bonnet
 20 - 21 mai 2017 à Ivry-sur-Seine
Inscriptions
 Tél. : 01 46 71 38 97
 Mail : bbonnet-lroc-color@orange.fr
 Web : www.insuffisance-faciale-bruno-bonnet.fr

JUIN

• **Séminaire LROC-4.**
Conjonction ELN/Lip-Bumpers
– Mini-Activateur-Antérieur-Vertical
et Thérapeutique Linguo-Ramo-
Occluso-Corticale
en 1 temps de l'Insuffisance Faciale

Dr Bruno Bonnet
 10 - 11 - 12 juin 2017 à Ivry-sur-Seine
Inscriptions
 Tél. : 01 46 71 38 97
 Mail : bbonnet-lroc-color@orange.fr
 Web : www.insuffisance-faciale-bruno-bonnet.fr

• **Atelier LROC- pliage**
et Adaptation LROC
des Lip-Bumpers de Korn

Dr Bruno Bonnet
 24 - 25 juin 2017 à Ivry-sur-Seine
 Tél. : 01 46 71 38 97
 Mail : bbonnet-lroc-color@orange.fr
 Web : www.insuffisance-faciale-bruno-bonnet.fr

• **L'orthodontie de l'adulte**
promo 2016 - session 4/5
 Du 24 juin au 26 juin 2017
 à Aix-en-Provence
Contact : Académie d'Orthodontie
 Mail : contact@academie-orthodontie.fr
 Web : www.academie-orthodontie.fr

JUILLET

• **Séminaire LROC-5.**
Psychosomatique
de l'Insuffisance Faciale

Dr Bruno Bonnet
 8 - 9 - 10 juillet 2017 à Ivry-sur-Seine
Inscriptions
 Tél. : 01 46 71 38 97
 Mail : bbonnet-lroc-color@orange.fr
 Web : www.insuffisance-faciale-bruno-bonnet.fr

SEPTEMBRE

• **L'orthodontie de l'adulte**
promo 2017 Session 1/5
 Du 16 septembre au 18 septembre
 2017 à Aix-en-Provence
Contact : Académie d'Orthodontie
 Mail : contact@academie-orthodontie.fr
 Web : www.academie-orthodontie.fr

• **Séminaire LROC-6.**
Stratégie Thérapeutique
Linguo-Ramo-Occluso-Corticale
du Changement de Denture
en 1 temps - Cas Cliniques

Dr Bruno Bonnet
 23 - 24 - 25 septembre 2017
 à Ivry-sur-Seine
 Tél. : 01 46 71 38 97
 Mail : bbonnet-lroc-color@orange.fr
 Web : www.insuffisance-faciale-bruno-bonnet.fr

OCTOBRE

• **L'orthodontie de l'adulte**
Promo 2016 - session 5/5
 Du 14 octobre au 16 octobre 2017
 à Aix-en-Provence
Contact : Académie d'Orthodontie
 Mail : contact@academie-orthodontie.fr
 Web : www.academie-orthodontie.fr

• **Séminaire LROC-7.**
Superpositions Dynamiques
Linguo-Ramales et Occluso-Corticales

Dr Bruno Bonnet
 14 - 15 - 16 octobre 2017
 à Ivry-sur-Seine
Inscriptions
 Tél. : 01 46 71 38 97
 Mail : bbonnet-lroc-color@orange.fr
 Web : www.insuffisance-faciale-bruno-bonnet.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

VOUS | PETITES ANNONCES

OFFRES D'EMPLOI

COLLABORATION ASSOCIATION

66 - SAINT-LAURENT-DE-LA-SALANQUE

Réf. 5791d91c1b690

Sud France, qualité de vie, cabinet d'orthodontie 2 praticiens en SCM, recherche consœur ou confrère en vue collaboration puis association rapide, formation assurée si nécessaire. Patientèle garantie dans cabinet avec équipe performante (3 assistantes et 2 secrétaires), bien situé, moderne, lumineux et spacieux (300 m²), plusieurs fauteuils tous informatisés, équipé d'une radio numérique et d'un laboratoire.

Tél. : 04 68 28 68 28

Mail : raymond.jean-louis@wanadoo.fr

CABINET VENTES

30 - NÎMES

Réf. 5791d9020528d



Consœur orthodontiste exerçant dans une SCP de 3 praticiens cède ses parts pour cause de retraite. Le cabinet, situé dans une belle région très ensoleillée, est vaste (300 m²) et bien équipé (Scan intrabuccal, radiographie Planméca, 7 fauteuils, etc...). Les 3 assistantes, efficaces et très bien formées exercent au sein de notre équipe depuis de nombreuses années. Les 3 secrétaires, dynamiques, gèrent efficacement l'accueil et le secrétariat. La patientèle est importante.
Tél. : 06 81 05 91 37
Mail : femmesortho30@orange.fr

72 - LE MANS

Réf. 5791d8f675668

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 : jjjouette_odf@yahoo.fr

MATÉRIEL ACHAT

59 - LILLE

Réf. 5791d92ec140d

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.
Tél. : 06 82 43 78 10
Mail : huet1972@gmail.com

VENTE

06 - NICE

Réf. 57a0731a82296

Destockage, vends lot module Hygiène mural DENTAL ART blanc, neuf encore emballé, pour gants, masques, serviettes, gobelets et distributeur de savon. Mesures : 49 cm H x 49 cm L x 13 cm P Remise 40 %. Possibilité envoi sur toute la France.
Prix : 576 € - Tél. : 06 08 10 00 00
Mail : contact@jlbdentaire.fr

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**

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

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 €



Algies et dysfonctionnements de l'appareil manducateur

Pendant de nombreuses années, les algies et dysfonctionnements de l'appareil manducateur (ADAM) ont été interprétés à travers le seul prisme de l'occlusion dentaire. Aujourd'hui, la communauté scientifique internationale s'accorde pour reconnaître leur étiologie multifactorielle et la nécessité d'une prise en charge rationnelle, reposant sur l'établissement d'un diagnostic précis et la mise en oeuvre de thérapeutiques conservatrices. Cet ouvrage aborde les ADAM à la lumière des données récentes de la littérature et tente d'apporter des réponses argumentées aux questions telles que : les ADAM sont-ils dépendants de l'âge et du sexe du patient, quelles sont les caractéristiques sémiologiques des désordres musculaires et articulaires permettant d'établir leur diagnostic, quelles sont les relations entre les ADAM et les cervicalgies, les céphalées ? Une évaluation des connaissances est également proposée au lecteur à propos de 10 cas cliniques. Le Pr Olivier Robin est à la Faculté d'Odontologie Université Lyon 1 et responsable de l'Unité Fonctionnelle « Algies et dysfonctions de l'appareil manducateur » Service d'Odontologie du CHU de Lyon.

■ **Auteur : Olivier Robin**

■ Nombre de page : 160 pages ■ Editeur : EDP Sciences Prix : 40 €



Complexité du système Masticateur Manifeste pour un nouveau paradigme de l'occlusion dentaire

La compréhension de l'occlusion est souvent difficile probablement à cause d'une approche réductrice qui prend en compte la seule morphologie des faces occlusales des dents. Le terme même d'occlusion est d'ailleurs fort critiquable. Nous lui préférons le terme d'articulation des arcades dentaires qui évoque le mouvement de ces mêmes arcades. Celles-ci ne sont-elles pas destinées à la mastication des aliments ? En d'autres termes, ne sont-elles pas destinées à se mouvoir ? Nous sommes bien là au cœur de la problématique qui nous occupe : relier l'architecture des arcades dentaires aux mouvements singuliers de leur fonction princeps, la mastication. C'est elle qui crée les interrelations de tous les déterminants de l'occlusion et révèle la nature complexe du système masticateur. Pour mieux l'appréhender et pour comprendre l'importance de cette notion de complexité, nous empruntons des connaissances à divers domaines des sciences.

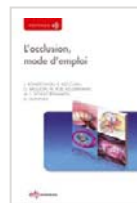
L'approche systémique de l'occlusion permet de poser un diagnostic plus complet en mettant en avant l'exploration de la cinématique mandibulaire susceptible de révéler les liens unissant morphologie et fonction ouvrant, ainsi, le champ de perspectives thérapeutiques nouvelles.

Dans cet ouvrage, nous proposons donc au lecteur de placer la mastication au centre du système masticateur, en lieu et place des faces occlusales des dents. Ce choix constitue un véritable changement de paradigme. Il apporte un éclairage nouveau et convaincant à l'un des problèmes essentiels de l'odontostomatologie qui conditionne la pérennité de la plupart de ses traitements, l'occlusion.

■ **Auteur : Dr Jean-Louis Raymond & Jacqueline Kolf**

■ Nombre de page : 184 pages ■ illustrations couleurs

■ Editeur : Empresa ■ Prix : 80 €



L'occlusion, mode d'emploi

À une époque où esthétique et implantologie attirent de nombreux praticiens, il est indispensable de se demander à quoi servent des dents harmonieuses si elles masquent une fonction manducatrice défectueuse ou si des fausses racines participant au déséquilibre antagoniste des arcades aboutissent à leur fracture ou à la désinsertion des structures qu'elles supportent. Aujourd'hui, l'occlusodontologie est dominée par la pensée unique de la relation centrée laquelle n'est qu'un axiome. Suffit-il alors de qualifier la Gnathologie de « fonctionnelle » pour que ce concept le devienne ?

Plus de trois décades de pratique clinique sur des patients dont la dysfonction de l'appareil manducateur était simple ou particulièrement complexe ont montré – avec succès – qu'il est indispensable de revenir aux principes de base qui fondent la physiologie, c'est-à-dire la fonction. Il ne s'agit nullement d'une nouvelle théorie, mais d'un apprentissage de la prise en charge globale du patient et de l'observation clinique, d'une mise en oeuvre de tests totalement réversibles et de réflexion devant les réponses individuelles du patient aux propositions de l'odontologiste afin d'obtenir des solutions pérennes.

La pratique sereine de l'odontologie doit impérativement intégrer des connaissances complètes des schémas occlusaux. Mais celles-ci ne doivent pas devenir un dogme qui aveugle le praticien. Le patient, son confort, sa demande, doivent rester au centre des choix thérapeutiques. C'est lui qui détermine ce choix. Le seul critère qui doit demeurer est qu'il sorte du cabinet dentaire mieux qu'il n'y est entré.

■ **Auteur : J. Romerowski, E. Boccara, G. Bresson, M. Ruel Kellermann, M. L. Schulz Benamou, B. Tavernier**

■ Nombre de page : 160 pages

■ Editeur : EDP Sciences Prix : 125 €



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

www.new-ortho.fr

NEW-ORTHO

Le leader de la vente à distance de matériel orthodontique

Notre différence,
c'est la qualité de nos produits
et de nos services



- **Livraison offerte**
dès 150€ ttc
de commande
en France
métropolitaine



- **Commande livrée
en 24h/48h*** par
les transports UPS



- **Offres sur-
mesure** (première
installation, prix
marché, remises
quantitatives)



- **La garantie
satisfait ou
remboursé**

* Voir nos conditions générales de vente



04 93 46 66 67



www.new-ortho.fr



newortho@new-ortho.fr



1390 Avenue Campon
06117 Le Cannet