MANAGEMENT I COMMUNICATION I GESTION I ORGANISATION I WWW.EDP-DENTAIRE.FR I NOVEMBRE 2016 I 34,80 € I N°49

orthophile

MIEUX MANAGER SON CABINET D'ORTHODONTIE

NOUVELLE FORMULE !

32

CABINET DU MOIS

DR HÉLOÏSE MARCHE-SOLIGNI ROUEN (76)

REPRENDRE LE FLAMBEAU

ORGANISATION 42
La démarche qualité : un plus organisationnel au cabinet !

ENVERS DU DÉCOR 53
Sociétés des Cendres du sang neuf pour l'une des plus anciennes entreprises du dentaire

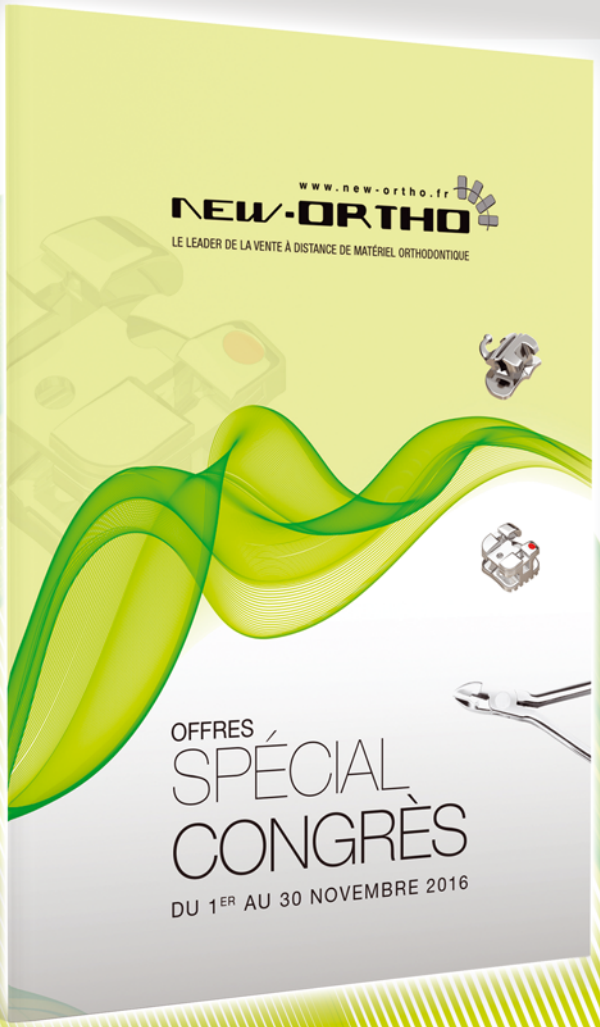
NEW-ORTHO Du 12 au 14 Novembre 2016 aux journées de l'orthodontie **STAND N02**

www.

NEW-O

Le leader de la vente à distance

Une gamme complète de



Profitez de nos Offres **Spécial Congrès**

du 1er au 30 Novembre 2016

Par téléphone :
(33) 04 93 46 66 67

Par mail :
newortho@new-ortho.fr

NEW-ORTHO CONCEPT - 1390, AVENUE CAM

new-ortho.fr

RTHO

de matériel orthodontique

produits et de marques !

Présent aux

Journées de l'Orthodontie Stand N02

du 12 au 14 Novembre 2016

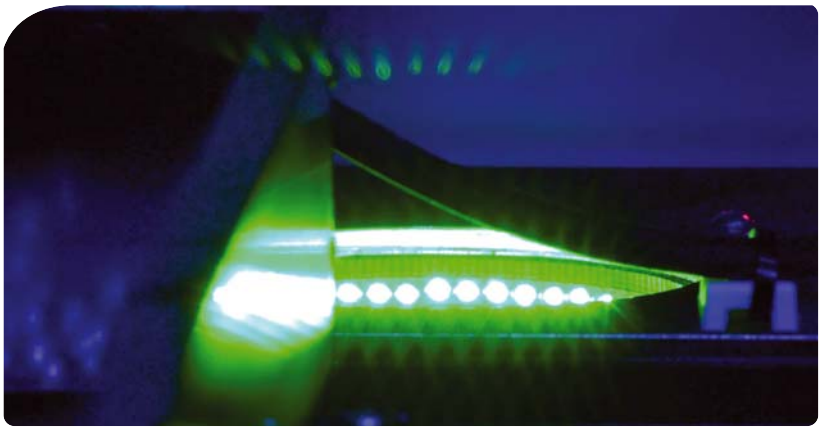
Par fax :
(33) 04 93 45 61 67

Par internet :
www.new-ortho.fr

P O N - 0 6 1 1 7 L E C A N N E T C E D E X - F R A N C E

Dentsply Sirona
Orthodontics

Ensemble, faire progresser l'orthodontie



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

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

Retrouvez-nous aux JO les 11–14 Novembre 2016 au Palais des Congrès de Paris Stand MO9.

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

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

Dentsply Sirona Orthodontics

MicroArch®

L'addition par l'innovation

Le nouveau MicroArch® PLUS par Dentsply Sirona

Le mini-bracket bi-plots le plus sophistiqué jamais créé par nos soins

- Fabriqué à l'aide des dernières technologies de robotique numérique
- Une angulation et un torque parfaitement ajustés pour un meilleur contrôle
- Base soudée pour davantage de stabilité et de précision
- Procédé unique de polissage pour une finition lisse et brillante
- La meilleure alliance entre maniabilité, contrôle et esthétique

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

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

OPTIMISEZ LES TRAITEMENTS ORTHODONTIQUES DE VOS PATIENTS

19ÈME JOURNÉE DE L'ORTHODONTIE LE 11, 12, 13, 14 NOVEMBRE 2016
AU PALAIS DES CONGRÈS DE PARIS

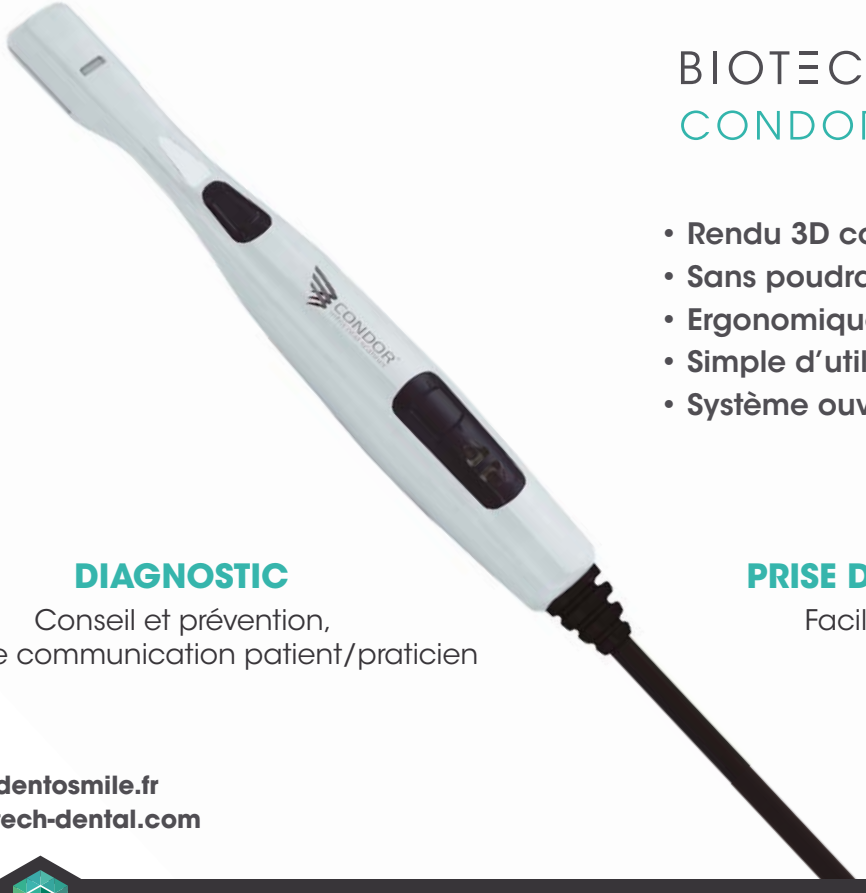
Retrouvez-nous
STAND P11 BIS

FABRICATION 100% FRANÇAISE

BIOTECH DENTAL
DENTOSMILE ALIGNERS

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

Faites la différence grâce aux solutions Biotech Dental.



BIOTECH DENTAL
CONDOR

- Rendu 3D couleurs réelles
- Sans poudrage
- Ergonomique
- Simple d'utilisation
- Système ouvert

DIAGNOSTIC
Conseil et prévention,
Meilleure communication patient/praticien

PRISE D'EMPREINTES OPTIQUES
Facilite la prise d'empreintes,
Optimisation totale

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

FFO Fédération Française d'Orthodontie

BIOTECH DENTAL

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

Fabricant : CONDOR
Dispositif médical de classe I destiné à la dentisterie numérique.
Non remboursés par la sécurité sociale. Lire attentivement les instructions figurant sur la notice.
Visuels non contractuels.

Fabricant : Polyshape
Dispositif médical de classe I sur mesure destiné à l'alignement dentaire.
Non remboursé par la sécurité sociale. Lire attentivement les instructions figurant sur la notice.
Ne pas jeter sur la voie publique.

orthophile
MIEUX MANAGER SON CABINET D'ORTHODONTIE

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

L'ÉDITORIAL
DE LA RÉDACTION

Abondance de biens ne nuit pas dit l'adage… vraiment ? L'abondance de nos sociétés et la pléthore de choix qui en découle nous sont présentées comme une chance et un facteur de liberté, ce qu'elle est, mais en partie seulement – il n'y a qu'à observer les populations qui vivent dans des sociétés de manque pour se convaincre de la chance dont nous jouissons… Mais cette abondance pose en réalité de nouveaux problèmes que l'on commence à peine à cerner.
Cela va au-delà de la nourriture : par le biais des nouvelles technologies, nous sommes suralimentés en sollicitations, en informations et en distractions. Une explosion de choix qui se retrouve dans tous les domaines en loisirs, en voyages, en relations personnelles et même en santé… nous avons à portée de main une multitude de choix, à chaque instant.

PLUS DE CHOIX, MOINS DE BONHEUR !

Barry Schwartz, psychologue américain, professeur au *Swarthmore College* s'est intéressé dans *The Paradox of Choice : Why More Is Less* (Le paradoxe du choix : Comment la culture de l'abondance éloigne du bonheur) à l'une des pierres angulaires de nos sociétés d'abondance : cette liberté de choix, qui pour lui représente un paradoxe. Il prend le contre-pied d'une croyance largement répandue qui avance que pour augmenter notre bien-être, il faut augmenter nos libertés individuelles. D'après lui, la liberté de choisir ne nous fait pas plus libres mais au contraire plus paralysés et, surtout, moins heureux.

« Être submergé de possibilités de choix contribue à l'épidémie d'insatisfaction »

Barry Schwartz illustre son propos en s'arrêtant un instant sur le rayon « vinaigrette » de son supermarché et liste les différentes propositions : 175 sortes de vinaigrettes toutes prêtes lui tendent les bras, s'il rentre chez lui et n'est pas satisfait de sa salade, la faute lui incombe donc tout entière, lui qui n'a pas été capable de choisir. Il en est de même pour les modèles de jeans. Les centaines d'alternatives imaginées lui font regretter sa décision, et le regret se soustrait à sa satisfaction et ce même s'il a pris la bonne décision. Plus il y a de choix, plus il est facile de déplorer les aspects décevants de son choix. Sans entonner l'air du « *C'était mieux avant* », quand les choix étaient plus restreints le poids de l'insatisfaction était moindre… ou pouvait reposer sur un tiers !
De nos jours, les insatisfaits chercheront le « toujours mieux » pour enfin, une fois le choix arrêté, être obsédés par les alternatives non-explorées quand les satisfaits sont les personnes en quête du « suffisamment bien » qui refuseront de se perdre dans l'océan des possibles pour faire un choix.

Bonne lecture !

TRILLIUM™

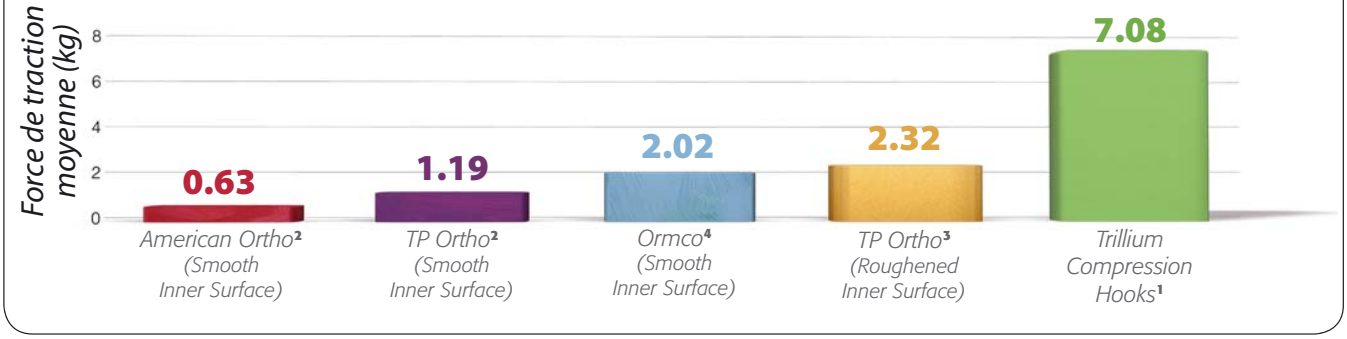
Compression Hooks

Journées de l'Orthodontie 2016
Venez nous rencontrer
sur le stand M12

Le Crochet en Nickel Titane Révolutionnaire

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

Forces requise pour déplacer un crochet sertis sur un arc de 0,019 "x 0,025"



1. Hespeler Orthodontics Limited - Data on File. 2. A. Johal et al, European Journal of Orthodontics, Properties of Crimpable Archwire Hooks: A laboratory Investigation, 21, 1999, pp. 679-683. 3. A. Johal et al, Journal of Orthodontics, A Clinical Investigation into the Behavior of Crimpable Archwire Hooks,Vol. 28, 2001, pp. 203-205. 4. A. Srivastava et al, Force of Dislodgement of Crimpable Attachments with Different Types and Dimensions of Archwire: An In Vitro Study, Orthodontic Cyberjournal, August 2013.

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

TRILLIUM™ HESPELER ORTHODONTICS

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

SOMMAIRE

N°49 I NOVEMBRE 2016

05 I ÉDITO
de la rédaction

07 I SOMMAIRE

11
ACTUALITÉS
nouveautés spécial J.O

32 I PORTRAIT
CABINET DU MOIS
Dr Héloïse Marche-Soligni Rouen (76)

44 I CŒUR DE MÉTIER
ORGANISATION
La démarche qualité :
un plus organisationnel au cabinet !

55
ENVERS DU DÉCOR
Sociétés des Cendres du sang neuf
pour l'une des plus anciennes
entreprises du dentaire

58
ORGANISATION
Exploitez vos logiciels dentaires
pour booster votre CRM

68 I VOUS
FORUM

70
AGENDA SFODF

74
AGENDA

80
PETITES ANNONCES

82
TRIBUNE LIBRE

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

B10173-04 Rev A

iTero element

La vie est pleine de couleur.
Qu'en est il de vos empreintes?

Des nouveautés sont disponibles sur Le scanner intraoral iTero Element telles que le scannage couleur en temps réel! Vous voulez essayer ces nouvelles fonctions? Rendez-vous au congrès **FFO stand M15 bis**.
Ou pour plus d'informations: **www.iTero.com / 0800 90 45 21**.

© 2016 Align Technology BV.

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

NOUVEAU

Gel lésions*

Cire Orthodontique de protection**

Brosse à dents Orthodontique

Gel Dentifrice (Fluor 1490 ppm)

Bain de bouche (Fluor 400 ppm)

SANS ALCOOL

SOULAGEMENT DE LA DOULEUR

PRÉVENTION DES LÉSIONS

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

ÉLIMINATION DE LA PLAQUE

- Élimination mécanique de la plaque et des résidus alimentaires

PRÉVENTION ET PROTECTION

- Prévention de l'accumulation de la plaque (CPC)
- Reminéralisation supérieure de l'émail (Fluorure de Sodium et Isomalt)
- Apaisement des gencives (Aloe Vera, Vitamine E, Bisabolol, Extrait de gingembre)

SUNSTAR

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

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

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

SANTÉ PUBLIQUE

200 millions d'euros pour mieux rembourse les soins dentaires

© Talaj / istockphoto

En 2017, la ministre de la Santé va appliquer des mesures pour améliorer le remboursement des soins dentaires. Un système pour limiter le prix maximum des prothèses sera aussi mis en place.

Dans son rapport annuel, la Cour des comptes préconisait un meilleur remboursement des patients et déplorait le désengagement de la Sécu, s'inquiétant que près d'un assuré sur cinq dise avoir renoncé à des soins dentaires pour des raisons financières.
Deux cents millions d'euros seront donc consacrés à de meilleurs remboursements des soins dentaires dans le budget de la Sécurité sociale de 2017, a annoncé la ministre de la Santé Marisol Touraine. Mme Touraine souhaite qu'à partir de l'année prochaine, se mette en place un système dans lequel il y aura un prix maximum pour les prothèses. Pour que « les dentistes s'y retrouvent », elle annonce également un meilleur remboursement des soins conservateurs. La négociation entre les syndicats de dentistes et l'Assurance maladie devrait aboutir d'ici la fin de l'année.

Stand J.O M14

NT3 - American Orthodontics France

Le dernier-né de la gamme d'arcs d'American Orthodontics

L'arc Nickel Titane NT3, le dernier né de la large gamme d'arcs AO, est fabriqué dans l'unité de production moderne à Sheboygan dans le Wisconsin (USA). Cet arc super élastique permet un contrôle précis pour des résultats prédictibles.

Élaboré à partir de NiTi japonais d'excellente qualité, le fil dispose d'une haute résistance à la déformation permanente. Il exerce des forces légères et continues en phase de charge et de décharge. Le contrôle interne de la production assure une qualité constante entre les différents lots. Le NT3 est disponible dans trois formes différentes : la forme VLP (forme universelle), la forme I et la forme III (forme européenne). Par ailleurs, les praticiens ont le choix de recevoir les paquets de 10 arcs dans un emballage individuel stérilisable et avec des stops pré-installés ou un V-Bend.

American Orthodontics France
Tél. : 01 49 38 16 60
americanortho.com

LIRE

HARMONIE ET EFFICACITÉ AU CABINET DENTAIRE

ou l'art de concilier travail, argent et bonne humeur

**Ce livre n'est pas un livre de lecture à proprement parler, mais un livre de travail qui devrait vous faire petit à petit évoluer vers une meilleure harmonie au cabinet dentaire, et, par ce fait, vers une efficacité plus soutenue.
Depuis 1984, Michel Deslarzes donne régulièrement des cours de communication à l'équipe dentaire, après avoir constaté qu'une communication au cabinet dentaire était presque inexistante, et qu'il en résultait beaucoup de souffrance.
Ce livre complet, pratique, avec beaucoup d'exercices et de tests permet de palier ce manque.
Ce livre intéressera toute l'équipe dentaire, puis par extension tous les soignants qui travaillent en équipe.**

De Michel Deslarzes, Joseph Bakkers, Susan Padrutt, Louis Schorderet, Christian Clerc et Patrick Jevean, éditions EDP Sciences - Collection : Hors Collection - septembre 2016

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

Croissance éco.	Chômage	Inflation	Consommation	Climat des affaires
-0,1 %	**10,2 %**	**+0,4 %**	**+0,7 %**	**102***
au 2e trimestre 2016	au 1er trimestre 2016	en septembre 2016	en août 2016	en Septembre 2016
+ 0,5 % au 1er trim. 2016	10,3 % au 4e trim. 2015	- 0,2 % en juin 2016	+ 0,8 % en juillet 2016	(102 en juin 2016)

Stand J.O N16 / stand ADF 2L19

Planmeca Creo
Planmeca

Nouvelle imprimante 3D

Planmeca Creo est une nouvelle imprimante 3D qui permet aux cabinets d'orthodontie de perfectionner leurs techniques, d'accroître leur activité et de gagner en efficacité.

Cette imprimante 3D puissante est destinée à la création d'attelles dentaires, de modèles et de guides chirurgicaux d'une précision et d'une efficacité remarquables.
Dans un futur proche, elle permettra d'aller plus loin et d'effectuer des réalisations plus complexes, telles que des obturations temporaires et des modèles orthodontiques. Planmeca Creo utilise la technologie DLP, basée sur le traitement numérique de la lumière, pour créer des objets en résine polymérisable aux rayons UV. Le logiciel est livré avec l'appareil. À l'avenir, l'imprimante 3D est vouée à occuper une place de plus en plus grande dans la dentisterie.

www.planmeca.fr
planmeca.france@planmeca.fr
Tél. : 02 51 83 64 68

Stand J.O M05

SDC
Arcs esthétiques et brackets

Arcs esthétiques

SDC – Société des Cendres lance sa nouvelle gamme d'*Arcs esthétiques*. Ces arcs nouvelle génération sont caractérisés par un revêtement esthétique en deux couches. La première est une couche d'argent bio-stable et anti bactérienne. La seconde, le revêtement esthétique lui-même, est composé d'un polymère bio-compatible extrêmement résistant. Ce revêtement sans téflon assure une durabilité accrue par rapport à un arc confidentiel classique. Il contribue ainsi à renforcer la glisse de l'arc dans le bracket. L'efficacité du traitement s'en trouve fortement améliorée. Les Arcs esthétiques SDC étant disponibles en NiTi et en Acier, ils peuvent être utilisés sur toute la durée du traitement.

SDC – Société des Cendres
www.sdc-1859.com
01 49 61 41 41

Style Mini Twin 2

Le *Style Mini Twin 2* est la dernière version du bracket métal classique de la SDC. Sa qualité de fabrication garantit la fiabilité des traitements. Il est caractérisé par une finition poli-miroir, qui renforce la glisse de l'arc dans la gorge, parfaitement lisse. Ce bracket a été développé pour assurer un collage sécurisé. La largeur de sa base augmente la surface de collage. Celle-ci est en outre recouverte de 80 pins « champignon », pour une meilleure rétention.

LIRE
LA RATIONALITÉ SCIENTIFIQUE

**Les études sur les sciences se font actuellement dans des cadres divers, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur des sciences proprement dites.
Les contributions des scientifiques à la réflexion sur leurs propres domaines au cours du siècle dernier ont été particulièrement marquantes, mettant en valeur la singularité de l'entreprise scientifique. Qu'en est-il de la rationalité scientifique aujourd'hui, dans un contexte où les questions de société ont un rôle de plus en plus déterminant dans les orientations touchant les sciences et dans la conception de ce que sont les sciences par rapport à d'autres activités sociales ? Des spécialistes de disciplines variées réfléchissent sur leurs démarches propres et sur les voies de leur créativité.
Les textes réunis dans cet ouvrage sont pour la plupart issus du colloque « Les scientifiques et l'épistémologie : la rationalité scientifique aujourd'hui » (10 décembre 2014), organisé par le Comité Histoire des sciences et épistémologie de l'Académie des sciences.**

La rationalité scientifique de l'Académie des sciences, éditions EDP Sciences, Collection : Académie des sciences, juin 2016, 98 pages, 18 €

Stand J.O M07

Ormco

Ormco lance son application

Sur Ormco Conférences il est possible de s'inscrire pour obtenir toutes les informations pratiques pour participer aux conférences.
Pour retrouver toutes les conférences organisées par Ormco, c'est simple, il suffit de rechercher par thèmes, par conférenciers ou par villes.

Séminaires Ormco
Maria.castagnetta@ormco.com
Tél. : 01 49 88 60 60
N° Vert TEL : 0800 71 39 39

OSTÉOPOROSE

UN TRAITEMENT EXPÉRIMENTAL POUR LA DENSITÉ DES OS

« Un médicament expérimental, l'abaloparatide, semble réduire le risque de fracture osseuse chez les femmes ménopausées souffrant d'ostéoporose », révèle Top Santé.
Le magazine précise que « *l'abaloparatide est un nouveau médicament injectable conçu pour le traitement de l'ostéoporose. Au cours de ces 18 derniers mois, les chercheurs du Centre pour la recherche osseuse du Colorado (Etats-Unis) ont comparé ses résultats avec ceux d'un placebo et ceux du médicament le plus souvent prescrit (la tériparatide) auprès d'un groupe de 2400 patientes atteintes d'ostéoporose et âgées en moyenne de 69 ans* ».
Selon le résultat de leur étude publiée dans le Jama, « *les fractures vertébrales ont été moins fréquentes dans les deux groupes sous médicament que dans le groupe sous placebo. Environ 4,22 % des patientes du groupe placebo ont subi une fracture par rapport à 0,84 % des femmes du groupe sous tériparatide et 0,58 % des femmes du groupe sous l'abaloparatide, la nouvelle molécule* ». « *En outre, l'hypercalcémie (un taux élevé de calcium dans le sang) a été observée chez moins de patientes sous abaloparatide que chez celles sous tériparatide. C'est pourquoi le laboratoire qui fabrique cette nouvelle molécule, va demander l'approbation de la FDA pour sa mise sur le marché* », conclut le magazine.

BOUTON D'APPEL SANS FIL
Optimisez votre activité !

www.clicknservices.com

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, 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

LIRE

COMPRENDRE LA RÉSISTANCE AU CHANGEMENT

Il était une fois une colonie de pingouins qui vivait depuis des années sur le même iceberg et n'avait aucune raison d'en changer... Un beau jour, Fred, un pingouin un peu plus curieux que les autres, découvre que la banquise est en train de fondre et risque de se briser. Après moult hésitations, il décide de faire part de ses inquiétudes à Alice, l'un des membres du Conseil des dix. La suite de l'histoire rend compte de leurs questionnements et de leurs efforts pour convaincre les autres membres du Conseil de l'imminence du danger et de la nécessité de modifier les habitudes de la tribu. Doit-on croire Fred ? Doit-on mettre au courant le reste de la colonie au risque de provoquer un mouvement de panique ? Quelles sont les solutions envisageables? Les héros de cette fable – Louis (le Chef du clan), Chouchou (le favori de ces dames), NonNon (l'« ancien » qui dit toujours non) ou le Professeur (l'« intello ») – nous parlent de résistance au changement et d'actions héroïques, d'obstacles apparemment insurmontables et de tactiques pour les déjouer. Nourrie des travaux de recherches de John Kotter, professeur à Harvard et spécialiste de la conduite du changement dans les organisations, cette fable a déjà aidé des milliers d'individus et d'entreprises grâce au modèle de changement en huit étapes qu'elle met en scène.

Alerte sur la banquise ! Réussir le changement dans n'importe quelles conditions de H. Rathgeber, J. Kotter, éd. Pearson, juillet 2016, 144 p., 19,50 €

Stands J.O M11 & M15

RMO EUROPE partenaire du cours post-congrès lundi 14 novembre - Salle 241
Contrôler la dimension verticale par le Dr Nelson Oppermann, Chicago - IL, USA

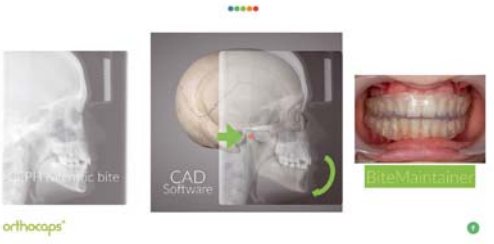
RMO - Orthocaps

Taquets préformés adaptés à la teinte des dents (PTC)

RMO - Orthocaps présente les taquets PTC *(Preformed Tooth Colour Attachments)* pour un traitement par aligneur encore plus discret.

Lors de l´envoi d´un cas sur le portail RMO - Orthocaps, le praticien peut maintenant sélectionner la teinte des dents. Les taquets seront préfabriqués en fonction de la teinte sélectionnée et seront de ce fait pratiquement invisibles. Le matériau utilisé pour leur réalisation est un nano-céramique plus résistant à l´usure et d´une grande stabilité.

Nouvelle conception pour une contention efficace ou active



L'Orthocaps Bite-Maintainer (Stabilisateur de l'occlusion) est un positionneur en silicone médical réalisé durant la phase finale du traitement actif.

Pour les cas préalablement traités avec le système d'RMO - Orthocaps, nous n'avons besoin que d'une téléradiographie de profil et d'empreintes silicone avec une cire d'occlusion en relation centrée. L´association de ces données permet, grâce au logiciel de CAD une construction respectant la physiologie et la fonction des articulations. Cette méthode apporte au praticien un gain de temps tout en permettant une finition précise de l'occlusion par rapport aux méthodes classiques. Le Bite-Maintainer peut servir d'appareil de contention ainsi que de dispositif de réglage précis de l'occlusion.

RMO - Europe
Service Orthocaps
Tél. : 03 88 40 67 30
info@rmoeurope.com
www.rmoeurope.com

30ans

by orthoplus®

ça se fête !

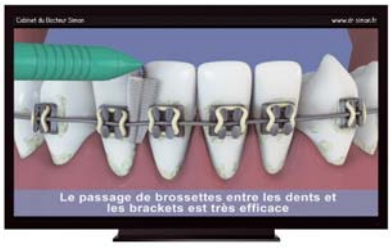
RDV sur le stand M04 des Journées de l'Orthodontie 2016 pour découvrir...

Rev. 0 du 08/09/2016 • Création : Apexis Coomunication

Stand J.O M17

webdentiste

La TV salle d'attente : un outil formidable pour la communication interne



Une salle d'attente est un lieu souvent anxiogène pour les patients, les séquences de divertissement proposées sur la TV salle d'attente leur permettent de se détendre avant la consultation : bandes annonce cinéma, météo, quizz sur la santé bucco-dentaire, mini film d'animation pour les enfants…
Ce programme en plus de réduire la perception du temps d'attente va permettre de valoriser les savoir-faire du cabinet mais aussi de motiver les patients sur des actes à valeur ajoutée : l'orthodontie linguale, les gouttières transparentes…
Une personnalisation complète est possible : choix des séquences d'informations, des vidéos 3D, intégration de son propre contenu, mise en place de ses cas cliniques.
En 6 mois, plus de 400 cabinets ont déjà été équipés !

Webdentiste
Tél. : 01 75 61 11 14
www.webdentiste.fr
dsciotti@webdentiste.fr
www.webdentiste.fr

QUATRE PRATIQUES RECONNUES

Le code de la santé publique précise que *« les médecins ne peuvent proposer aux malades ou à leur entourage comme salutaire ou sans danger un remède ou un procédé illusoire ou insuffisamment éprouvé »*. L'Ordre des médecins reconnaît quatre pratiques : l'homéopathie, l'acupuncture, la mésothérapie et l'ostéopathie.

SANTÉ PUBLIQUE

ANTIMICROBIAL RESISTANCE DIAGNOSTIC CHALLENGE

Les institutions gouvernementales des États-Unis qui s'occupent de la recherche médicale et biomédicale (NIH) viennent de lancer une compétition, réservée aux Américains, dotée de 20 millions de dollars, pour lutter contre la résistance aux antibiotiques. L'objectif est de stimuler la conception et le développement de nouveaux outils de diagnostic rapide.

Click'n'services

Un système d'appel sans fil pour optimiser l'activité

Le concept : chaque bouton envoie un appel à un récepteur « un pager pendentif » ou un écran. Désormais, contacter un membre de l'équipe ou encore le praticien devient instantané et limite les déplacements.

Le praticien peut ainsi appeler en une pression ses assistants. Les patients peuvent également appuyer sur un bouton mis à disposition afin de prévenir l'équipe médicale de leur arrivée. Ce dispositif contribue à une meilleure gestion du cabinet. Plus de réactivité, de confort et de discrétion.

Le fonctionnement du dispositif
L'émetteur sous forme de bouton envoie un signal sans fil à un récepteur tel qu'une montre pager ou un écran. L'appel se déclenche via une simple pression du bouton. Un numéro correspondant selon les besoins, soit à un praticien, une chambre ou une zone d'accueil, s'affiche sur le pager. Totalement personnalisable, la pression du bouton déclenche un signal sonore ou la vibration du récepteur. La personne est ainsi avertie qu'on la sollicite.
Très simple d'utilisation, les boutons d'un design moderne et sobre ne nécessitent aucune installation et aucun entretien. Ils peuvent être posés, collés ou vissés.

info@clicknservices.com
Tél. : 01 77 22 89 81
http://www.clicknservices.com

Stand J.O N24

PaX-i3D Green 2 / Vatech

Nouveau look pour la Green 2 avec seulement 4,9 s pour une acquisition 3D

Parce que l'orthodontie est un domaine qui demande de la précision et de la performance, la PaX-i3D Green 2 permet de répondre aux demandes et de gagner un temps précieux. Une image en Ultra Haute Définition peut être obtenue avec un temps d'acquisition de 4,9 s en 3D. Grâce à un nouvel algorithme de traitement développé par Vatech, les clichés n'ont jamais étaient aussi nets. De plus, ce procédé permet la diminution du bruit ainsi que les artéfacts du métal. Pour la partie Céphalomètrique, Vatech sort un nouveau système en 1,9 secondes tout en conservant une excellente qualité d'image. Désormais, vous pourrez également scanner le modèle d'impression en 8 x 9 avec 0,12 voxel.

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

SANTÉ PUBLIQUE

RESTES À CHARGE PUBLICS EN VILLE ET À L'HÔPITAL : DES TAUX D'EFFORT INÉGALEMENT RÉPARTIS

Le système public d'Assurance maladie obligatoire français se caractérise par des restes à charge sur la plupart des soins qu'il couvre, soit près d'un quart de la Consommation de soins et de biens médicaux (CSBM) en 2015 (Beffy et al., 2016).
Ces restes à charge publics sont payés par une assurance maladie complémentaire privée ou par les ménages. Ils sont composés d'une superposition de participations financières introduites au fil du temps : tickets modérateurs, forfaits journaliers, participations forfaitaires, dépassements d'honoraires… Ces participations financières varient en fonction du type de soins consommés, peuvent être élevéeset constituer un frein à l'accès aux soins des plus démunis.

Dans cette étude, chaque participation financière est étudiée selon sa contribution aux inégalités de restes à charge en fonction du revenu et en distinguant soins de ville et soins hospitaliers de court séjour.
Les participations financières à l'hôpital, ticket modérateur et forfait journalier, apparaissent les plus inéquitables. Elles sont en général prises en charge intégralement par les assurances complémentaires, mais 5 % de personnes restent non couvertes par une telle assurance et donc exposées à l'intégralité des restes à charge.
Questions d'économie de la santé n° 218

… le samedi 12 novembre à 12h,
une 1ère dans le monde de l'orthodontie…

Rev. 0 du 05/10/2016 • Création : CIS graphic

Facebook ! www.facebook.com/orthoplusfr
orthoplus.fr
myorthoplus my.orthoplus.fr
+33 (0)1 69 41 90 28
30 ans by orthoplus

UltraCem Ultradent

UltraCem : le meilleur des deux mondes dans un ciment de scellement

UltraCem est utilisé comme ciment de scellement pour les bagues orthodontiques. Sa composition chimique de pointe offre les meilleures valeurs d'adhésion de sa catégorie, tandis que sa seringue unique Speedmix assure une facilité de scellement ultime.

Les avantages du système

- Ni pince, ni vibreur
- Gain de temps
- Libération de fluor
- Valeur d'adhésion optimale
- Une consistance idéale et facile à nettoyer
- Temps de travail idéal : 1 à 3 minute(s), temps de prise 5 minutes
- Pas de Bisphénol A
- Sans Gluten
- Stockage facile
- On peut préparer le mélange sans être devant un vibreur !

Ultradent
Tél. : 0800 00 81 50
france@ultradent.com
www.ultradent.fr

Stand J.O M01

Dentaurum

Nouvelle boutique en ligne de Dentaurum France

Moderne, structurée et intuitive, la nouvelle boutique en ligne de Dentaurum France a fait peau neuve et réserve de nombreuses nouveautés.

- une mise en forme moderne, claire et structurée
- une navigation intuitive au moyen de textes et d'images
- un site optimisé pour une utilisation sur appareils mobiles
- des illustrations de produits explicites
- des descriptifs de produits détaillés…

Dentaurum France SAS
Tél. : 01 64 11 26 26
www.dentaurum.com

Stand J.O N20

CS 3600 / Carestream Dental

Scanner intra-oral de l'orthodontie numérique

Le nouveau CS 3600 rend l'acquisition d'empreintes numériques plus rapide et plus facile en créant des procédures de travail «tout numérique» en cabinet.

La numérisation en continu réduit considérablement la durée d'acquisition des arcades et de l'occlusion. Équipé d'un système intuitif de superposition des images, le scanner permet de compléter les informations manquantes dans la zone observée : il suffit tout simplement de positionner le scanner au-dessus de la zone manquante, sans avoir à repérer un emplacement exact ou de suivre une direction spécifique.
Le CS 3600 offre des procédures de travail spécifiques pour l'orthodontie. Vous pouvez créer à présent rapidement et facilement des modèles numériques destinés à l'étude ou à la fabrication d'appareils, notamment grâce à la suite logicielle CS Model. Partagé via sa connexion USB, utilisez le scanner comme solution indépendante et envoyez les images numériques au laboratoire de votre choix : son architecture ouverte du CS 3600 permet de partager ensuite librement vos fichiers, pour une communication plus précise et des échanges plus rapides.

Carestream Dental
www.carestream.fr

VITE DIT…

©le figaro.fr

LA MÉDAILLE D'OR 2016 DU CNRS EST ATTRIBUÉE À CLAIRE VOISIN, MATHÉMATICIENNE

La mathématicienne Claire Voisin est la lauréate de la médaille d'or 2016 du CNRS, la plus haute distinction scientifique française. Cette récompense, qui lui sera remise le 14 décembre 2016 lors d'une cérémonie à la Sorbonne (Paris), couronne ses contributions majeures en géométrie algébrique complexe. Réputée pour sa connaissance profonde de ce domaine et pour l'originalité et la diversité de ses travaux, elle a été distinguée par de nombreux prix. Véritable ambassadrice française des mathématiques, son rayonnement à l'international est exceptionnel. Chercheuse au CNRS pendant une trentaine d'années, elle est aujourd'hui titulaire de la chaire Géométrie algébrique au Collège de France.

Stand J.O P07

Logiciel CEREC Ortho Dentsply Sirona France

Empreintes numériques pour indications orthodontiques

Dentsply Sirona France propose un logiciel pour dentistes voué aux traitements orthodontiques: les utilisateurs de Cerec feront appel à ce logiciel afin de créer des empreintes numériques pour indications orthodontiques. Ce logiciel inclut tout autant les corrections esthétiques de malocclusion que les traitements médicalement nécessaires.

Le progiciel permet aux orthodontistes de réaliser un modèle numérique de toute l'arcade maxillaire en un seul scan guidé fidèle réalisé à l'aide du CEREC Omnicam. Cette opération est facile et rapide à réaliser. Les opérateurs sont aidés dans leur travail avec la caméra par des signaux acoustiques, des images et de brèves explications. Comme les résultats du scan sont hautement reproductibles, il est facilement possible de déléguer ce processus. L'empreinte ainsi réalisée peut ensuite être transférée afin de planifier les soins orthodontiques et de fabriquer des appareils requis tels que des gouttières d'alignement Clear Aligner. Il s'appuie sur CEREC et rend la réalisation d'empreintes beaucoup plus simple, ce qui se traduit par un gain de temps permettant un début plus précoce des soins. La laborieuse procédure de réalisation, d'envoi et de stockage des empreintes en silicone et des modèles en plâtre peut être évitée et les patients n'ont plus à attendre aussi longtemps pour obtenir leurs appareils d'orthodontie. Un modèle physique peut être aisément fabriqué avec une imprimante 3D au cas où certaines indications en nécessiteraient un.

Dentsply Sirona France
+49 (0)6251 / 16-1670
contact@sirona.com
www.sirona.fr

… le dimanche 13 novembre,
les résultats de la 1ère étude clinique observationnelle sur l'Éducation Fonctionnelle

Rev. 0 du 05/10/2016 • Création : OS graphic

Facebook ! www.facebook.com/orthoplusfr
orthoplus.fr
myorthoplus my.orthoplus.fr
+33 (0)1 69 41 90 28
30ans by orthoplus

Prophy Vision Eurobytech

Un écarteur innovant, offrant un champ opératoire large pour un traitement au sec

Prophy Vision peut être régulièrement utilisé en cabinet d'orthodontie pour la prise d'empreintes, la pose de bagues… Les produits ont été conçus par le Dr Renard et répondent donc parfaitement au besoin d'ergonomie des praticiens. Fabrication 100 % française par Prophytec, une *start-up* localisée dans l'Ain.

Doté d'un repousse-langue, d'écarteurs commissuraux adaptables, ainsi que d'un conduit ajustable à l'aspiration dentaire, l'écarteur Prophy Vision est facile à mettre en place et ajustable. Confortable pour le patient, il convient aussi bien à l'adulte qu'à l'enfant, ne provoque pas d'interférence avec les rayons X, et reste autoclavable (jusqu'à 1 000 cycles). Pour une hygiène totale, le système d'aspiration salivaire et la barrière linguale sont jetables. Grâce au Starter Kit (système breveté), les soins sont réalisés en toute sérénité.
Le coffret comprend un positionneur autoclavable, 10 barrières linguales, et 10 tubes d'aspiration salivaire.

Vidéos de démonstration du produit : http://dentaire.eurobytech.com/produit/prophy-vision/

Eurobytech
contact@eurobytech.com
Tel : 03 85 38 35 95
http://dentaire.eurobytech.com

AIR DU TEMPS

3 EUROS LA MINUTE POUR DU CONSEIL EN LIGNE

Animé par une dizaine de pédiatres strasbourgeois, ce site s'adresse aux parents. Les pathologies ou les questions courantes que l'on peut se poser sur l'allaitement, le sport, les affections ORL ou encore la pousse des dents y sont traités. Exhaustifs, les billets n'emploient pas un vocabulaire complexe et sont donc très accessibles pour les patients. Les médecins, joignables facilement, peuvent répondre à des questions précises, car le site est essentiellement conçu comme une base documentaire.

www.pediatres.online.fr

Stand J.O P07

Legend mini Rhomium Coated / GC Orthodontics

Une alternative esthétique avec les caractéristiques d'un bracket métallique standard

Legend mini est un bracket standard bi-plot, métallique, fabriqué par Injection de métal (MIM). Sa gorge reçoit un traitement CNC (Computer Numerical Controlled). Cette technique consiste à fraiser chaque gorge de bracket, après injection du métal, afin de garantir une taille de gorge exacte en .018″et .022″ pouces.

Ainsi, les informations du bracket sont parfaitement exprimées. Sa base anatomique en treillis assure une excellente rétention du bracket sur la dent. Legend mini Rhodium Coated reprend les caratéristiques du bracket standard et reçoit un traitement de surface au Rhodium, qui lui donne un aspect plus discret. La gamme LEGEND est fabriquée par Tomy Inc. à Yumoto au Japon. Les orthodontistes du monde entier utilisent et apprécient les brackets Tomy depuis le lancement de leur premier bracket en 1961. Aujourd'hui, TOMY est devenu un fabricant de matériel orthodontique des plus respecté au monde. Combiné aux arcs esthétiques de GC Orthodontics, le traitement est rendu plus esthétique, sans sacrifier la performance du couple arcs/brackets. Venez découvrir cette nouveauté lors des Journées de l'Orthodontie, sur notre stand (P07), en novembre à Paris.

GC Orthodontics
Tél. : +33 1 77 45 65 61
info-fr@gcorthodontics.eu
www.gcorthodontics.eu/

mini Rhodium Coated.

Communiquez en images

SOPROCARE

Nouvel outil de motivation en orthodontie

Inflammation sévère et abondance de plaque

Le dispositif médical pour soins dentaires SOPROCARE est de classe IIa et fabriqué par SOPRO, organisme notifié LNE/GMED. Ce dispositif médical n'est pas remboursé par les organismes d'assurance maladie. Lisez attentivement les instructions figurant sur la notice ou sur l'étiquetage avant toute utilisation. 1611SAORTHOPM027

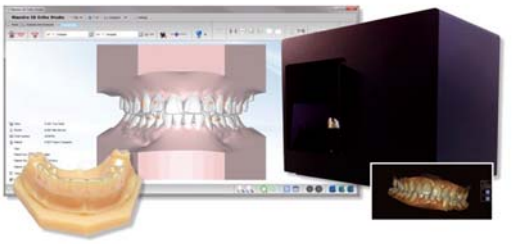
SOPRO S.A. | A company of ACTEON Group | ZAC Athélia IV | Avenue des Genévriers
13705 LA CIOTAT Cedex | FRANCE | Tel. + 33 (0) 442 98 01 01 | Fax + 33 (0) 442 71 76 90
E-mail : info@sopro.acteongroup.com | www.acteongroup.com

ACTEON

Stand J.O M02

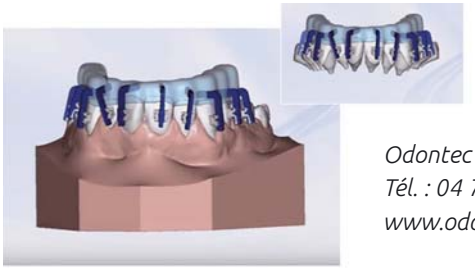
Odontec

Le scanner nouvelle génération : maître 3D



Le scanner Maître 3D est un scanner de dernière génération conçu pour les applications orthodontiques, avec un excellent rapport qualité prix.

Cette nouvelle technologie est dédiée à l'acquisition 3D des arcades dentaires complètes et des éléments peu accessibles en creux et en relief sous différents axes. Le scanner Maître 3D travaille avec une précision de 10 microns et permet d'obtenir des fichiers STL ouverts, qui laissent à l'utilisateur le choix des logiciels de CAO.
La technologie LED capture rapidement des données en 3 dimensions par un processus de plus de 1 000 faisceaux retraités en trigonométrie. Grâce à un compartiment optique spécifique et à un système de mouvements automatiques, le scanner « Maître 3D » permet une digitalisation complète du modèle dans une seule session de travail et sans intervention manuelle. La digitalisation se fait dans un délai bref d'une minute en moyenne.



Odontec
Tél. : 04 76 99 28 57
www.odontec.fr

Le système a été spécialement étudié pour simplifier et automatiser les procédés de conception de projets dans le domaine de l'orthodontie en lui associant un logiciel pour la création de gouttières d'alignement, de contention, de positionnement des brackets, de soclage et stockage des modèles etc.

Tetric EvoFlow
Ivoclar Vivadent

Tetric EvoFlow : fluide à la demande, il ne coule pas

Tetric EvoFlow est un composite fluide radio-opaque nano-optimisé photopolymérisable. Il est indiqué pour le collage direct ou indirect des fils de contention, le scellement des sillons, le collage de restaurations indirectes et les restaurations antéro-postérieures de la classe I à la classe V.

Tetric EvoFlow dispose d'un comportement rhéologique optimal grâce au contrôleur de viscosité : fluide sur les zones où il doit l'être et stable lorsque cela est nécessaire. Il dispose d'un excellent effet caméléon. Ce composite fluide est facile et précis d'utilisation grâce à sa canule extra-fine métallique coudée et orientale.
Tetric EvoFlow est disponible en 14 teintes (émail, dentine et bleach) en seringue et cavifils.

Ivoclar Vivadent
http://www.ivoclarvivadent.fr/

MÉDECINE

Les ultrasons testés pour traiter des cancers

Des chercheurs français vont expérimenter sur l'homme, à partir de l'année prochaine, l'utilisation d'ultrasons pour le diagnostic et le traitement du cancer colorectal, une première mondiale.

©Eraxion / istockphto

Selon le Pr Ayache Bouakaz, directeur de recherche à l'Inserm, *« la qualité de l'image, durant une échographie, se trouve limitée par la barrière tumorale »*. Et d'expliquer : *« L'injection de microbulles, de quelques microns de diamètre, couplée aux ultrasons permet de rendre cette barrière perméable durant l'échographie »*. La chimiothérapie pourrait également bénéficier de ce couplage. Une quinzaine de patients traités pour un cancer colorectal auprès du service du Pr Thierry Lecomte du Centre hospitalier régional universitaire de Tours, testeront, début 2017, ce nouveau traitement durant un an. Le Pr Bouakaz souligne : *« Nous allons traiter certaines métastases avec chimiothérapie, bulles et ultrasons, d'autres avec chimiothérapie standard, ceci afin d'évaluer l'efficacité de ces essais cliniques »*.

STAND JO N06

La Précision Par Excellence !

Forestadent France SARL

Siége Social:
5 Rue Jacques Peirotes
67000 Strasbourg
03.88.35.67.25

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

FORESTADENT®
GERMAN PRECISION IN ORTHODONTICS

Stand J.O M09

MicroArch + Dentsply Sirona Orthodontics

Nouveau bracket

Dentsply Sirona Orthodontics présente son nouveau bracket MicroArch Plus, une version améliorée du populaire MicroArch.

MicroArch Plus se différencie des nombreux autres brackets traditionnels par une constitution Mim et un crochet totalement intégré, lui permettant de délivrer tous les bénéfices de ses fonctionnalités avec précision et régularité pendant tout le traitement orthodontique.

MicroArch Plus, petit frère de l'OmniArch Plus, tous deux fabriqués à Sarasota en Floride, fait partie de la famille Plus. Cette ligne, basée sur des solutions connues et éprouvées, offre par l'innovation, des améliorations pratiques pour mieux redéfinir la répétabilité et éliminer l'incertitude. Et ce grâce à un service R&D de près de 70 personnes, une trentaine de lancements produits par an et près de 10 000 programmes cliniques annuels.

Dentsply Sirona Orthodontics
www.dentsplygac.at

LIRE

LE CARNET SCIENTIFIQUE

Avec ce livre d'une forme aussi surprenante que plaisante, Mathieu Vidard invente une nouvelle façon de parler de science. Voici un (savant) mélange de plus de deux cents articles, des longueurs les plus diverses, de dessins et schémas, nous révélant tout ce que nous avons toujours voulu savoir sur la vie sans lire 10 000 pages. Des sciences humaines aux mathématiques en passant par la physique, la biologie, l'informatique ou encore l'écologie, ces miscellanées nous apportent de la manière la plus ludique et la plus sérieuse à la fois un précis de la connaissance du monde. Listes, anecdotes, classements, fragments encyclopédiques, chronologies, essais courts… Tous les savoirs, utiles ou insolites, dans un réjouissant carnet de curiosités. On ouvre ce livre au hasard et on ne le quitte qu'après l'avoir dévoré, ayant appris quantité de choses en s'amusant. Intelligent à chaque page, drôle, jamais redondant, érudit et léger, Carnet scientifique témoigne du talent du plus célèbre des journalistes scientifiques de la radio à rendre clairs et vivants les sujets les plus complexes. Du Big Bang à nos jours, de l'infiniment grand à l'infiniment petit, voici un livre scientifique infiniment plaisant, comme il n'en existait pas encore.

Le Carnet scientifique: astronomique, zoologique, psychologique et autres iques - en coédition avec France Inter Poche de Mathieu Vidard, octobre 2016, 240 pages, 18 €

SoproCare / Groupe Acteon

SoproCare, un outil complet de motivation en orthodontie

La caméra intra-orale Soprocare éclaire les tissus dentaires avec une longueur d'onde comprise entre 440 et 680 nm afin de révéler par auto-fluorescence les pathologies liées à l'hygiène bucco-dentaire.

La caméra augmente les colorations de certains tissus dentaires et permet de révéler sans ajout de révélateur liquide la plaque dentaire en jaune orangé, ou encore les inflammations gingivales, en magenta. Grâce à cette aide à la détection, le praticien peut désormais aviser ses patients sur les pathologies liées à l'hygiène dentaire en amont et pendant les traitements orthodontiques, telles que la plaque dentaire, les taches blanches, les gingivites et les caries. Le praticien a désormais la possibilité de sensibiliser efficacement son patient à l'hygiène dentaire grâce à la présentation en photos ou vidéos de son bilan bucco-dentaire. L'enfant ainsi que les parents sont donc encouragés, avec illustrations détaillées à l'appui, à poursuivre leurs efforts pendant et après un traitement. Le praticien peut également sauvegarder dans la fiche patient toutes les étapes clés du traitement de son patient et garder un œil sur son hygiène dentaire.

Groupe Acteon
Tél. : +33 (0)556 34 06 07
www.acteongroup.com

AVEC SCHEIN...

Vous êtes entre de bonnes mains !

CONGRÈS ADF 2016

RETROUVEZ-NOUS STANDS 1M01A ET 2N01

92%
sont satisfaits des conseils apportés par nos vendeurs

96%
sont satisfaits de la qualité des consommables de marque Henry Schein

94%
d'entre vous sont globalement satisfaits d'Henry Schein

98%
sont satisfaits des délais de livraison

93%
sont satisfaits de l'installation de nouveaux équipements

Source : Enquête de satisfaction menée par téléphone auprès d'un panel de 622 cabinets dentaires.
Agence Greenstones – Juin 2016

HENRY SCHEIN®

www.henryschein.fr

VOTRE SATISFACTION, NOTRE PRIORITÉ

Notre mission est de vous proposer tous les produits et services pour vous aider à améliorer la qualité des soins apportés aux patients et à développer votre activité. Pour répondre à cet engagement fort, nous sommes particulièrement attentifs à la satisfaction de nos clients sur tous les aspects de notre prestation. Nous menons régulièrement une enquête par un cabinet extérieur spécialisé dans la mesure de la satisfaction.

Nous sommes très fiers des résultats de l'enquête satisfaction 2016. Nous vous remercions pour votre confiance qui pousse toutes nos équipes à se dépasser chaque jour.

Stand J.O M16TER

Assistina 3x3 de W&H

Un nettoyage parfait, interne et externe

Assistina 3x3 effectue automatiquement toutes les étapes de préparation de vos instruments, du nettoyage à la lubrification. L'automate permet de traiter jusqu'à trois instruments - pièces à main, contre-angles et turbines - simultanément, avant la stérilisation.

• Nettoyage interne :
le nettoyage minutieux de tous les éléments de transmission et des canaux de spray assure un fonctionnement optimal des instruments.
• Nettoyage externe :
l'élimination des dépôts biologiques avant la stérilisation renforce la sécurité de vos patients et de vos collaborateurs.
• La lubrification automatique et précise des éléments de transmission avec W&H Service Oil F1 prolonge la durée de vie de vos instruments.

L'Assistina est très simple d'utilisation. Il suffit d'appuyer sur un bouton pour lancer le processus. Nul besoin de formation spéciale. La courte durée du cycle – environ six minutes – réduit le temps consacré à la préparation des instruments. Désormais, vous pouvez vous concentrer sur le plus important : vos patients.

- Accès à Akidata, plateforme sécurisée pour la traçabilité des données et diagnostic à distance.
- Akilease : accompagnement personnalisé avec des interlocuteurs formés à l'hygiène - l'assurance d'être toujours conforme aux règlementations en vigueur. Cette formule inclut à la fois une offre de financement, la traçabilité connectée sur l'interface Akidata et l'entretien : installation et mise en route de l'automate, entretien et consommable inclus (selon conditions), prêt de matériel en cas d'immobilisation, assistance Hotline dédiée, service gratuit d'enlèvement et de retour du matériel OFF'andback.

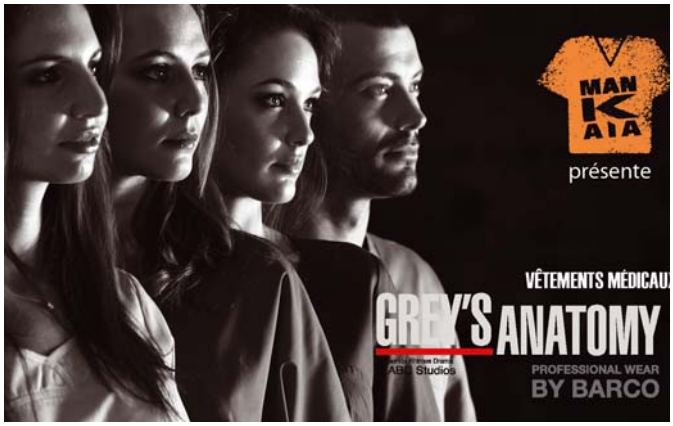
W&H France
Tél. : 33 388 773 600
commercial.fr@wh.com
wh.com

SANTÉ PUBLIQUE

LANCEMENT DE L'EXPÉRIMENTATION DES LOGOS NUTRITIONNELS !

© ilustro / istockphoto

Quatre systèmes de logos nutritionnels sont expérimentés depuis quelques semaines. Une soixantaine de supermarchés en France testent ces nouveaux systèmes d'étiquetage nutritionnel. Parmi ces logos figure Nutri-score, proposé le Pr Serge Hercberg, président du Programme national nutrition santé (PNNS) et chercheur au sein de l'Unité Inserm 1153 « Centre de recherche épidémiologie et statistique Sorbonne Paris Cité – CRESS ».
Nutri-score *« utilise un système en cinq couleurs, du vert (produit le plus sain) au rouge (ceux les plus gras, salés ou sucrés ».*



Mankaïa

Les vêtements médicaux Grey's Anatomy en vente chez Mankaia !

En novembre 2016 pour l'ADF, Mankaia, distributeur multimarque de vêtements médicaux, lancera en avant première européenne la collection de blouse Grey's Anatomy. La marque de vêtements médicaux Grey's Anatomy propose les modèles portés par Meredith, Cristina, Alex et tous les acteurs de la légendaire série américaine !.

Mankaïa
contact@mankaia.com
Tél. : 04 91 09 59 30
www.mankaia.com

GROUPE EDMOND BINHAS

RETROUVEZ-NOUS AUX JOURNÉES DE L'ORTHODONTIE

STAND M27

- 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 *30 & 31 mars 2017*

Connaître nos prochaines dates de séminaire ?
Contactez-nous

GROUPE EDMOND BINHAS
TRAVAILLEZ MIEUX, VIVEZ PLUS

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

www.binhas.com

Laser Diode Icone II / Kaelux

Des actes simplifiés et sécurisés

Kaelux commercialise son tout nouveau laser diode Icone II 16 watts 25 000 Hz Evolution ! Ce laser, entièrement sécurisé et protocolé, permet d'être encore plus rapide et plus efficace pour tous les actes nécessitants des effets ablatifs rapides, sans saignement, tout en ayant une aide à la cicatrisation.

Ce nouveau laser diode est équipé des derniers embouts interchangeables de ø 600 µm pour une meilleure efficacité en PDT et une décontamination en volume des tissus muco-gingivaux, des tissus dentaires et des tissus osseux. Il possède une VAM (volume d'action maximum) décuplé en PDT. Il accompagne le praticien à tout moment pour sécuriser ses actions et s'assurer d'une décontamination en volume des sites traités, et une activation des facteurs de croissance. C'est l'assurance de suites opératoires sublimées et d'aides à la cicatrisation renforcées.

Kaelux SAS
N° vert : 0 805 620 160
Contact : info@kaelux.com

Satisform

Une nouvelle façon de s'assoir

La position statique assise ou debout est responsable, entre autres, de nombreux troubles musculo-squelettiques (lombalgie, cervicalgie…) allant jusqu'à générer une inactivité du praticien.

La meilleure action préventive consiste à garder le maximum de mobilité au niveau du bassin afin d'enrayer les contraintes d'une position statique prolongée. Cette mobilité stimule un tonus postural sans fatigue et participe à conserver un dos en bonne santé. Issue de la rééducation du dos, la nouvelle assise ergo-dynamique conçue et fabriquée en France par Satisform offre une mobilité 3D. Elle favorise une mobilité douce du bassin et du dos et diminue les tensions existantes. Le relâchement musculaire est immédiat, dès les premières minutes d'utilisation. L'équilibre et la capacité proprioceptive (prise de conscience de la bonne posture) sont fortement améliorés.

Satisform
09 81 12 72 30
info@satisform.fr
www.satisform.com

AIR DU TEMPS

Les lycéens français consomment moins d'alcool et de tabac

©rez-art / stock.photo

Les lycéens français ont nettement diminué leur consommation de tabac et d'alcool ces cinq dernières années, tout comme la plupart des élèves du même âge en Europe.

C'est le principal enseignement de la cinquième édition de l'enquête Espad (European School Survey Project on Alcohol and Other Drugs) menée en avril et juin 2015 auprès de 6 642 lycéens en France métropolitaine et auprès d'élèves de 15-16 ans de 34 autres pays européens.
Ces bons chiffres, publiés par l'Observatoire français des drogues et des toxicomanies (OFDT), concernent d'abord les élèves de 2nd et de 1re, ceux de terminale continuant d'afficher des niveaux de consommation relativement proches de ceux de 2011. Au cours de cette période, l'usage régulier de cannabis, lui, est resté stable. Après une hausse en 2011, qui avait interrompu une baisse entamée en 1999, tous les indicateurs liés à la cigarette sont repassés au vert. Quand deux tiers (66 %) des élèves de 2de avaient déjà fumé une cigarette en 2011, ils ne sont plus que 57 % en 2015. Soit une baisse significative de neuf points. Côté consommation, si près du tiers (31 %) des lycéens fumaient au moins une cigarette par jour en 2011, ils ne sont plus qu'un petit quart (23 %) à le faire en 2015.

En savoir plus sur http://www.lemonde.fr/sante/article/2016/09/20/les-lyceens-francais-consomment-moins-d-alcool-et-de-tabac_5000676_1651302.

odontec
ORTHODONTIE & IMPLANTOLOGIE

Vous présente ses exclusivités pour la France

Intensiv
Swiss Dental Products

Speed stripping par oscillations

Ces Orthostrips sont formables et s'adaptent parfaitement à l'anatomie de chaque dent dès les premiers passages. La forme des dents reste ainsi conforme 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 protrocole ramène l'émail à sa brillance initiale sans effet délétère grâce à la réduction progressive de granulométrie du diamantage.

Proportionnellement, un temps de travail manuel de plus de 10 mn est réduit à 30 secondes avec le contre angle mécanisé.

Kit standard contre angle oscillant avec ou sans lumère + ejecteur + protocole de 6 strippers

Remises spéciales fin d'année

Dispositif médical de classe IIa CE0120. Fabriqué en Suisse par Intensiv.
Lire les instructions sur la notice avant toute utilisation.

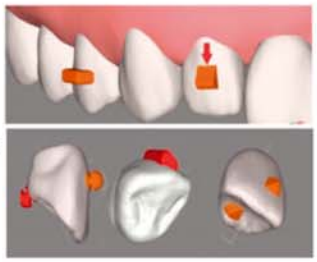
AIRNIVOL®
the aligner

Traitement par aligneurs **AIR NIVOL**

" Performance et dynamisme "

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

19	décembre 2016	Strasbourg
19	janvier 2017	Paris
30	janvier 2017	Lille
20	février 2017	Nantes

Dispositif médical sur mesure, fabriqué par Air NIVOL, réservé aux professionnels de santé. Respectez attentivement les consignes d'utilisation présentes sur l'étiquette. Pas de remboursement direct par les organismes d'assurance maladie.

7, rue des Montagnes de Lans - 38130 ECHIROLLES - Tél 04 76 99 28 57 - commande@odontec.fr - www.odontec.fr

SANTÉ PUBLIQUE

« Trop de lumière artificielle affecte les os »

Top Santé révèle que « l'absence de lumière naturelle compensée par une surexposition à la lumière artificielle nuirait à la santé humaine. Des effets néfastes qui se font sentir jusqu'aux os ».

Le magazine précise que « *la lumière artificielle omniprésente au quotidien pourrait perturber le rythme circadien et affecter la santé humaine. Des chercheurs hollandais affirment que cette surexposition à la lumière non naturelle pourrait être responsable d'une perte de densité osseuse* ». « *L'expérience rapportée dans Current biology a été menée dans des conditions extrêmes sur des souris : les neuroscientifiques Eliane Lucassen et Johanna Meijer, de l'université de Leide aux Pays-Bas, ont implanté des électrodes dans les parties du cerveau qui contrôlent le rythme circadien (l'horloge biologique qui régit le cycle veille-sommeil) pour observer l'activité neuronale des rongeurs. Les petits cobayes ont été exposés pendant six mois à de la lumière artificielle crue* », précise l'article.

Résultat : « *Les souris ont présenté une perte de densité osseuse associée à une faiblesse musculaire. Ces symptômes ont disparu dès que les rongeurs ont pu retrouver des périodes d'obscurité* », note l'article. Même si cette étude a été menée sur des souris, « *les chercheurs y voient tout de même un danger pour les os, jusqu'ici ignoré, du travail de nuit ou en horaires décalés - des modes de vie qui perturbent l'horloge biologique* », indique le magazine.

« *Les méfaits du travail de nuit sur la santé sont régulièrement pointés du doigt. Ils augmentent notamment le risque d'obésité, de diabète de type 2 et de troubles cardiovasculaires* », conclut Top Santé.

POLLUTION DE L'AIR

©bo1982 / istockphoto

Selon une étude de l'Organisation mondiale de la santé (OMS), *« 92% de la population mondiale vit dans des lieux où les niveaux de qualité de l'air extérieur ne respectent pas les limites fixées, notamment pour les particules fines ».* Ces particules « pénètrent au plus profond des poumons et sont nocives pour la santé » selon Isabella Annesi-Maesano, directrice de recherche Inserm, Unité 1136 « Institut Pierre Louis d'épidémiologie et de santé publique ».

Stand JO P04

Junior gamme L1 / DKL

Pour les petits patients… des impératifs de taille !

La gamme L1 de DKL adopte maintenant le Junior destiné au traitement des jeunes patients. Ce fauteuil dépouillé a été conçu exclusivement pour les enfants.

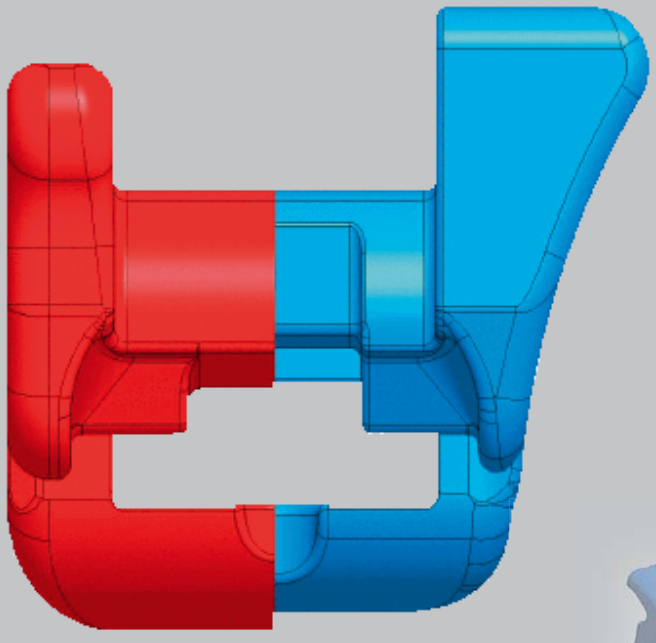
Recouverts d'un capot, les instruments ne sont pas visibles ; l'accès au fauteuil est aisé soit au moyen du marchepied soit en grimpant librement ; pour le confort du praticien seule la hauteur du fauteuil peut être réglée, le dossier reste fixe puisque les jeunes patients n'ont pas nécessairement besoin de se relever à l'aide du dossier. Ce fauteuil peu encombrant présente l'avantage d'un poste de traitement « tout air » complet. L'unit peut être équipé de plusieurs sorties turbine et d'une seringue, aspi incluse ou sur le côté assistante. Et comme tout fauteuil DKL il peut être garni d'une sellerie moelleuse, teinte à choisir parmi plus de 60 coloris.

DKL CHAIRS GmbH
Tél. : +49 551 5006 200
www.dkl.de
export@dkl.de

JO : Stand M14

HARMONY®

NOUVEAUX BRACKETS AUTO-LIGATURANTS ANTERIEURS



ANCIEN BRACKET

NOUVEAU BRACKET

PASSAGE FACILITÉ DE LA CHAÎNETTE SANS ÔTER L'ARC

MAXILLAIRE

Étudié pour prévenir les interférences occlusales

MANDIBULAIRE

Amélioration de la rétention des ailettes en conservant une largeur optimisée

©2016 AMERICAN ORTHODONTICS CORPORATION

01 49 89 59 40 - INTERFACE@MYHARMONY.EU

AO AMERICAN ORTHODONTICS

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

REPRENDRE LE FLAMBEAU

PLUS DE 30 ANS LES SÉPARENT. ELLE A 33 ANS ET LA FOUGUE D'UNE JEUNE DIPLÔMÉE. LUI A 65 ANS ET LA SAGESSE DE L'EXPÉRIENCE. ENSEMBLE, LES DRS HÉLOÏSE MARCHE-SOLIGNI ET ALAIN DURET VIVENT UNE PÉRIODE DE TRANSITION QUI NE LES MÈNERA PAS VERS LE MÊME HORIZON. LES DEUX PRATICIENS ONT ENTAMÉ UN PASSAGE DE RELAIS QU'ILS VEULENT SOUPLE ET ASSURÉ.

Par Rémy Pascal
Photos David Morganti

Virginie, Bernadette, Corinne, Héloïse et Alain. Les cinq membres du cabinet forment une équipe soudée, volontaire et enthousiaste.

Voilà une histoire qui vient confirmer une idée : les bonnes rencontres professionnelles se produisent à tous les stades d'une carrière. Pour les jeunes praticiens, elles sont souvent synonymes d'ancrage dans le métier et de développement de l'activité. Pour les plus expérimentés, elles peuvent être l'occasion d'un renouveau dans la pratique ou d'un changement de cap.
Leur première rencontre est le fruit du hasard des Pages Jaunes. Elle remonte à 2011 lorsque le Dr Marche-Soligni intègre le CECSMO de Reims (Certificat d'Études Cliniques Spéciales, Mention Orthodontie) et souhaite en parallèle exercer dans un cabinet de la région rouennaise. Le Dr Duret est intéressé pour une future collaboration mais l'invite avant à aller fortifier son expérience. Ce qu'elle fera (nous y reviendrons), avant de le retrouver en 2015 pour acter leur association. « *La présence d'Alain dans mon* →

REPÈRES

2007
Diplômée de la faculté de Reims

2009
Obtention du Master 2 Recherche à la faculté de Reims

2011
Première rencontre
avec le Dr Duret
à Rouen

2011
Remplacement
du Dr Antoine Laroche
à Yvetot

2014
Obtention
du CECSMO

2015
Ouverture
du cabinet
avec le Dr Duret

Le cabinet se situe sur le parvis de la gare (ci-dessous), face à une station de métro et à quelques centaines de mètres de plusieurs écoles.

parcours professionnel reste une des meilleures choses qui me soit arrivée jusqu'à présent. Depuis notre premier contact, nous avons poursuivi nos échanges, nous partageons la même philosophie du métier. C'est un homme que j'estime beaucoup et qui me permet aujourd'hui de vivre pleinement ma passion pour l'orthodontie ! » Héloïse garde en mémoire le mois de mai 2014 lorsque le Dr Duret la contacte pour lui proposer la création d'un nouveau cabinet qui lui assurera une transmission sereine de son activité. « *Je pensais rêver, je n'y croyais pas. C'était parfait pour moi, je souhaitais devenir associée ou créer mon cabinet. Je ne pouvais pas espérer de meilleures conditions.* » De son côté, Alain fait le choix de quitter ses associés pour se consacrer à sa succession et s'offrir les conditions les plus favorables pour un nouveau départ. « Car, dit-il, *c'est un nouveau départ au sens propre et figuré. Il me paraissait fondamental de travailler en binôme avec le praticien qui allait reprendre mon cabinet. Pour lui, mais aussi pour moi. J'ai conscience que c'est une succession atypique. Je m'offre une sérénité, je termine paisiblement en travaillant avec Héloïse et en dessinant les premières lignes de son cabinet. Nous l'avons créé à deux, en concertation, mais en 2017 je vais m'effacer en espérant tout de même y laisser une empreinte. Nous sommes dans la phase où je passe le relais, et comme deux athlètes, nous devons courir dans la même direction, à la même vitesse et coordonner nos gestes. Plus tard, Héloïse poursuivra sa course à son allure.* »

« COMME DEUX ATHLÈTES EN RELAIS, NOUS DEVONS COURIR DANS LA MÊME DIRECTION, À LA MÊME VITESSE ET COORDONNER NOS GESTES. »

Les assistantes accompagnent et guident les patients dans leur parcours de soins. Elles facilitent les démarchent administratives.

ÉVITER LE PIÈGE D'UN INVESTISSEMENT TROP LOURD

Ce cabinet, ils l'ont donc créé à deux. La première étape a été de définir l'emplacement. Héloïse souhaitait exercer dans le centre-ville de Rouen à proximité des écoles et dans un environnement fortement desservi par les transports en commun. Au final, il se situe sur le parvis de la gare, face à une station de métro et à quelques centaines de mètres de plusieurs écoles. Le Dr Duret, fort de son expérience, a dessiné le futur espace de →

Stand 2M24
ADF 2016

Issu de la rééducation du dos

LE SIÈGE À LA MOBILITÉ 3D

Satisform®

Générateur de mouvements

SATISFAIT OU REMBOURSÉ* 15J

MOBILITÉ 3D

OSTEOSEAT® Premium & OSTEOSEAT® Exclusif

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

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

FABRICATION FRANÇAISE

09 81 12 72 30 www.satisform.com

→ travail. « *Il s'agissait d'un plateau nu de 170 m² dans un immeuble neuf. Nous avons voulu une intimité pour nos patients et donc fait le choix de disposer de trois salles de soins distinctes. Au total, l'investissement a été de 3200 € par m² tout compris.* »

« LA COMMUNICATION DOIT ÊTRE VISUELLE, ENCORE PLUS AVEC LES ENFANTS. »

Un laboratoire de prothèses est intégré au cabinet, un outil précieux pour les praticiens. « *Cela nous permet une plus grande réactivité notamment pour toutes les réparations et les ajustements. Et puis, bien entendu, tous les appareils sont fabriqués sur place, un témoignage de qualité pour nos patients, ils apprécient cette prise en charge globale sur un même lieu.* » Concernant les équipements, là encore Alain a fait parler son expérience. Il estime que « *tomber dans le piège d'un investissement trop lourd qui étrangle les nouveaux propriétaires de cabinet durant leurs premières années peut être une erreur. Il ne faut pas sous-estimer le poids des charges et les angoisses qu'elles peuvent créer.* » Pour cette raison, Alain propose à Héloïse de s'équiper en partie avec du matériel d'occasion, « *en orthodontie, contrairement à d'autres spécialités, il n'est pas nécessaire de disposer des dernières nouveautés pour faire un travail de qualité, les techniques sont suffisamment performantes et nous permettent d'appliquer nos plans de traitement, pièces maîtresses de nos soins.* »

UNE APPROCHE GLOBALE

Nous y sommes. Alain et Héloïse s'accordent pour dire qu'un bon orthodontiste possède impérativement une capacité d'analyse et un sens critique aiguë pour définir ses protocoles de soins. Tous les plans de traitement doivent être individualisés, qu'ils concernent des enfants en cours de croissance ou des adultes. « *Il n'y a pas de techniques miracles, chacune exprime ses spécificités, l'orthodontie* "invisible" a des limites. *Nous refusons de céder aux adultes lorsqu'ils arrivent avec un outil en tête sans savoir si cela leur correspond. Nous proposons la technique dont le patient a besoin, pas l'inverse. Nous partageons avec Alain la même philosophie : nous* →

Ambiance décontractée et chaleureuse dans la salle d'attente. Ici les patients ne sont pas noyés dans un silence religieux.

La décoration est dédiée aux enfants mais, colorée et lumineuse, elle séduit petits et grands.

Héloïse a dès son plus jeune âge voulu être orthodontiste. Elle vit aujourd'hui son métier avec passion et ne regrette pas tous les sacrifices pour y parvenir.

Scanner intra-oral TRIOS®

OFFREZ aux patients une expérience de traitement supérieure

BÉNÉFICIEZ de plus d'options ouvertes

DÉVELOPPEZ votre cabinet

L'AMÉLIORATION CONTINUE

Profitez du scanner intra-oral primé TRIOS® pour améliorer l'expérience patient, réduire le temps au fauteuil et utiliser une très large gamme d'options de traitement. TRIOS® vous offre des mises à jour logicielles en continu, un matériel évolutif et des modules de traitement dentaire optionnels pour que votre cabinet reste toujours à la pointe de la technologie au fur et à mesure de son développement.

www.3Shape.com/TRIOS

DR HÉLOÏSE MARCHE-SOLIGNI ROUEN (76)

« NOS PATIENTS NE SONT PAS DES TYPODONTS ET NOUS NE SOMMES PAS DE SIMPLES ALIGNEURS DE DENTS. »

Ouvert au yeux de tous, un laboratoire de prothèses est intégré au cabinet, un outil précieux pour les orthodontistes.

UNE FORMATION COMPLÈTE

2007 : Diplômée de la Fac d'Odontologie de Reims
2007 : Master 1 Santé à la Fac de Médecine de Reims
2009 : Master 2 Recherche « Interactions cellules micro-environnement » à la Fac de Médecine de Reims
2011 : C.E.S. en Orthopédie Dento-Faciale à la Fac d'Odontologie de Lyon
2014 : Obtention du CECSMO à Reims
2015 : Certification en technique linguale WIN
2016 : Certification Invisalign

→ *considérons nos patients dans leur globalité en tenant compte du contexte fonctionnel dans une approche neuro-musculaire. Nos patients ne sont pas des typodonts et nous, de simples "*aligneurs de dents*".* » Dans cette perspective d'approche globale, le Dr Marche-Soligni aime décliner l'acronyme « O.D.F » pour Orthopédie Dento-Faciale qui selon elle, exprime la complexité de la profession. Cette dernière devrait renforcer ses collaborations avec les ostéopathes, les pédiatres ou les oto-rhino-laryngologistes. « *Ensemble, nous pouvons dépister, le plus tôt possible, des pathologies qui nécessitent des traitements précoces. Il n'est jamais trop tôt pour nous consulter, plusieurs de mes patients sont encore en maternelle.* »

UNE DÉCORATION EN MOUVEMENT

Si Alain a dessiné l'architecture intérieure du cabinet, Héloïse en a pensé la décoration et l'ambiance. Elle a voulu un lieu de travail vivant et dynamique. « *Une chose est certaine, si les enfants ne se sentent pas bien chez nous, leur coopération sera plus difficile…* »
Une attention particulière est accordée aux parents qui sont invités à rester sur place le temps du rendez-vous, une machine à café est à leur disposition, ou à déambuler dans le cabinet « *par exemple pour aller voir l'atelier de prothèse ouvert au regard de tous. Nous avons également l'habitude de discuter de sujets divers à haute voix avec les assistantes, ce qui permet de sortir du caractère purement médical de notre activité. En période de traitement, nous rencontrons nos patients tous les mois, cela laisse le temps d'apprendre à les connaître ; ces échanges nourrissent une certaine décontraction.* » La décoration évolue en permanence et s'appuie sur l'actualité, les Jeux olympiques cet été, l'automne en ce moment, Noël prochainement. Le cabinet reçoit majoritairement des enfants, Héloïse considère que l'ambiance doit leur être dédiée et ne souhaite donc pas voir ses patients figés, cloués sur une chaise d'attente noyés dans un silence religieux. Ce décor convient également au Dr Duret qui découvre une autre atmosphère de travail, « *il s'en dégage légèreté et bonne humeur, Héloïse savait ce qu'elle voulait et je lui ai laissé les mains libres, aujourd'hui le lieu est à son image, c'était notre objectif.* » Autre source de vie, la venue quasi-quotidienne, d'Auguste, le petit garçon d'Héloïse à la sortie de son école. Loin de considérer ces visites comme une irruption dans leur vie professionnelle, les membres du cabinet y voient au contraire une animation souriante.

PENSER SA COMMUNICATION

Comment favoriser l'observance thérapeutique ? Pour le Dr Marche-Soligni, tout commence lors du premier rendez-vous. « *Je pars de l'idée que l'enfant est l'acteur principal, moi je suis un simple guide. S'il n'adhère pas au plan de traitement, mon travail sera inutile. Nous formons une équipe qui avance ensemble, lui, ses parents et moi.* » Héloïse adapte sa communication et n'hésite pas à employer des images qui restent gravées dans la mémoire des enfants et font sourire leurs parents. Elle évoque dans son discours, « *des voitures à garer sur un parking* » ou « *une boîte de camembert dont le couvercle et le socle ne s'emboîtent pas* ». Et bien entendu, elle évite les termes scientifiques qui pourraient décourager ses patients. Exit donc, l'évocation d'une « endognathie maxillaire » ou d'une « dysmorphose dento-maxillo-faciale »... Pour mesurer l'investissement des enfants, lors du deuxième rendez-vous, le Dr Marche-Soligni leur demande ce qu'ils ont retenu. S'ils sont en capacité de raconter ce qui ne va pas dans leur bouche, Héloïse estime que « *la première manche est gagnée* ».
Pour la présentation des devis, nos praticiens ne délèguent aucune tâche aux assistantes et exposent eux-mêmes les soins qu'ils vont prodiguer. Ils disposent d'un ensemble d'appareils pour illustrer leur propos, « *la communication doit être visuelle, encore plus avec les enfants et il appartient à l'orthodontiste de dévoiler son analyse, son traitement et les coûts qui* →

CDM.indd 38 17/10/2016 11:11

VISITEZ MIKRONA À
PARIS / STAND NO.

P20

ABSOLUTAGENTUR.CH ★★★

ORTHORA 200

L'incontournable
de l'orthodontie.

Conception irréprochable. Qualité parfaite.
Personnalisation totale:

www.mikrona.com

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

MIKRONA
Swiss Dental Technology

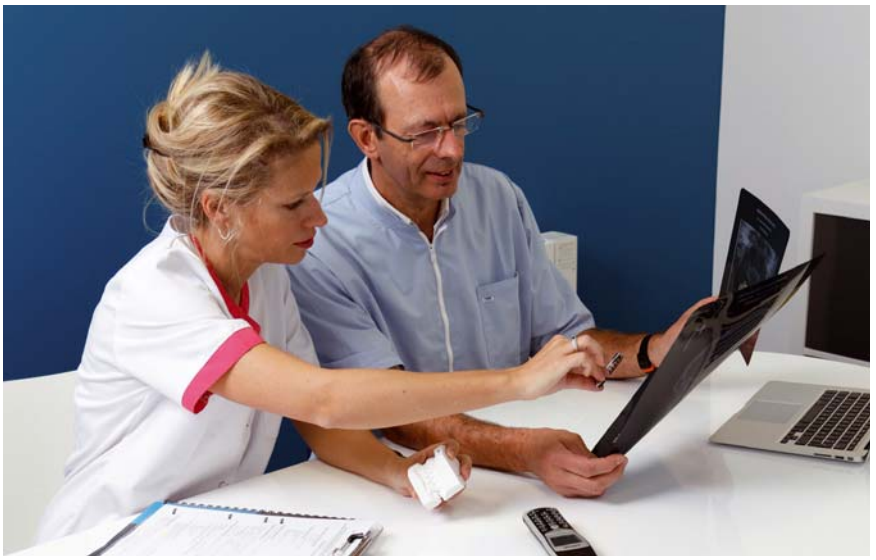
→ *vont y être associés.* » Héloïse reçoit entre 25 et 40 patients par jour de consultation et consacre ses mercredis après-midi et ses fins de journée au rendez-vous d'activations plus nombreux.

S'ADAPTER À L'ÂGE DES ENFANTS

Lors de la création du cabinet en 2015, les praticiens ont recruté trois nouvelles employées. Virginie la prothésiste, Bernadette et Corinne les assistantes. Ces dernières sont polyvalentes et alternent régulièrement le poste qu'elles occupent, au fauteuil ou au secrétariat, ainsi que le praticien avec lequel elles travaillent. Objectif : cultiver leur pluridisciplinarité et développer une vision globale de toutes les tâches du cabinet. Ces trois nouveaux visages ont renforcé la sensation d'un départ collectif. Chaque membre de l'équipe a tourné en 2015 une page vierge dans son parcours professionnel. Régulièrement des week-ends sont organisés, ils permettent de découvrir ses collègues sous un autre éclairage et de tisser davantage de liens.

Le Dr Marche-Soligni est assurée d'une chose : les praticiens composent une patientèle à leur image. La sienne est régionale notamment en raison des facilités d'accès par les transports en commun et la pénurie d'orthodontistes en Normandie. Elle-même très ponctuelle, elle observe une similarité chez ses patients. Les délais pour un premier rendez-vous fluctuent entre trois et quatre mois. Toutefois, Héloïse analyse les demandes de rendez-vous. « *Nous travaillons avec des jeunes enfants qui sont en croissance, je ne peux pas leur imposer une attente de plusieurs mois, je dois m'adapter à leur âge et leur pathologie. Si je rate le coche il est parfois trop tard pour intervenir efficacement. Je n'hésite donc pas à élargir mon volume horaire lorsque les cas le nécessitent.* » Ce faisant, elle démontre d'emblée son investissement, une méthode volontaire pour obtenir la même chose en retour.

Les assistantes ont des compétences plurielles pour optimiser leur action.



Le Dr Marche et Duret partagent la même vision du métier, une condition indispensable pour un passage de relais serein. Le binôme de praticiens s'appuie l'un sur l'autre, leur confiance mutuelle est totale.

« CERTAINES TECHNIQUES PLACENT AU SECOND PLAN L'ANALYSE CLINIQUE… »

DEVENIR ORTHODONTISTE : UN RÊVE PRÉCOCE

Nous l'avons évoqué, Héloïse est maman de deux petits garçons. En les regardant, elle doit parfois se demander quel métier ils choisiront plus tard. Peut-être comme leur mère, ils seront précoces dans leurs aspirations professionnelles… Le Dr Marche-Soligni a dès son plus jeune âge voulu être orthodontiste. Elle-même n'a pas suivi de traitement, mais son admiration pour ces professionnels qui allient le diagnostic, la pratique et la mécanique, n'a fait que croître. Champenoise d'origine, elle se dirige vers la fac de Reims où suite à un classement favorable, elle refuse d'entrer en médecine pour rester sur son objectif initial. Elle est diplômée en 2009 et poursuit logiquement sa route vers le CECSMO qu'elle validera en 2014. Durant ses années de spécialité, elle côtoie les →

EN CHIFFRES

1,7
c'est le nombre d'orthodontistes pour 100 000 habitants à Rouen et son agglomération

Entre 25 et 40
c'est le nombre de patients reçus tous les jours

Le plus jeune possible
c'est l'âge idéal pour une première consultation selon Héloïse

100 000
c'est en euros le chiffre d'affaires 2015 du Dr Marche-Soligni (congé maternité la même année)

SPÉCIALISTE DE LA RADIOLOGIE DENTAIRE

Dental Pioneer
VATECH

NOUVELLE OFFRE DE REPRISE 2D

NOUVEAUTÉ

VENEZ SUR LE STAND POUR EN BÉNÉFICIER !

PaX-i3D Smart 12X9

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

Agence Comme on Aime !

JOURNÉES DE L'ORTHODONTIE
STAND N24
du 11 au 14 nov. 2016

À découvrir

EZ Sensor Soft
NOUVEAU CAPTEUR SOUPLE

Soignez l'en.

www.vatech-france.fr

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

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

10-2016
3DSmartA4

→ Drs Christian Palot et Stéphane Barthélémi qui l'éveilleront à de nombreuses techniques mais aussi, et surtout, à un sens critique redoutable. « *Des critiques envers nous-mêmes et notre pratique, mais également envers certaines techniques qui nous sont proposées et qui parfois, placent au second plan, l'analyse clinique…* »
C'est en 2013 qu'elle accueille son premier enfant. Une année chargée. Héloïse jongle entre l'intensité des études du CECSMO, sa vie familiale et un premier exercice professionnel qu'elle effectue à Yvetot en Seine-Maritime chez les Drs Antoine Laroche et Yves Le Guellec . « *C'est une période où j'ai beaucoup appris. J'ai également fait des sacrifices ou plutôt, des choix, car je savais dans quel but je m'imposais ce rythme. J'ai remplacé deux jours par semaine le Dr Laroche durant quatre ans et j'ai pu découvrir la réalité d'un cabinet d'orthodontie en termes d'organisation et de management.* » La jeune diplômée regrette les changements de parcours universitaire qui mènent au métier d'orthodontiste. Elle percevait dans le CECSMO, une alternance parfaite entre les enseignements de la faculté et ceux issus des collaborations chez des professionnels libéraux. Le passage à l'internat risque selon elle, de retarder la découverte de l'exercice libéral, la fin des "temps partiels universitaires" risque de réduire la vision plurielle du métier.

S'ENRICHIR DES AUTRES

L'exercice de groupe séduit Héloïse, elle prend conscience de l'utilité de travailler à plusieurs, cela lui permet de confronter ses analyses et d'être stimulée en permanence. « *J'ai toujours considéré que l'on réfléchissait mieux à plusieurs cerveaux, pour cette raison, je garde contact avec des camarades du CECSMO avec qui j'échange régulièrement via Internet sur des cas complexes ; c'est un enrichissement intellectuel continu.* »
Aujourd'hui, le Dr Marche-Soligni s'inspire de son aîné le Dr Duret. De toute évidence, il bénéficie d'une expérience que la jeune diplômée n'a pas. En termes de pratique mais pas seulement. Car pour notre praticienne du mois, Alain dispose de ressources beaucoup plus précieuses. « *C'est un homme avec de grandes qualités humaines et des valeurs nobles. Durant toute sa carrière, il a défendu une conception de notre métier qui gravite autour des traitements que l'on offre, nous sommes des soignants avant tout et il n'a jamais considéré ses patients en fonction de leur rentabilité. J'espère moi aussi, dans 30 ans, avoir toujours la même droiture.* »

« LE PASSAGE À L'INTERNAT RISQUE DE RETARDER LA DÉCOUVERTE DE L'EXERCICE LIBÉRAL. »

De son côté, le Dr Duret, fort de ses 65 ans, n'a pas hésité à faire évoluer sa pratique au contact d'Héloïse notamment en adoptant les techniques linguales, l'utilisation de mini-vis ou le traitement Invisalign.
« *Certains praticiens estiment leur carrière terminée à 55 ans, ce n'est pas mon cas, je refuse de m'encroûter. J'apprécie toujours de maintenir mon activité dans les mouvances actuelles, c'est un challenge permanent, je n'ai aucune leçon à donner au Dr Marche-Soligni. D'ailleurs, notre différence d'âge n'apparaît pas au niveau du travail, elle se ressent davantage sur les caractères, je tempère sa fougue, elle bouscule mes habitudes. Nous sommes complémentaires.* »

TROUVER SON ÉQUILIBRE

En raison de l'absence d'une faculté d'odontologie en Normandie, la pénurie de praticiens est l'une des plus importantes en France. La Seine-Maritime est le deuxième département le plus sous-doté en orthodontistes derrière… l'Ardèche. En 15 ans, le Dr Marche-Soligni a observé seulement trois nouvelles arrivées de spécialistes dans sa ville. Si en France en 2013, le nombre de professionnels de l'O.D.F était de 3,4 pour 100 000 habitants, il est à Rouen de seulement 1,7. Conséquence : la demande de soins est très forte et dès sa première année,

Héloïse adapte sa communication et n'hésite pas à employer des images qui restent gravées dans la mémoire des enfants.

Le Dr Marche a l'habitude de discuter de sujets divers à haute voix avec ses assistantes. Ces échanges nourrissent une certaine décontraction.

Héloïse a dépassé ses objectifs comptables, même avec l'arrivée d'Eugène son deuxième enfant. Elle pourrait logiquement accroître son volume de travail pour maximiser ses gains. Mais là n'est pas sa volonté. « *J'accorde une très grande importance à l'équilibre entre vie privée et vie professionnelle. Je travaille en moyenne trois jours et demi par semaine, soit près de 35 heures. Mon mari est chirurgien-dentiste et nous refusons que nos enfants soient victimes de notre activité. Quand il travaille, je m'occupe des petits et inversement. C'est un choix de vie.* »

Toutefois, lorsque Alain aura définitivement quitté le cabinet, la question de la reprise de sa patientèle va se poser. Depuis plusieurs mois, ils définissent ensemble les plans de traitement afin qu'Héloïse soit totalement associée aux derniers cas traités par Alain. Mais la charge de travail risque de considérablement augmenter le jour de son départ. Héloïse souhaite toujours exercer à plusieurs dans son cabinet. « *J'espère pouvoir offrir la même opportunité à un confrère que celle qui m'a été proposée par le Dr Duret. Je veux poursuivre mon activité avec un orthodontiste qui partage les mêmes valeurs que moi en restant lui-même. C'est très important. Sur du long terme, nous ne pouvons pas éloigner notre pratique de notre nature. Aujourd'hui, je me sens à ma place et je suis fière de ce que je fais.* »

Avec elemetrix , votre activité gagnera en précision, en contrôle et en qualité.

LE COLLEGE INDIRECT

L'approche indirecte pour une PRÉCISION accrue

Le système de positionnement des brackets elemetrix est conçu pour offrir la précision d'un jig et le confort au fauteuil d'une gouttière de transfert, pour un coût égal ou inférieur aux systèmes disponibles jusqu'ici.

ALIGNER DESIGN

L'importance du CONTRÔLE

Depuis de nombreuses années, les utilisateurs suresmile conçoivent leurs propres aligneurs, traitant ainsi des milliers de patients, avec la plus grande efficacité. Pour la première fois, elemetrix rend cette solution accessible à tous les orthodontistes, grâce à un pack économique et simple d'utilisation.

Visitez-nous aux JO Stand P07 !

suresmile® | elemetrix™

Pour en savoir plus contactez:
Michele Marinesco +49 152 234 750 16
michele.marinesco@orametrix.de

Get *into* digital.

La démarche qualité : un plus organisationnel au cabinet !

L'Association SFSO Démarche qualité* a pour objectif de créer les conditions, de fournir les outils et de donner les moyens d'évaluer et de moderniser les pratiques managériales et opérationnelles des cabinets d'orthodontie… Bref, de créer les conditions optimales pour l'amélioration de l'activité. Orthophile l'a rencontrée pour une journée en immersion. Récit.

** émanation du Syndicat français des spécialistes en orthodontie et inspirée de la norme ISO 9001 et des recommandations de la Haute autorité de santé (HAS)*

Par Guylaine Masini
et propos recueillis par Olivia Ferrandino

120. C'est le nombre de cabinets engagés en France à ce jour dans la démarche qualité. Historiquement, seule une vingtaine de cabinets en France sont certifiés ISO 9001. L'association SFSO Démarche qualité* a pour vocation de permettre aux spécialistes de pousser les portes de la certification. C'est ce à quoi travaillent et réfléchissent la dizaine de membres du comité qui se réunissent, échangent leurs idées et préparent le travail puis proposent des solutions aux cabinets engagés. C'est aussi pour eux l'occasion de mutualiser les compétences et de mettre en commun les expériences de chacun. À l'ordre du jour du comité de pilotage de l'Association ce jour-là : l'analyse des risques au cœur de la stratégie des cabinets d'orthodontie…

Le Docteur Alain Vigié du Cayla, président de l'association SFSO

Rompre l'isolement

Le Docteur Alain Vigié du Cayla, président de l'association SFSO, vice-président du Syndicat des spécialistes en orthodontie et également Président de la commission juridique explique : *« Le principe de « la démarche qualité » est de rompre l'isolement des cabinets qui sont souvent trop seuls face aux normes et aux réglementations applicables. Cet aspect de la vie du cabinet est lourd, chronophage et coûteux. L'adhésion à l'Association et le respect du référentiel édité permettent de faciliter l'accès à toutes*

©Mike_Kiev / istockphoto

ces informations et de bénéficier d'outils pour les mettre en place. L'idée est également de pouvoir bénéficier d'un cabinet avec une équipe motivée, au service des patients. »
Le Dr Alain Vigié du Cayla poursuit : « *Au sein du cabinet d'orthodontie, la démarche qualité permet indéniablement de mettre en place une organisation professionnelle et efficace. Je pense que la démarche de l'Association permet aux praticiens de s'améliorer dans le temps. Les membres du comité de pilotage ont tous des cabinets qui ont une certaine expérience dans la mise en place d'une organisation efficace et c'est cette expérience qu'ils se proposent de mettre au bénéfice des cabinets. Il faut bien comprendre que tant qu'il n'y a pas de problème ou d'accident, tout va bien au cabinet. Toutefois, le jour où un contrôle d'activité de la Sécurité sociale ou un contrôle des ARS arrive, le manquement aux obligations légales peut être fortement préjudiciable et sévèrement reproché !* »
Le Dr Pierre Cardot fait partie du comité de pilotage depuis le début. Orthodontiste spécialiste, Secrétaire général du SFSO, en charge des présidents de région, spécialiste qualifié en orthodontie, installé à Cenon près de Bordeaux, il explique : « *Ce qui est important dans notre vision de la démarche qualité, c'est l'incarnation. Cette formule résume bien la valeur ajoutée que nous apportons à nos confrères adhérents à la démarche qualité. Nous n'inventons rien et tout ce que nous proposons est globalement disponible… pour qui veut bien s'en donner la peine. Nous avons regroupé l'ensemble des données qui entrent dans une démarche qualité et le mettons à disposition de nos adhérents. Le plus, c'est qu'ils peuvent à tout moment faire appel à une personne qui peut leur répondre, les aider, les guider. Cela donne également un esprit de corps très fort à notre démarche !* ».

La démarche qualité, c'est se réunir pour puiser de la force du groupe la capacité de mettre en place une organisation professionnelle au cabinet d'orthodontie

S'interroger en permanence

« *Un praticien peut tout à fait être intuitivement bien organisé,* reconnaît le Dr Pierre Cardot. *Cependant, sans démarche qualité, il lui sera difficile de faire fonctionner son cabinet avec une organisation optimale. Et il ne pourra certainement pas répondre et satisfaire à toutes les obligations de façon rigoureuse.* » →

TÉMOIGNAGE

Dr Pascal Renaud, vice-président du comité de pilotage

LA CERTIFICATION : UNE NÉCESSITÉ

Entré dans le comité de pilotage en tant qu'expert, le Dr Pascal Renaud vice-président du comité de pilotage de la démarche qualité est président du Syndicat des spécialistes en orthodontie pour la région Pays de Loire. Il a opté pour la démarche qualité et nous fait partager son expérience de praticien engagé « certifié qualité ». Témoignage.

« Mon cabinet s'est lancé dans la démarche qualité en 2003, via deux certifications : une première intitulée « Qualité de service en dentisterie » qui concerne tous les cabinets dentaires et, une seconde « Iso 9001, version 2008 ».
Mais mon histoire avec la démarche qualité est plus ancienne encore : dès 1998, nous avions commencé à nous intéresser de près à la démarche qualité. Et, c'est un cheminement continu : même en étant certifiés, nous considérons que nous sommes dans un processus d'amélioration permanente et nous continuons à travailler en ce sens.

Au départ, mon associé et moi étions convaincus qu'en tant que praticiens, nous devions toujours continuer à améliorer la qualité de nos soins et la qualité de prise en charge de nos patients. En parallèle, nous avions besoin de manager notre équipe actuellement composée de 14 personnes. Certes, celle-ci était moins étoffée à l'époque puisque le groupe était alors composé de 6 personnes. Mais, nous avions besoin d'une organisation qui nous permette d'avoir ***in fine*** la meilleure qualité de soins possible, d'obtenir la satisfaction de nos jeunes patients et de leurs parents et la pleine participation à la réussite de leurs soins.

Pour moi, la démarche qualité permet au praticien d'acquérir une sérénité et une sécurité dans sa pratique. Nous sommes en permanence dans une anticipation des problèmes, des risques, des anomalies pour qu'à la fin le patient soit bien évidemment satisfait. Attention à ne pas se méprendre : un patient satisfait n'est pas seulement un patient avec un résultat thérapeutique optimal ! Il s'agit, à la fois, par le traitement et l'environnement du cabinet de répondre à ses attentes. Dans le cas particulier des parents de patients, ils appréhendent la spécialité de l'exercice orthodontique, comme de réels clients avec une approche de clients : qualité d'information et d'accueil,

« suite page suivante »

→ Selon les principes et process édictés par le groupe de travail, la démarche qualité commence avant même que le patient prenne rendez-vous au cabinet. Il y a ensuite la prise en charge du patient : *« Chez nous, il existe un processus précis de prise de rendez-vous (avec rappel par SMS deux jours avant). Pour un premier rendez-vous, il est demandé au patient de venir un quart d'heure à l'avance. Cela permet au patient de découvrir l'environnement, de compléter son dossier administratif, de faire connaissance avec l'équipe du cabinet et avec son praticien. L'assistante prend en charge la visite du cabinet : le local radio, la salle d'attente, etc… En règle générale,*

« Il est rare de savoir précisément quelle impression l'on donne à notre patientèle… »

les patients apprécient beaucoup cette attention. On prend du temps pour les accueillir et leur expliquer les équipements et le fonctionnement de notre structure, poursuit le Dr Cardot. *Et, de leur côté, les enfants un peu tendus sont ainsi soulagés. »*
Un des principaux buts de l'Association SFSO Démarche qualité est d'optimiser la satisfaction des patients et donc l'une des pierres angulaires est l'enquête de satisfaction. Elle offre aux cabinets l'occasion d'avoir un ressenti objectif sur leur accueil, le déroulé des soins, les explications du plan de traitement ainsi que sur le volet financier. *« Il est rare de savoir précisément quelle impression l'on donne à notre patientèle,* explique le Dr Alain Vigié du Cayla. *Parfois, on peut penser bien faire alors que certaines choses nous échappent… Seule une enquête* →

Synergistic Solutions for Progressive Orthodontics | RMO® rocky mountain orthodontics EUROPE

DENTAL MONITORING™

Film Media courtesy of Yuri Arcurs 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™

05/12 Nancy
12/12 Toulouse

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

Distribué par :

Synergistic Solutions for Progressive Orthodontics | RMO® rocky mountain orthodontics EUROPE

B.P. 20334 - 300, rue Geiler de Kaysersberg 67411 Illkirch Cedex - France
T +33 3 88 40 67 30 F +33 3 88 67 86 96 E info@rmoeurope.com

www.rmoeurope.com

… TÉMOIGNAGE (SUITE)

Dr Pascal Renaud, vice-président du comité de pilotage

accessibilité du cabinet, environnement agréable… Certains parents nous demandent un paiement ou des prises de rendez-vous disponibles en ligne. Ces facteurs sont complètement indépendants du soin, mais sont des attentes de consommateurs. En parallèle, nos salariés avaient eux aussi leurs attentes. Notre mode de management nécessitait une organisation dans tous les domaines qu'il s'agisse de la gestion des ressources humaines ou bien encore de la communication. En arriver à une démarche qualité s'est imposée comme une nécessité.

Acquérir des connaissances

J'ai donc fait un D.U d'Organisation de la qualité en dentisterie, puis un autre D.U de Management de la qualité à Bordeaux suivi d'un master de droit de la santé à Paris VIII. Il s'agit bien d'une spécialité au départ : nous ne sommes pas ingénieur qualité. Nous sommes des professions médicales, des techniciens du soin mais nous ne sommes ni gestionnaires en ressources humaines, ni communicants, ni consultants en organisation. Nous avions de nombreuses connaissances complémentaires à acquérir pour pouvoir mettre cela en place dans le cabinet. Nous avons commencé en 1998 et c'est seulement en 2003 que nous avons estimé être arrivés au niveau de la certification. C'est un processus d'à peu près 5 ans au sein du cabinet qui nous a permis d'avoir une première certification : « Qualité de service en dentisterie » et qui a été développée par un chirurgien-dentiste en collaboration avec l'Afnor et le Dr Laurent Allouche. Cette certification est toujours à la disposition des confrères qui le souhaitent.

Ce référentiel est tiré de l'Iso mais est adapté à la problématique des cabinets dentaires, c'est ce qui nous a paru être la meilleure porte d'entrée pour pouvoir commencer dans notre démarche qualité. Ensuite, une fois que nous nous sommes appropriés ce référentiel, nous l'avons renouvelé (la certification est valable 3 ans), puis nous nous sommes lancés dans la certification d'entreprise Iso 9001.

Toute l'équipe du cabinet s'est impliquée dans ce projet. Si nous annoncions à nos salariées que nous voulions sortir de la certification, elles seraient les premières à nous désapprouver. Elles sont investies à 100 % pour respecter les procédures, pour les faire vivre, pour les faire évoluer, pour faire en sorte que les patients, les parents et tous les partis intéressés du cabinet soient satisfaits. Cela leur apporte une reconnaissance en retour en plus de la nôtre qui pour elles est fondamentale. Donc, ellex ne se verraient plus exercer dans un cabinet d'orthodontie ou dentaire qui ne soit pas certifié.

©greyj / istockphoto

→ *de satisfaction permet de se confronter à la réalité de notre image auprès de nos patients. Pour donner un exemple : c'est à la suite de l'étude des premières enquêtes de satisfaction que j'ai pu constater que les parents de jeunes patients me faisaient des reproches sur la qualité des publications mises à disposition en salle d'attente. Sans cette enquête, il y a peu de chance que j'eusse eu connaissance de cette source d'insatisfaction ! Je ne prétends pas mieux soigner mes patients grâce à la démarche qualité, mais en tout cas je suis certain de mieux organiser mon cabinet ! »*

La gestion des anomalies et des dysfonctionnements

« Il n'y a rien de plus démotivant pour une personne salariée et pour un praticien que d'être confrontés en permanence aux mêmes erreurs répétitives et de savoir qu'à un moment ou à un autre elle va se reproduire avec diverses conséquences, remarque le Dr Pierre Cardot. *Qu'il s'agisse d'une rupture de stock, de l'absence inopinée d'un salarié, de rendez-vous manqués… il existe un ensemble de facteurs auxquels nous sommes confrontés au quotidien et que la majorité des praticiens subissent en l'acceptant comme s'il s'agissait d'un "incontournable de la pratique en orthodontie". Or, ce n'est pas du tout un incontournable à partir du moment où nous avons mis en place la gestion, l'enregistrement des dysfonctionnements puis leur analyse et leur résolution selon un principe très simple qui est le PDCA (Plan-Do-Check-Act). À chaque fois que nous rencontrons* →

Carestream DENTAL

PARCE QUE VOS PATIENTS BOUGENT VITE, **NOUS SCANNONS PLUS VITE**

CS 8100SC
3 SECONDES SUFFISENT POUR NUMÉRISER UNE **IMAGE CÉPHALOMÉTRIQUE DE HAUTE QUALITÉ**

Le nouveau CS 8100SC permet d'obtenir des images panoramiques et des images céphalométriques de haute qualité avec un seul système rapide et ultracompact.
Une numérisation plus rapide permet de réduire les doses et le risque de flou dû aux mouvements du patient tout en optimisant le confort pour le patient.

- **Numérisation en un temps record :**
  vitesse de numérisation céphalo* parmi les plus rapides du marché
- **Logiciel exclusif de traçage automatique des structures anatomiques :**
  traçage complet en 90 secondes**
- **Module CS Adapt :**
  pour une netteté d'image impressionnante et un rendu personnalisable

LET'S REDEFINE **EXPERTISE**
Nos innovations en imagerie ne se limitent pas uniquement au CS 8100SC.
Vous souhaitez en savoir plus ? Rendez-vous sur notre site **carestreamdental.fr**

© Carestream Health, Inc. 2016. 1016. Le CS 8100SC est un dispositif médical de classe II b fabriqué par Carestream Health Inc. et dont l'évaluation de la conformité a été réalisée par BSI. Il est destiné à produire des images numériques panoramiques et céphalométriques en deux dimensions de la région dento-maxillo-faciale. Lisez attentivement la notice d'utilisation. *Image 18 x 24 cm en mode rapide ** Image 18 x 24 cm

©Olivia Ferrandino

Des praticiens studieux et concentrés, lors de la réunion du comité de pilotage…

→ *des dysfonctionnements répétitifs, nous les analysons au cours de réunions hebdomadaires. Puis, nous nous penchons sur le problème ou l'anomalie détectée et nous nous posons ainsi la question : quelle solution peut-on trouver pour que celle-ci ne se reproduise pas ? »*

Le principe du système qualité est de ne pas dépenser son énergie à chercher « les coupables » mais bien de chercher « les erreurs »

Le principe du système qualité est de ne pas dépenser son énergie à chercher « les coupables » mais bien de chercher « les erreurs ». On constate que les erreurs sont à 90 % dues à des anomalies d'organisation… et non pas à des personnes. *« En effet,* résume le Dr Cardot, *ce sont les personnes qui sont victimes du défaut d'organisation, elles n'en sont pas responsables. Il s'agit de réussir à se dire : "Bienvenue au dysfonctionnement ! Nous allons pouvoir tous ensemble trouver une solution" ».* →

LA DÉMARCHE QUALITÉ PEUT DEVENIR UN PLAISIR !

Dr Cardot, orthodontiste spécialiste installé à Cenon près de Bordeaux, membre du cabinet

« La démarche qualité répond à plusieurs principes de base. Tout d'abord, elle induit de se réunir à partir du moment où l'on met en place le processus. Puis, à partir de l'autoévaluation via un questionnaire de 110 questions, les choses se mettent en place avec les réunions qui en découlent. Une fois lancé le processus, on peut aller plus ou moins loin, plus ou moins vite… Il s'agit d'inclure toute l'équipe dans l'aventure et non pas de l'imposer, chaque membre de l'équipe du cabinet est partie prenante dans la démarche, l'adhésion est essentielle. Le questionnaire de 110 questions est constitutif de la démarche. Si vous avez répondu oui à toutes les questions, vous avez fait la démarche qualité. Cependant, chaque année, il y a une évolution dans la réglementation. Pour la radio, nous avons l'obligation d'avoir un PCR, oui nous avons l'obligation d'avoir un test d'ambiance. Il y a également la pratique hôtelière, comment est votre salle d'attente, celle-ci est-elle accueillante ? Tous les items que traite la démarche qualité sont traités dans ces questions. Si vous n'avez pas répondu oui à toutes les questions, la marge de progression du praticien se situe dans les réponses pour lesquelles le praticien aura répondu non. Cela peut concerner le matériel, les ressources humaines, le management… Plus précisément, concernant les ressources humaines, l'entretien individuel doit être mis en place si celui-ci n'a pas été instauré au sein du cabinet. Le praticien devra le mettre en place. Autre exemple : vous avez une obligation de vaccination pour vos employés ? Non. Donc vous allez le faire. Le travers de la démarche qualité c'est le risque de faire de la sur-qualité… et elle est aussi coûteuse que la non-qualité ! C'est d'abandonner le bon sens au défi des protocoles. Jusqu'à récemment on nous demandait de traiter nos cabinets en bon père de famille, mais cela ne suffit plus. Comme dans la plupart des autres domaines de notre quotidien, il s'agit de professionnaliser l'acte, mais aussi l'environnement de travail. Mon point de vue est : nous avons des règles, faisons-en un progrès pour nos cabinets. S'engager dans une démarche qualité peut ainsi même devenir un plaisir ! »

LEGEND mini
Rhodium Coated

Venez découvrir
LEGEND mini
Rhodium Coated
stand P07 pendant
les Journées de l'Orthodontie
2016

Recouvertes,
les choses sont différentes !

LEGEND mini

LEGEND mini
Rhodium Coated

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

TOMY

CONCEVOIR LES BONS OUTILS

Hubert Corbet : chef de projet méthodologue et consultant pour l'association SFSO Démarche qualité

« Ma grande satisfaction est d'être dans la cinquième année de réalisation de ce comité de pilotage ! Mon rôle est de concevoir l'intégralité du référentiel et des outils mis à disposition des cabinets, en accord avec les décisions prises avec le comité de pilotage. Tout l'apport du comité de pilotage est de pouvoir réfléchir à l'élaboration des outils qui profiteront à tous sur l'ensemble des sujets d'un cabinet (réglementation, bonnes pratiques, détermination des forces et faiblesses, outils pratiques pour bien mener une réunion d'équipe, un entretien annuel individuel,…). Si un praticien doit faire passer un entretien d'embauche, notre rôle sera de pouvoir lui fournir (ou créer si le besoin rencontré n'a pas encore été recensé) les outils nécessaires pour qu'il mette toutes les chances au bénéfice de son projet de recrutement en évitant les problèmes. La plus grosse difficulté c'est de convaincre et de faire adhérer. Nous nous appuyons sur l'expérience des membres du comité de pilotage et nous nous réunissons environ 5 à 6 fois par an. La modalité est invariablement la même : je fais des propositions, ils disposent ! Puis on entre dans le détail, on s'explique, chacun échange avec son point de vue et son expérience. Ce sont des échanges nourris, très enrichissants. C'est extrêmement important pour un comité comme le nôtre d'avoir une réflexion en connexion forte avec le terrain de sorte à avoir une démarche qui colle au plus près de ce que vivent les adhérents. L'idée majeure c'est donc de mettre à disposition les outils pour améliorer sans complexifier…moins simple qu'il n'y paraît.

SATISFAITS ?

Restitution de l'enquête nationale de satisfaction 2015 (en attendant les résultats de l'enquête 2016 – en cours de réalisation). L'enquête Nationale de Satisfaction Patients a été menée de mai à octobre 2015 auprès des patients en fin de traitement des cabinets orthodontistes adhérents à l'association SFSO Démarche Qualité.

- Plus de **7000** enquêtes de satisfaction patient collectées en deux ans (éditions 2014 et 2015)
- En 2015 : **4 400** patients ont participé à cette enquête sur toute la France
- Les patients ont noté la qualité du contact au cabinet à **8,92/10**
- Les patients ont noté la qualité des explications au cabinet à **8,77/10**
- Les patients ont noté la qualité du traitement à **8,90/10**
- La note globale sur la satisfaction des patients est **8,89/10**
- **97 %** des patients recommandent le cabinet des spécialistes qualifiés

L'anticipation des dysfonctionnements

« Si l'on prend l'exemple du dysfonctionnement le plus courant, et le plus évitable, de la rupture de stock, la mise en place d'une démarche qualité permet de savoir pour anticiper. S'il manque une bague ou des brackets, le praticien ne peut pas faire l'acte prévu. Il suffit d'avoir frôlé la catastrophe pour toucher du doigt les conséquences d'une gestion des stocks approximative… et ne pas vouloir retenter le diable ! Chacune et chacun a dans son logiciel de pensée des systèmes d'alerte le mettant en garde « pour la prochaine fois » et va se mettre à anticiper. On va là aussi enregistrer les dysfonctionnements et mettre en œuvre les mesures correctives pour ne pas se retrouver en rupture. C'est une attitude très motivante pour l'équipe. »

La gestion des réclamations patients

Le secrétariat va collecter les réclamations des patients qu'elles aient été exprimées par écrit ou à l'accueil (ou directement auprès de l'équipe soignante). L'équipe du cabinet se réunit pour analyser la nature des réclamations.

« Lorsque nous sommes face à la gestion d'un mécontentement, nous nous posons la question : comment aurions-nous pu satisfaire ce patient ? Où et pourquoi avons-nous failli ? Nous pouvons apporter une explication au patient sous la forme suivante : "Votre réclamation est fondée et nous vous remercions pour cette remontée d'informations. Nous avons modifié notre procédure de façon à ce que cela ne se reproduise pas". Nous leur expédions un courrier réponse et il est fréquent que les patients nous en remercient. C'est vraiment transformer le pépin en pépite ! ».

« Il est important que le patient qui exprime une réclamation se sente entendu. La personne qui recueille son mécontentement doit lui indiquer qu'elle va enregistrer sa réclamation pour lui donner satisfaction ou explication (selon le cas) ultérieurement ».

La démarche qualité représente donc une réelle démarche d'entreprise. Elle permet au praticien de mieux gérer le cabinet mais aussi de le faire évoluer avec des objectifs clairement définis. Alors, on commence quand ?

Les contacter
Association SFSO Démarche Qualité
Geneviève Goux
Tél. : 06 89 43 31 08
http://www.sfso.org

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

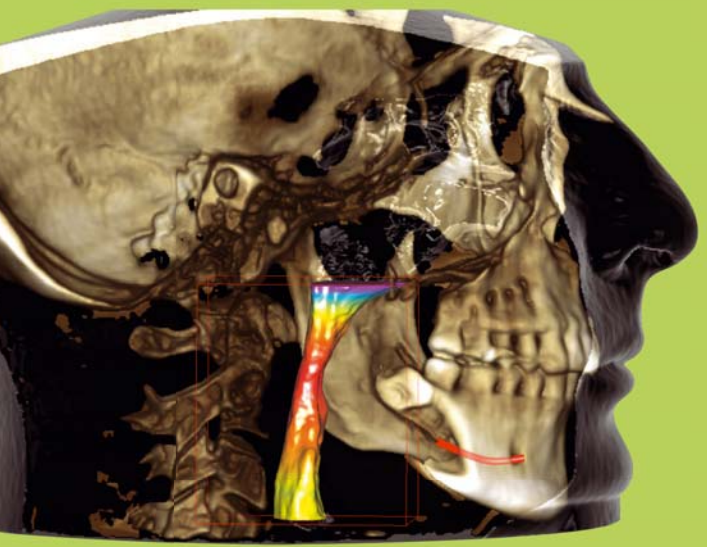
La gamme Planmeca ProMax® 3D

Pour tous vos besoins en imagerie maxillo-faciale

1 Planmeca Romexis logiciel

suresmile®
to be sure.

Planmeca ProMax® 3D est une gamme de produits composée d'appareils tout-en-un exceptionnels. Avec trois types d'imagerie en trois dimensions différents, ainsi que l'imagerie panoramique, péricoronaire extra-orale et céphalométrique, ces appareils intelligents peuvent répondre à tous vos besoins d'imagerie maxillo-faciale.



Planmeca Ultra Low Dose™

Acquisition d'une image maxillofaciale CBCT avec une dose de rayonnement inférieure à celle requise pour un cliché panoramique

Données scientifiques sur les bénéfices de l'imagerie à faible dose consultables sur www.planmeca.com/uld-poster

Image à dose très faible
Voies respiratoires
Planmeca ProMax 3D Max
Champ Ø de vision 230 x 160 mm.
Taille de voxel 600 µm
Dose patient effective 21 µSV

Réduction moyenne de la dose de 77%

www.planmeca.fr

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

PLANMECA

Ces produits sont des dispositifs médicaux de classe IIb. Ils sont destinés à la réalisation d'actes d'imagerie médicale. Les actes effectués avec ces systèmes peuvent être pris en charge par les organismes d'assurance maladie dans certaines situations (et sous conditions). Dispositifs médicaux réglementés, fabriqués par PLANMECA, qui portent le marquage CE 0598. Organisme notifié: SGS Fimko

Le magazine pour mieux manager votre cabinet d'orthodontie

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

+

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

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

Bulletin d'abonnement

orthophile
MIEUX MANAGER SON CABINET D'ORTHODONTIE

☐ **OUI, je m'abonne à orthophile**

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

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

..... @.....

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

Abonnement	Version papier seule	Version numérique seule	Version papier + numérique
1 an → 5 numéros par an	☐ 144 € au lieu de ~~174 €~~	☐ 144 €	☐ 172 €

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

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

RCS Evry : 429 728 827. Conformément à la loi « Informatique et Libertés » du 6 janvier 1978, vous disposez d'un droit d'accès et de rectification aux données personnelles vous concernant. Par notre intermédiaire, vous pouvez être amené à recevoir des propositions d'autres sociétés. Si vous ne le souhaitez pas, il suffit de nous écrire (Orthophile - Service Abonnement, CS 60020 92245 Malakoff cedex) en nous indiquant vos nom, prénom et adresse.

Nous sommes au 39, rue des Francs-Bourgeois, à Paris dans le 4e arrondissement, sur le site historique de l'usine de la Société des cendres, construite au milieu du XIXe siècle. La marque de vêtements Uniqlo, nouveau maître des lieux, décide de garder visibles les témoignages de ce patrimoine industriel parisien.

Sociétés des Cendres du sang neuf pour l'une des plus anciennes entreprises du dentaire

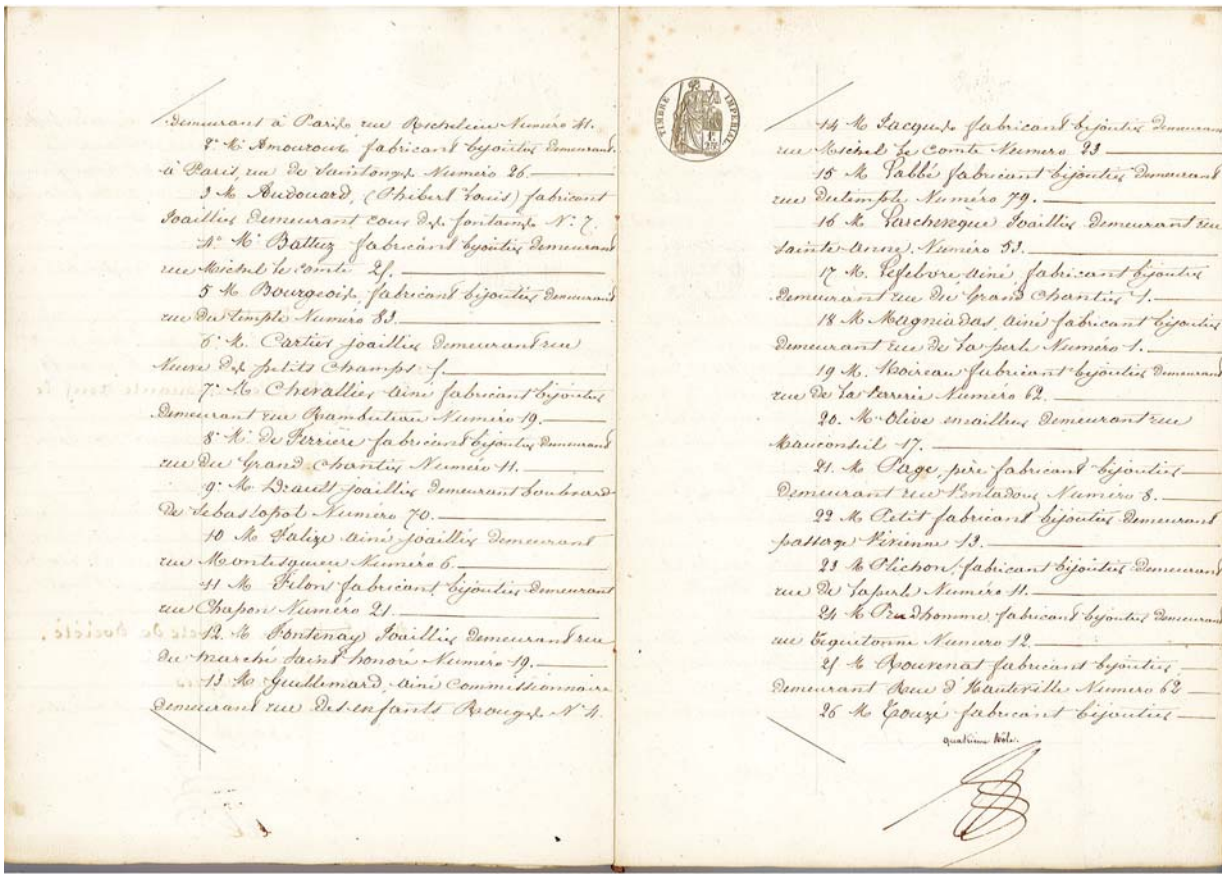
Connue depuis plus de 150 ans par son implantation au cœur de Paris, dans le Marais, et pour son nom qui détonne dans la profession, la Société des Cendres a pris un sérieux coup de jeune avec sa nouvelle direction. Rencontre avec le phoenix de l'orthodontie

Texte : Guylaine Masini
Photos : DR

La Société des Cendres (SDC) continuait encore jusqu'à une période très récente – du moins à l'aune de la longévité de l'entreprise – de fournir son service originel à savoir : le recyclage de la poussière d'or des joailliers les plus connus de la place Vendôme (voir encadré en page suivante). Petit à petit devenue marginale, cette activité a finalement été abandonnée en 2002 au profit du seul domaine de l'art dentaire. « *L'or a amené la Société des Cendres sur le chemin du dentaire* », rappelle Emmanuel de Choiseul. « *Les bijoutiers venaient avec leurs poussières pour que nous en récupérions l'or. Ce sont ces poussières qui étaient appelées « cendres ». L'or et les autres métaux précieux étaient restitués aux joailliers ou vendu. Les dentistes, qui faisaient partie des clients, ont peu à peu demandé à la société de développer des produits spécifiques : des alliages précieux avec des titrages particuliers. C'est de cette façon, vers 1880, que la société a fait son entrée dans le dentaire.* » Dans les années 1950, c'est même la SDC qui introduira en France l'orthodontie dentaire telle qu'on la conçoit aujourd'hui, dans le cadre d'un partenariat exclusif avec Unitek (avant que la marque ne soit rachetée par 3M).

Spécialisée dans la prothèse, l'orthodontie et la dentisterie

En 2009, la société prend ses quartiers à Vitry-sur-Seine (Val-de-Marne) pour avoir une capacité de stockage plus importante et une logistique facilitée. « *La mairie de Paris nous a demandé de nous délocaliser. Vous l'imaginez bien : le va-et-vient des camions n'était pas des plus simple rue des Franc-Bourgeois ! Notre bâtiment historique est devenu un magasin de mode* [Uniqlo, NDLR] *qui abrite encore la mémoire de la société avec un musée dédié à notre ancienne* →



Extrait de la liste des fondateurs, tiré de la déclaration constitutive du 4 février 1859. L'actionnaire N° 6 est Louis-François Cartier, qui est aussi le fondateur de la célèbre maison de joaillerie.

→ *activité de recyclage d'or… Cela fait partie intégrante du patrimoine industriel de la ville : le propriétaire des anciens batiments y tient beaucoup.* » Aujourd'hui forte de 35 personnes dédiées à l'art du dentaire, la SDC s'est spécialisée dans la prothèse, l'orthodontie et la dentisterie.

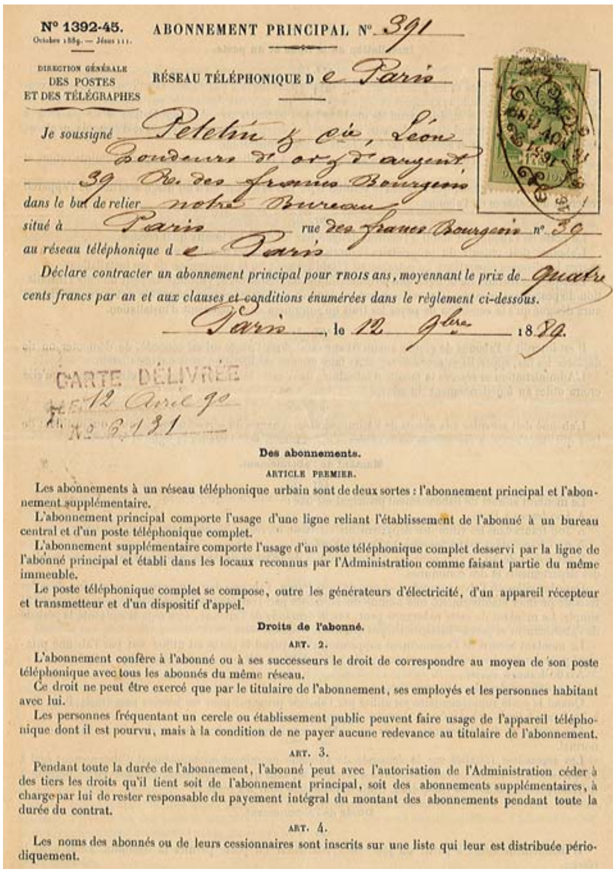
Le défi de la logistique

S'ils sont implacables sur la qualité des produits, les normes C.E. et la traçabilité, les jeunes dirigeants de la SDC concentrent une bonne part de leurs efforts sur la logistique : « *Nos clients sont organisés en flux tendu, il n'est pas question d'être léger sur les délais de livraison. Pour les produits récurrents, toute commande passée chez nous avant 17 heures est livrée avant 13 heures le lendemain chez le client ! C'est une exigence de notre part sur laquelle nous ne transigeons pas… et pour respecter cet engagement auprès de nos clients, nous devons avoir des stocks très rigoureusement gérés.* » La performance et la compétitivité des fournisseurs du dentaire impose cette rigueur : les clients ont désormais pris l'habitude – professionnellement comme dans leur vie personnelle – d'être livrés le lendemain de leur commande. « *On attend de nous cette qualité de service, et nous sommes organisés pour la fournir. Nous avons tout récemment changé de système de gestion pour adopter SAP, plus puissant que notre précédente solution logicielle. Nous sommes des logisticiens au même titre qu'Amazon, mais, en plus, nous apportons un support technique de pointe. Nous sommes en mesure d'aider et de soutenir nos clients dans tous leurs questionnements ou les difficultés qu'ils peuvent rencontrer sur un plan pratique et technique.* »

« Nos clients sont organisés en flux tendu, il n'est pas question d'être léger sur les délais de livraison »

Miser sur la fiabilité et la qualité

Si la société propose une large gamme, c'est le premium qui se démarque : « *Ce qui marche le mieux dans notre catalogue, ce sont les produits de haute qualité. Nous avons également des marques prestigieuses, comme Ixion, ClassOne, Shofu, ou Smile Line. Si l'innovation est profondément ancrée dans la philosophie de la société, et ce depuis le XIXe siècle, nous veillons à éviter les effets de mode, l'engouement passager pour une nouvelle technologie qui peut s'avérer peu rentable car trop coûteuse pour les utilisateurs, ou peu efficace sur le long terme. Nous préférons miser sur la fiabilité et la qualité. Nous sommes une PME française qui propose des produits de haute technicité, uniques sur le marché, dotés d'une forte valeur ajoutée, nécessitant conseils et accompagnement. Nous avons l'ambition de préserver cet héritage de savoir-faire et de qualité maîtrisée tout en restant profondément ancrés dans la modernité. J'ai une formation*


N° 1392-45.
Octobre 1889. — Jésus 111.

DIRECTION GÉNÉRALE
DES POSTES
ET DES TÉLÉGRAPHES

ABONNEMENT PRINCIPAL N° 391

RÉSEAU TÉLÉPHONIQUE De Paris

Je soussigné Peletin & Cie, Léon
fondeurs d'or & d'argent
39 Rue des francs Bourgeois
dans le but de relier notre Bureau
situé à Paris rue des francs Bourgeois n° 39
au réseau téléphonique de Paris

Déclare contracter un abonnement principal pour TROIS ans, moyennant le prix de quatre cents francs par an et aux clauses et conditions énumérées dans le règlement ci-dessous.

Paris, le 12 9bre 1889.

CARTE DÉLIVRÉE
le 12 Avril 90
N° 6131

Des abonnements.

ARTICLE PREMIER.

Les abonnements à un réseau téléphonique urbain sont de deux sortes : l'abonnement principal et l'abonnement supplémentaire.

L'abonnement principal comporte l'usage d'une ligne reliant l'établissement de l'abonné à un bureau central et d'un poste téléphonique complet.

L'abonnement supplémentaire comporte l'usage d'un poste téléphonique complet desservi par la ligne de l'abonné principal et établi dans les locaux reconnus par l'Administration comme faisant partie du même immeuble.

Le poste téléphonique complet se compose, outre les générateurs d'électricité, d'un appareil récepteur et transmetteur et d'un dispositif d'appel.

Droits de l'abonné.

ART. 2.

L'abonnement confère à l'abonné ou à ses successeurs le droit de correspondre au moyen de son poste téléphonique avec tous les abonnés du même réseau.

Ce droit ne peut être exercé que par le titulaire de l'abonnement, ses employés et les personnes habitant avec lui.

Les personnes fréquentant un cercle ou établissement public peuvent faire usage de l'appareil téléphonique dont il est pourvu, mais à la condition de ne payer aucune redevance au titulaire de l'abonnement.

ART. 3.

Pendant toute la durée de l'abonnement, l'abonné peut avec l'autorisation de l'Administration céder à des tiers les droits qu'il tient soit de l'abonnement principal, soit des abonnements supplémentaires, à charge par lui de rester responsable du payement intégral du montant des abonnements pendant toute la durée du contrat.

ART. 4.

Les noms des abonnés ou de leurs cessionnaires sont inscrits sur une liste qui leur est distribuée périodiquement.

Toujours à la pointe des nouvelles technologies !
En témoigne le premier abonnement téléphonique de la SDC, de 1889, qui porte le N° 391 !

VOUS AVEZ DIT « LAVEURS DE CENDRES » ?

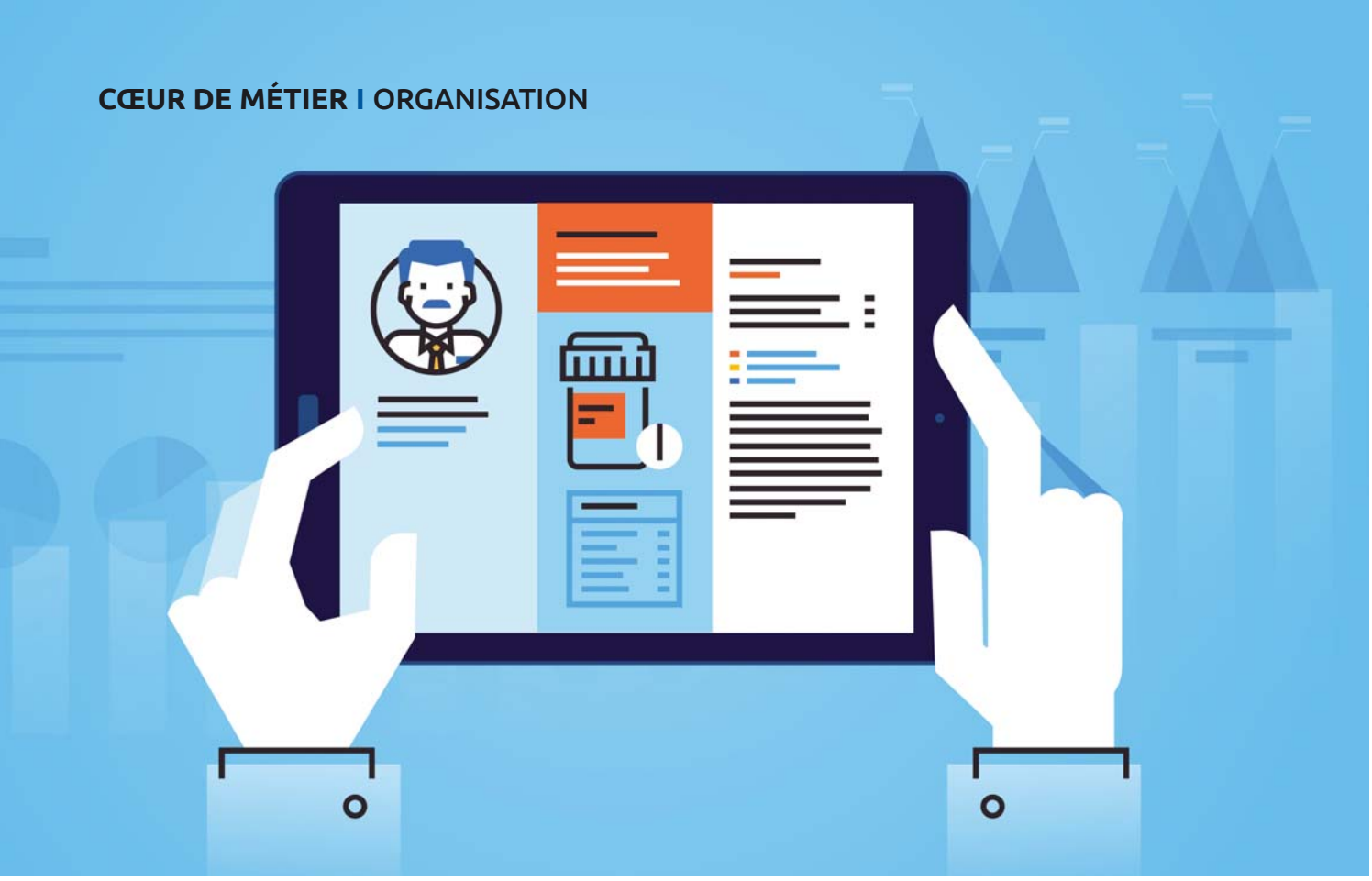
Le métier originel de la SDC consistait à recycler les déchets de fabrication des bijoutiers et joailliers, qu'on appelait les « cendres », afin de récupérer les métaux précieux qui y étaient contenus. Jusqu'au milieu du XIXe siècle, cette activité était confiée à des professionnels.
Mais bijoutiers et joailliers parisiens se regroupent en 1859 pour mettre sur pieds une structure qui leur permette de s'en s'occuper eux-mêmes, créant ainsi la Société des Cendres.
Les clients en étaient également les actionnaires.
Le bâtiment tel qu'il existe aujourd'hui a été construit pour cette jeune société en 1867.
L'activité se poursuivit quasiment sans changement jusqu'au début du XXIe siècle.
Elle a occupé jusqu'à 100 personnes.

initiale d'ingénieur, c'est pourquoi le développement est une notion importante pour moi : nous avons trois équivalents temps plein qui y consacrent leurs journées, aidés en cela par des praticiens et des intervenants extérieurs. Nous veillons à présenter en permanence de nouveaux produits suivant les avancées technologiques, mais aussi à améliorer constamment les produits existants. »

Un mariage avec Flamarc

Ambitieuse, la SDC conduit une politique de croissance externe et s'est rapprochée de Flamarc en 2015 : « *Nous sommes ravis de ce rapprochement, nous parlons même de mariage. Flamarc, connue pour fournir les prothésistes, a lié son destin au nôtre ! Même si un changement de cette ampleur représente un réel défi d'organisation pour des entreprises de nos tailles, nous avons gagné ce pari et nous commençons à voir les synergies naître de notre complémentarité.* » Présents sur les principaux salons incontournables : Dental Forum, JO. et ADF, la SDC s'invite aussi à l'IDS - chez son partenaire Shofu. Pour affirmer sa présence et accompagner ses clients dans le développement de leur activité, la SDC organise en outre régulièrement des stages et des conférences. « *Nous nous intéressons à toutes les technologies et n'avons pas d'a* priori *négatifs. Nous constatons que l'odontologie la moins invasive possible et conservatrice a le vent en poupe. Notre groupe est en pleine croissance – interne autant qu'externe –, nous avons encore de grandes marges de progression.* » Une particularité touchante et qui en dit long sur l'ADN du groupe, la présence ponctuelle, bienveillante et amicale des anciens dirigeants de la SDC : « *Lorsque j'ai racheté la société en 2015, j'ai voulu que le passage de témoin se passe tout en douceur. Les anciens patrons sont toujours les bienvenus dans les locaux, pour nous conseiller le cas échéant. Nous ne voulions pas révolutionner l'outil existant, qui était très stable, mais nous inscrire dans la continuité. Nous donnons de nouvelles impulsions tout en veillant à éviter les fausses manœuvres. S'il fallait retenir une seule chose,* conclut Emmanuel de Choiseul *c'est notre philosophie, simple, donc efficace : la qualité et la fiabilité, disponibles sans intermédiaires, le tout parfaitement résumé dans notre devise : La tradition de l'innovation ! »*

Catalogue actuel de la SDC



© Istockphhoto / Varijanta

Exploitez vos logiciels dentaires pour booster votre CRM

Avez-vous pensé à l'aide que peut vous apporter votre logiciel dentaire dans votre CRM ? Nos logiciels dentaires comportent des ressources inexploitées pour la communication au quotidien. Explications.

Par Guylaine Masini
et propos recueillis par Olivia Ferrandino

Le CRM kezako ? Il s'agit de la gestion de la relation client (GRC) en bon français, on utilise plus volontiers le terme en anglais « customer relationship management », CRM, donc… pour les cabinets dentaires il faudrait même parler de gestion de la relation patient, mais ne nous égarons pas. Pour vous aider dans ce domaine, nos logiciels professionnels regorgent d'informations et de possibilités souvent inexploitées, en particulier dans l'analyse des chiffres-clés de l'activité du cabinet. Ces données aussi précieuses que rationnelles contiennent des informations souvent bien éloignées de nos estimations intuitives. Et c'est en cela qu'il s'agit de s'y pencher attentivement : à la fois pour l'analyse de l'activité, mais aussi pour soulager le personnel administratif dans les tâches répétitives qu'imposent les relations patients. Un double avantage !

Des possibilités sous-exploitées

S'il est un consensus auprès des fabricants de logiciels, c'est que les cabinets d'orthodontie utilisent moins de 20 % des possibilités offertes par leur outil informatique. Qu'il s'agisse de manque de temps, de limites de savoir-faire informatique ou d'un intérêt mal perçu, rares sont

INTERVIEW

Morgan Ohnona, P.D.G de Visiodent

UN ENSEMBLE D'APPLICATIONS ET DE NOUVEAUX SERVICES INTÉGRÉS AU LOGICIEL VISIODENT

Les nouvelles solutions connectées Visiodent : agenda en ligne, site internet avec prise de RDV en ligne et application Visipad pour la signature électronique des documents patients.

Comment votre logiciel peut-il optimiser la relation patient ?
De part leurs fonctions les logiciels de gestion disposent de l'intégralité des informations du patient : fiche d'état civil, plan de traitement et devis, radios, rendez-vous, *etc.* C'est pourquoi nous pensons que les éditeurs de logiciels de gestion sont les plus à même de fournir des solutions réelles et efficaces pour optimiser la relation patient. Nous avons développé dans notre nouvelle version « connect » un ensemble d'applications et de nouveaux services intégrés au logiciel de gestion qui justement permettent aux praticiens d'exploiter au mieux toutes ces données.

Quels outils votre logiciel offre pour réduire l'absentéisme au cabinet ?
Dans notre nouvelle version nous offrons la possibilité à nos utilisateurs d'exploiter, sans coûts supplémentaires, notre nouvel agenda en ligne. En plus d'être consultable d'un smartphone ou de n'importe quel ordinateur connecté, il offre la possibilité d'envoyer des rappels automatiques de confirmation de rendez-vous par SMS et e-mail aux patients. Ce procédé se révèle très efficace puisque nos utilisateurs constatent jusqu'à cinq fois moins de rendez-vous manqués ce qui évite une perte financière très importante pour le cabinet.

Est-ce personnalisable ou s'agit-il de modules standards ?
Les textes envoyés par e-mail ou SMS ainsi que la fréquence ou même les heures d'envois sont entièrement paramétrables. Les motifs d'envois peuvent aussi aller au delà du rendez-vous, certains de nos utilisateurs s'en servent pour des rappels de traitements ou tout simplement pour souhaiter des vœux ou anniversaires à leurs patients afin de les fidéliser.

Quelles tâches récurrentes administratives votre logiciel peut automatiser pour alléger la charge du secrétariat ?
Tous les services qui tournent autour de l'agenda constituent, également, un gain de temps énorme pour le cabinet. Par exemple l'envoi de SMS de confirmation de rendez-vous évite des rappels par téléphone par la secrétaire la veille des rendez-vous. La prise de rendez-vous en ligne par les patients à partir de nos nouveaux sites internet pour praticiens permet également de désengorger le secrétariat du cabinet. Pour finir notre service de télé-secrétariat utilisé de façon ponctuelle ou toute l'année permet au praticien et son assistante de se concentrer au fauteuil et de nous laisser le soin de gérer son secrétariat de façon personnalisée en fonction des consignes qu'il aura indiquées directement.

Avez-vous développé une solution pour tablette ?
Naturellement ! Notre nouvelle application sur tablette Visipad permet la signature électronique des patients que ce soit pour les devis ou le consentement éclairé et le questionnaire médical. Il n'y a donc plus de papiers à distribuer, à scanner puis à archiver. Tout cela se fait automatiquement et se synchronise dans le dossier patient.

Quelles informations peuvent-nous apporter ces nouveaux →

services pour améliorer la communication patient ?

Notre agenda en ligne intègre un module « statistiques » qui permet de visualiser des informations très utiles telles que le nombre de nouveaux patients, le nombre de rendez-vous manqués… Cet agenda en ligne permet également d'envoyer à ses patients des *newsletters* sur différents sujets par e-mail ou SMS. C'est idéal pour inciter les patients qui ne sont pas venus depuis un moment au cabinet à repenser à leur santé bucco-dentaire. C'est un système de relance très efficace qui crée et maintient un lien avec du contenu à forte valeur ajoutée.

Quelles autres solutions proposez-vous à vos clients ?

Nous avons lancé une centrale d'achat de consommables dentaires en ligne : **www.dentalprive.fr.** Visiodent représente près d'un cabinet dentaire sur quatre en France. Cette puissance d'achat considérable nous a servi pour négocier auprès des fabricants et fournisseurs de consommables dentaires les prix les plus compétitifs… vendus en direct et sans aucun intermédiaire sur notre plate-forme **www.dentalprive.fr.** Nous faisons ainsi économiser aux professionnels de santé jusqu'à 80 % sur leur poste achats.Ces économies conséquentes sont rendues possibles par de faibles frais de structure, pas d'armée de commerciaux, pas de catalogues ou flyers, autant de charges qui impactent fortement le prix final. Ce système de vente nous permet de bouleverser les prix de ce secteur en France au bénéfice des chirurgiens-dentistes.

www.visiodent.com

→ les praticiens qui exploitent la fonction « statistique » de leurs logiciels. Les logiciels professionnels dentaires permettent pourtant avec quelques chiffres-clés, de mettre de la réalité quantifiable et rationnelle à la place des estimations subjectives et fausses croyances dans lesquelles on peut se fourvoyer. Les chiffres sont têtus et ce n'est qu'en connaissant mieux la réalité que l'on va pouvoir mettre en œuvre les actions correctives qui s'imposent (si nécessaire). Quelques clics suffisent pour obtenir chiffres et ratios parfois étonnants, parfois dérangeants, mais presque toujours sensiblement différents de nos estimations intuitives. Essentiel pour des remises en question salutaires.

Combien de patients ?

Le nombre total de patients soignés dans l'année est une indication du volume de patients traités, à ne pas confondre avec le nombre de nouveaux patients qui lui, indique l'efficacité du bouche à oreille. En combinant les deux, on peut obtenir un ratio qui indique le renouvellement de la patientèle. Le nombre de patients qui n'ont obtenu qu'un seul rendez-vous indique quant à lui le taux de patients qui n'ont pas désiré poursuivre la relation thérapeutique avec le cabinet et ce, dès le premier rendez-vous. Pourquoi ? S'agit-il de patients démotivés dès le premier contact à poursuivre les soins chez vous ? De patients désireux de comparer vos tarifs avec ceux d'un autre orthodontiste ? Quoi qu'il en soit (et ça les chiffres ne le disent pas), ils n'ont pas été satisfaits par leur visite.

Quel taux de transformation ? et quelle facturation moyenne ?

Si le logiciel sait gérer les devis et leur refus ou acceptation, il est utile de connaître le taux d'acceptation des devis. Ce taux indique sinon son aisance du moins son efficacité en pédagogie et communication. Il peut être également intéressant de savoir quels plans de traitement sont les plus facilement acceptés : ceux des patients ayant telle mutuelle (et laquelle), ceux qui intègrent des implants, ceux des enfants, des adultes... connaître ces chiffres permet de comprendre ses propres manques, peurs ou points à améliorer.

Des recherches sans limites

Les possibilités étant infinies, il convient de débuter par des recherches simples, puis, lorsque l'on maîtrise la fonction statistique du logiciel, il est possible de se lancer dans des requêtes de plus en plus fines et subtiles. Elles produiront des résultats de plus en plus pointus pour corriger votre comportement et obtenir des résultats de plus en plus qualitatifs. Et même si on se contente de constater, savoir est tout de même mieux qu'ignorer.

Un soulagement pour l'administratif

Les logiciels dentaires (mais également les applications dédiées) permettent de dégager du temps au personnel administratif ou au praticien pour tout ce qui touche à l'agenda. Il peut s'agir d'envois de SMS de confirmation la veille du rendez-vous avec adresse du cabinet en rappel pour éviter les appels fastidieux de prises de rendez-vous directement en ligne… ■ →

STAND JO M01

amda®

advanced molar distalization appliance

Pleasant emotion.

Bien plus qu'un simple appareil de distalisation !

Distalisation unilatérale et bilatérale / mésialisation des molaires supérieures, rétraction des dents antérieures supérieures et rétention dans un système.

- Ne requiert pas la participation du patient
- Facile à monter / démonter
- Rapide et efficace
- Agréable et hygiénique pour le patient
- 24 h – in situ
- Inventé par le Dr M. A. Papadopoulos, professeur à l'Université de Thessalonique, Grèce

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

DENTAURUM FRANCE

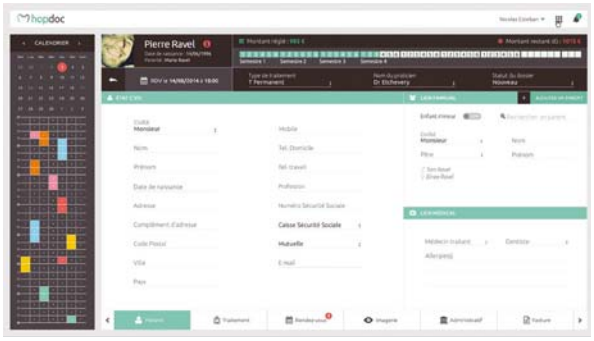
Dentaurum France S.A.S. I Boulevard du Courcerin I Allée des Voyageurs I CS 60068 I 77437 Marne-La-Vallée Cedex 2
Tél. +33 (0)1 64 11 26 26 I dentaurum.shop.fr I www.dentaurum.fr I info@dentaurum.fr I commande@dentaurum.fr

LOGICIEL

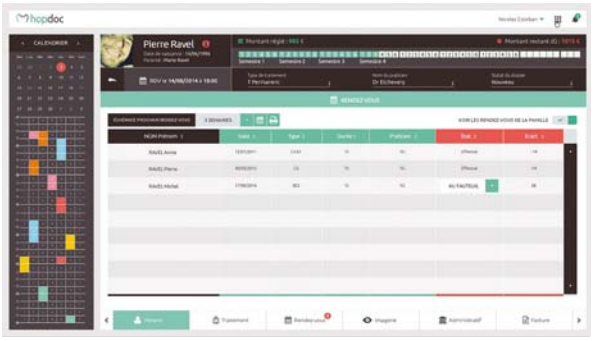
Hopdoc

UNE PLATE-FORME PROFESSIONNELLE WEB DERNIÈRE GÉNÉRATION

Ce logiciel en ligne permet de gérer en temps réel les différents services inhérents au cabinet : gestion de la salle d'attente, des stocks, de votre carnet de rendez-vous, rédaction des actes en instantané et de façon interconnectée…



Interface du dossier patient.



Interface de la gestion des rendez-vous.

Eurêka. « *Effectivement, c'est moi qui ai trouvé l'idée et nous l'avons développée avec mes confrères et actionnaires : Pierre Marin (paro-implantologiste à Bordeaux), Henri-Pierre Sabas (stomatologue à Castres) et Marguerite-Marie Etcheverry (orthodontiste à Anglet)* » explique Jérôme Cuisinier orthodontiste à Saintes et concepteur de la toute nouvelle plate-forme professionnelle par abonnement Hopdoc. Alors qu'au départ il s'agissait plutôt d'un e-shop, Hopdoc est devenue en réalité « une plate-forme web ». Ce logiciel professionnel prend le relai, et ce, en trois parties : gestion complète des cabinets que cela soit en orthodontie ou en dentisterie, show-room (relation fournisseur-fabricant) et e-shop. De plus, elle possède un espace communautaire (par nom et non par pseudo) avec notamment un forum mais aussi tout un pan : « formation » et « information ».

En bref, Hopdoc vous permet d'accéder à tous les services de votre cabinet dentaire ou d'orthodontie directement en ligne.

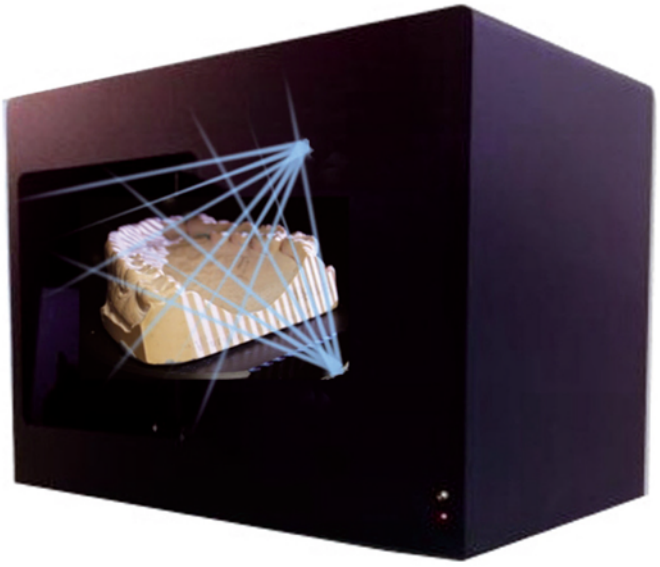
Comment ça marche ?

Hopdoc est là pour vous servir de guide. Par exemple, alors que de son côté le chirurgien-dentiste ou l'orthodontiste écrit directement son acte depuis la salle clinique, la secrétaire, elle, peut y accéder de façon instantanée et inversement. D'autre part, le praticien peut regarder tous ses dossiers patients. Il a accès à 100 % de son cabinet, *via* son ordinateur, sa tablette ou son smartphone par exemple, et ce, quel que soit l'endroit où il se trouve. Comme l'explique Nicolas Esteban, développeur Aldera de la plate-forme web Hopdoc, « *le dossier patient permet notamment d'accéder à une vue 2D mais aussi 3D : celle-ci met en relief une sélection de dents avec, par exemple, l'apparition d'une carie* ». Exemple concret : un orthodontiste pose un appareil multibagues à un enfant. À partir du moment où il a informé l'ordinateur de cette pose, ce logiciel intuitif impacte directement le stock. Conséquence : l'information est directement envoyée au « e-shop » qui enverra une alerte en retour si, par exemple, les stocks sont trop bas et ont besoin d' être réapprovisionnés. Autre point : la gestion complète de la salle d'attente. Grâce à une tablette intégrée, la secrétaire est au courant des personnes présentes dans la salle d'attente. Deuxièmement, en ce qui concerne l'agenda, il existe un requêteur. Par exemple, un patient souhaite prendre rendez-vous pour une pose d'implants. *Via* Hop Doc, la secrétaire va pouvoir savoir en temps réel quelles sont les plages horaires qui sont disponibles pour des

odontec
ORTHODONTIE & IMPLANTOLOGIE

Retrouvez nous :
ADF 1er étage Stand 1L05
Journées Ortho Stand M02
Présentation dans les séances :
Les ortèsistes vous parlent

Maître 3D Scanner nouvelle génération



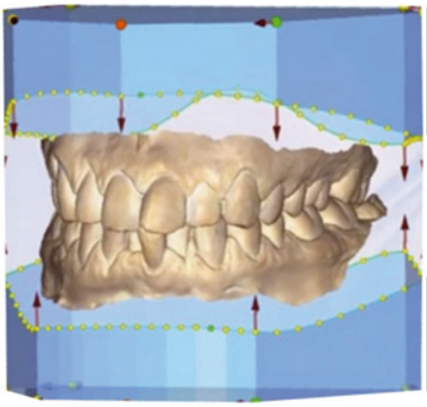
Acquisition des images

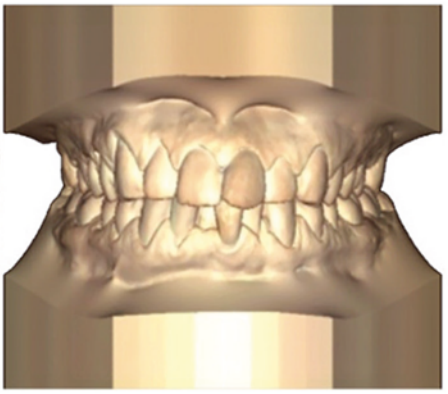
Lumière structurée
plus de 1000 faisceaux

Mise à jour gratuite du logiciel de numérisation.
N'exige pas de renouvellement de licence annuelle

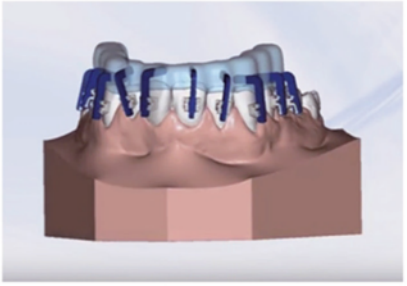
Cette nouvelle technologie est dédiée à l'acquisition 3D des arcades dentaires complètes et des éléments peu accessibles en creux et en relief sous différents axes.

Modules orthodontiques



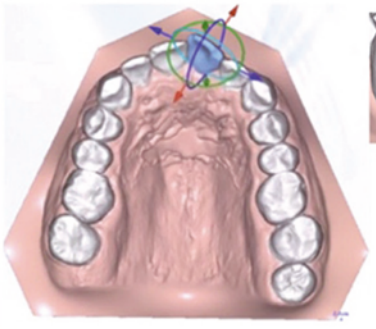


Soclage et stockage des modèles



Gouttières de positionnement

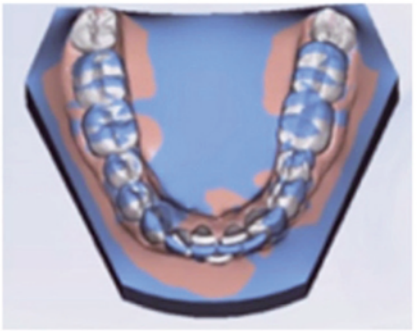
Bracket template



Vues interactives

IPR

Gouttières d'alignement et de positionnement de taquets



Surimpression

ODONTEC - 7 rue des Montagnes de Lans 38130 ECHIROLLES Tél : 04 76 99 28 57 - 06 08 95 21 93

LOGICIEL

Hopdoc

Une solution 100% web pour la gestion du cabinet.

rendez-vous spécifiques de pose d'implants (1h30 en général dans ce cas). Pour le volet « urgences » : le requêteur recherchera de la même façon les plages horaires disponibles en fonction du planning. Ainsi, le ou la secrétaire n'aura pas besoin de fouiller ou de rechercher les plages horaires disponibles. Du point de vue de votre smartphone, là aussi Hopdoc prend le relais. Alors que de son côté, le praticien prend des photos du patient (occlusions, dents par exemple), de l'autre, les photos sont directement intégrées à la plate-forme. De plus, le praticien peut également scanner avec son smartphone les codes-barres des produits qui intègrent le stock (colles, implants, bracketts) et cela va directement dans le stock. En bref, cela permet une facilitation de leur traçabilité. Au niveau de votre patientèle, Hopdoc récupère directement tout l'historique de vos patients pour que leurs dossiers soient directement à votre disposition. L'avantage étant notamment la sauvegarde des données de façon automatique. Elle permet de travailler de façon interconnectée. Si 20 postes sont installés, ils seront tous interconnectés quelle que soit la fonctionnalité que vous utiliserez (rédaction d'actes en direct par exemple).

Hopdoc est notamment plus proche des utilisateurs grâce à une « méthode agile » (scrum). Et comme l'explique Nicolas Esteban, développeur Aldera de la solution Hopdoc « *la grande nouveauté c'est que l'utilisateur client est inclus dans le projet. En effet, toutes les deux semaines, nous revenons sur le produit en effectuant notamment des tests. Tous nos développements sont testés en temps réel : à la fois en test unitaire (entreprise) mais aussi fonctionnel (adhérent)* ». Autre avantage de cette plate-forme web dernière génération : « *vous n'êtes pas pieds et points liés avec certains fournisseurs. Vous n'êtes pas obligés par exemple de vous affilier à* « Sirona » ou « Kodak ». *Nous sommes compatibles avec tous les autres logiciels* ». La solution HopDoc s'auto-suffit.

Cette plate-forme web polyvalente a mis deux années en tout à être élaborée. Son concepteur, Jérôme Cuisinier et ses trois actionnaires (Pierre Marin, Henri-Pierre Sabas et Marguerite-Marie Etcheverry) ainsi que des sociétés comme « Aldera » à Bidart et « Grafikx » à Anglet y ont également contribué. Bref, un véritable melting-pot professionnel pour une plate-forme dédiée 100 % à la profession de dentiste et d'orthodontiste.

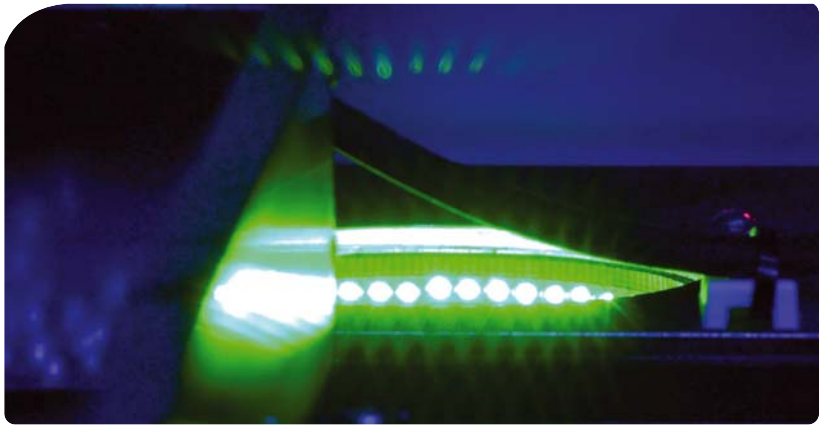
Sur la toile, Hopdoc est totalement intuitif mais surtout ludique explique Jérôme Cuisinier, concepteur de la solution Hopdoc : « *c'est bien plus reposant que sur les programmes habituels. Nous avons notamment travaillé en lien avec des CHRU (Centre Universitaire et Hospitalier). Par exemple, vous vous trouvez sur un dossier patient sur la gauche et vous avez l'agenda à droite. La secrétaire n'est pas obligée de passer d'une page à l'autre. Il y a une sorte de bulle de bd qui donne directement des informations. En bref, la bulle sert de guide* ».

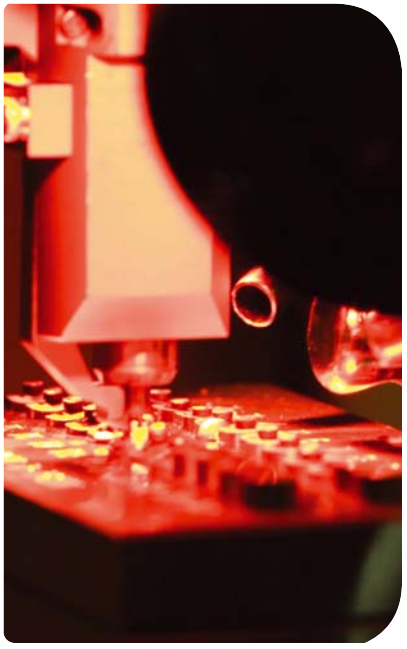
Concernant le e-shop, si vous commandez des produits à 5 fournisseurs différents, vous ne paierez qu'une seule fois. En effet, comme l'explique le Docteur Jérôme Cuisinier, concepteur de la plate-forme web : « *Hopdoc dispatche les paiements aux 5 fournisseurs alors que pour le praticien, il n' y aura qu'un seul paiement* ».

Dans le futur, Hopdoc, designé et clarifié dès sa création, devrait se doter de nouvelles fonctionnalités. Et ce, avant la fin de l'année. Les abonnés ne paieront pas plus pour autant (260 € par mois *via* un engagement contractuel de 2 ans renouvelable par période d'un an). De nombreuses innovations sont prévues également concernant l'application smartphone mais aussi la possibilité pour la plate-forme d'être guidée par une voix de synthèse : cela évitera notamment aux praticiens de s'équiper de claviers aseptisés ainsi que de se servir de la souris. La plate-forme web Hopdoc est sortie le 1er septembre 2015.

Dentsply Sirona Orthodontics

Ensemble, faire progresser l'orthodontie





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

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

Retrouvez-nous aux JO les 11–14 Novembre 2016 au Palais des Congrès de Paris Stand MO9.

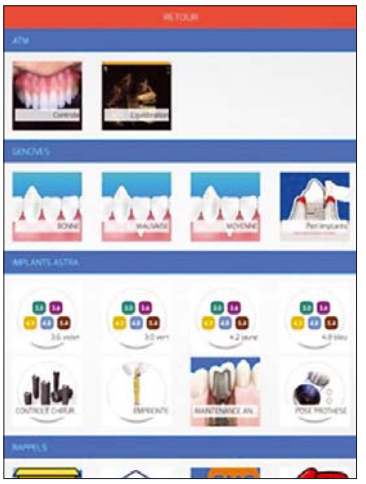
Dentsply GAC Europe | 1, rue des Messagers CS20115 | 37210 Rochecorbon | France

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

APPLI

Mathieu Deudon I Rappel pro

UNE APPLI GRATUITE DE PRATICIEN POUR PRATICIEN



Une application gratuite que les patients pourront trouver directement sur leur smartphone. Elle permettra aux praticiens de rappeler à leurs patients à quel moment ils doivent prendre rendez-vous pour leur consultation ou le suivi de leur traitement. Il peut s'agir de pathologies allant du simple détartrage jusqu'à la pose d'un implant…

L'aventure technologique de « rappel pro » démarre il y a deux ans. Une publicité dans un magazine puis une idée lumineuse. L'application gratuite sur smartphone voit alors le jour sur l' Apple Store après 8 mois de développement et d'échanges. L'idée : pouvoir rappeler les patients par mail ou par SMS pour un meilleur suivi.

Mathieu Deudon, chirurgien-dentiste et ses 7 collaborateurs à l'origine de « l'appli » : Fernando Viscaya (chirurgien-dentiste à Castillon en Espagne), Damien Carrotte (chirurgien-dentiste à Lyon), Marcel Drosse (chirurgien-dentiste) sont partis d'un constat simple : « *le monde est de plus en plus interconnecté laissant de moins en moins de place à la version papier au profit du numérique* ». Conséquence, ils sont passés à une version connectée pour leurs rendez-vous : « rappel pro ».

Aujourd'hui, d'un point de vue juridique, c'est une obligation en Allemagne de suivre son patient alors qu'en France cela ne l'est pas encore.

Mode d'emploi

À l'intérieur, trois familles de pathologies sont paramétrables et peuvent faire l'objet d'une extension : la famille « standard » (maintenance, tartre, gencives), la famille « implants » et la famille articulation (douleur de posturologie). Au total, 8 icônes (trois dans la famille « gencives », trois dans la famille « implants », ainsi que trois dans la famille « articulation » permettent de paramétrer le « rappel pro ». Plus précisément, le dossier patient est tout simplement une sécurité pour le praticien.

Comme l'explique Mathieu Deudon, chirurgien-dentiste à l'origine de « rappel pro » : « *nous nous sommes aperçus que la dent du client clignote tous les 6 ou 9 mois. C'est comme une voiture, il faut s'en occuper !* » et l'application « rappel pro » est donc là pour pouvoir le matérialiser. Au total, il a fallu 8 mois pour tout élaborer : une version test a d'abord été livrée et a permis de tester la rapidité de l'application, les éléments superflus ainsi que les possibilités d'options ou d'évolution. La première version développée par la compagnie « B soft » est déjà sortie : elle sera directement téléchargeable sur l'Apple Store.

À l'intérieur de l'application, tout est modulable à souhait : chaque chirurgien-dentiste utilisateur peut télécharger et nommer comme il le souhaite la zone concernée grâce à un onglet, créer une nouvelle famille *via* une nouvelle zone : « gencive qui repousse » à la place de « gencive endommagée » par exemple. Et, quand l'e-mail arrive il y a la possibilité que celui-ci se connecte directement à l'agenda.

Pour autant, selon Mathieu Deudon, chirurgien-dentiste à Combloux : « *nous ne pouvons que faire un rappel au patient mais nous ne pouvons pas le convoquer. Et nous réadaptons le rappel en fonction de la pathologie (selon qu'il faille plus ou moins de temps pour pouvoir prendre rendez-vous)* ». Comme le précise Mathieu Deudon : « *nous calons le rendez-vous plus ou moins tôt selon si le planning est booké* ». Par exemple, pour une gencive, il y aura un rappel tous les 9 mois.

En règle générale, une fois que les patients ont commencé à se servir de l'application « rappel pro », si le rappel n'a pas été effectué, 10 % d'entre eux se plaignent de ne pas avoir été rappelés car ils adoptent le « rappel pro » de façon assez rapide. Comme l'explique Mélanie Rondot, cliente du cabinet du chirurgien-dentiste Mathieu Deudon depuis maintenant 10 ans : « *c'est une application qui sert à toute la famille aux petits comme aux grands. Je reçois ses messages de rappel depuis maintenant 3 ans. En effet, j'ai choisi la formule sms et pas mail pour plus de visibilité. Puis, un rendez-vous râté c'est du temps perdu pour tout le monde. Avec le rappel pro nous avons l'impression de nous faire chouchouter* ».

Cette application permet de saisir rapidement et très simplement tous les éléments pour le suivi des patients.

Une application qui dialogue

Un exemple de « rappel pro ». Premier message : « *bonjour, nous nous sommes engagés à vous suivre, nous vous rappelons que vous devez prendre rendez-vous avec le cabinet à la date du 6 mai*». Deuxième message reçu deux jours avant la date de rendez-vous et après appel auprès du cabinet : « *bonjour, je vous confirme votre rendez-vous au cabinet du Dr Mathieu Deudon le 6 mai à 18h* ». Réponse de Mélanie Rondot , sa cliente : « *très bien, chouette, je partirai en week-end avec un beau sourire !* ». D'ailleurs, elle précise qu'« *on finit par se prendre au jeu…* ».

Parmi les avantages de l'application : son côté intuitif, son instantanéité, sa facilité d'accès et sa rapidité mais aussi l'interconnexion avec d'autres fonctionnalités du smartphone du client. C'est ce qu'explique notamment Mélanie Rondot, mère de famille et cliente chez Mathieu Deudon depuis plus de 10 ans : « *je peux cliquer sur mon sms, mon événement et on me propose de le rentrer sur mon agenda avec le petit logo de la dent. Et puis je m'en suis servie tout de suite car c'est très facile d'accès, il n' y a aucune configuration nécessaire avant l'utilisation de* « rappel pro ». *Cette application n'est que la suite logique de ce qui existe déjà dans les instituts de beauté, les carrossiers et les podologues alors pourquoi pas les dentistes ?* ».

Au total, Mélanie Rondot, a reçu entre 8 et 9 SMS en 3 ans soit un par an. Ils concernent des prises de rendez-vous pour un détartrage ou bien d'autres visites de contrôle. Elle remarque que « *le rappel pro n'est pas invasif mais qu'il est au contraire envoyé à une juste mesure car sinon cela ne lui plairait pas* ».

Dans le futur, l'application « rappel pro » intègrera une traçabilité du patient en lien notamment avec l'application intitulée « santé » étant sur l'iPhone. Toute l'idée c'est donc bien d'intégrer le suivi patient dans cette application avec notamment la consultation de photos possibles. Cela pourrait intégrer un carnet de santé bucco-dentaire virtuel directement au sein du téléphone.

Miele
PROFESSIONAL

Plus performant, plus sûr, Plus de confort

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

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

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

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

Service commercial : 01 49 39 44 44 - adv.prof@miele.fr
www.miele.fr/professional

* Conforme à la norme ISO DIN 15883, dispositif médical classe IIb - CE 0297
Nous vous invitons à lire attentivement les instructions figurant sur la notice.
Dispositif médical non remboursable par la Sécurité Sociale.

LE POINT DE VUE DU DR BINHAS SUR…

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

GESTION D'UNE CABINET D'ORTHODONTIE : ADOPTEZ UN COMPORTEMENT DE CHEF D'ENTREPRISE DE SANTÉ !

Alors que l'orthodontie connaît des bouleversements irréversibles, trop de confrères s'en tiennent à une gestion passéiste de leur cabinet. Certes votre formation initiale est d'ordre technique et scientifique. Elle vous permet de proposer aux patients des traitements de qualité… mais vous manquez trop souvent de vision prospective sur le plan financier. En effet, dans le passé, une gestion approximative suffisait pour avoir une garantie de revenus suffisants. Dans le futur, face à l'accroissement prévisible et inéluctable des charges fixes, voire l'opposabilité, cette attitude sera de plus en plus inadaptée.

Il est urgent d'aborder avec réalisme et lucidité la nouvelle pratique professionnelle. C'est la raison pour laquelle les orthodontistes doivent (et peuvent) adopter un comportement de chef d'entreprise de santé. Cela leur permettra de répondre avec efficacité aux nouveaux impératifs d'une concurrence exacerbée par le rôle croissant des compagnies d'assurances, par le développement des cabinets mutualistes, par les commentaires désobligeants de nombreux médias et… par la jalousie de certains omnipraticiens.
Le vénérable philosophe grec Socrate – dont la sagesse n'est plus étudiée dans les facultés – nous donne la clé du problème « Connais toi toi-même ». En effet, le cabinet d'orthodontie doit, comme toute PME, respecter chaque année les objectifs financiers, et non financiers, fixés en début d'exercice. Pourtant de nombreux orthodontistes connaissent mal les éléments financiers vitaux et se contentent d'une gestion a posteriori. En réalité, il est désormais vital d'optimiser sa pratique. Cela passe par une connaissance de son activité suffisamment approfondie pour anticiper au lieu de se contenter de réagir, parfois un peu tard.

Passez du stade empirique à un niveau professionnel

Il faut cesser d'attendre décembre pour analyser vos résultats : il faut vous astreindre à consulter chaque semaine les indicateurs de vitalité de votre cabinet, devenu qu'on le veuille ou non, entreprise de santé : chiffre d'affaires, dépenses, nombre de traitements actifs en cours, nombre d'interceptions, nombre de premières consultations… toute une série d'indicateurs pertinents et spécifiques à l'orthodontie. L'introduction des nouvelles technologies dans la vie quotidienne nous donne une opportunité unique de rationaliser l'organisation de nos cabinets. En effet, la gestion prospective est maintenant accessible à l'ensemble des cabinets informatisés. Ces ratios sont intégrés dans la plupart des logiciels. Ils vous permettront d'obtenir d'emblée un aperçu révélateur du profil de votre exercice, sans pour autant, vous dispenser d'un effort de réflexion. En tant que professionnels de santé, la plupart des confrères ont horreur des chiffres. Certes aucun d'entre vous n'a choisi ce métier par amour de la gestion. Cependant l'évolution actuelle de votre profession exige un minimum d'analyse. Aussi est-il indispensable de connaître en permanence l'état de santé de son cabinet, faute de quoi la stagnation est inévitable.

Voilà pourquoi vous devez vous former aux bases de la gestion d'entreprise. Cela vous permettra de prendre la bonne décision au bon moment : investissements et recrutements ne doivent plus être réalisés dans l'urgence, mais à l'issue d'une réflexion structurée. L'objectif est de modifier sa pratique afin de sécuriser son cabinet. C'est un effort finalement

minime au regard des résultats concrets enregistrés très rapidement grâce à une professionnalisation des pratiques de gestion trop longtemps restées artisanales. Bien sûr, il faut comparer les résultats entre des mois comparables et ne pas commettre des erreurs d'analyse. En effet, les indicateurs de certains logiciels sont tellement nombreux, qu'il est souvent difficile de s'y retrouver.

Cabinet d'orthodontie = entreprise

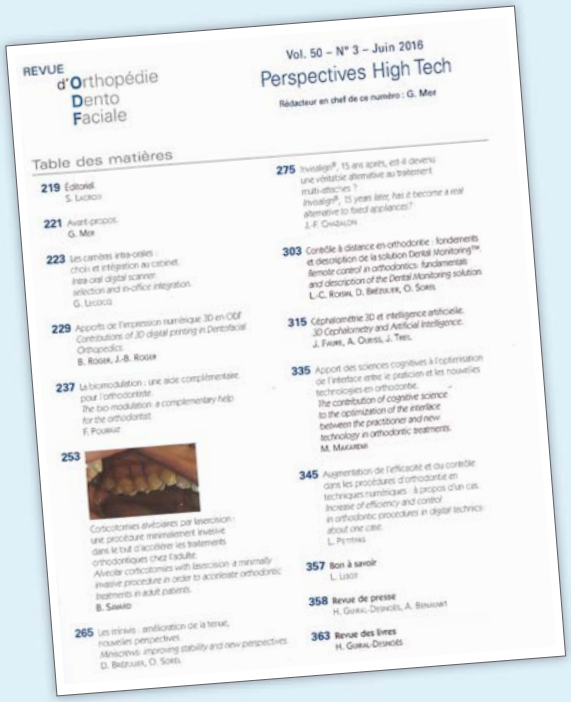
Allons encore plus loin dans le parallèle entre cabinet d'orthodontie et entreprise. Tout comme dans l'entreprise, il existe au cabinet 7 pôles distincts : **Formation, Stratégies de communication, Présentation des projets de traitement et devis, Production, Encaissements, Qualité du service, Ratios** (en plus des ressources humaines, système transversal que l'on retrouve dans chacun des pôles.)
Il est important de développer en permanence chacun de ces 7 pôles, sinon le développement de votre structure reste aléatoire. Concrètement, il s'agit pour le praticien d'allouer un temps de réflexion et de plan d'actions pour chaque chose. Nous vous invitons à prendre du recul vis-à-vis de votre activité. Cela vous permettra à la fois d'établir une situation actuelle de votre exercice en évaluant chacun de ces pôles à la lumière de l'année en cours tout en vous projetant vers des objectifs d'amélioration continue pour l'année suivante. Une fois l'habitude prise, vous pourrez affiner votre organisation.

Vous comprendrez mieux votre activité et mènerez des efforts appropriés afin de retenir les patients motivés. Vous serez surpris par l'ampleur des résultats positifs obtenus grâce à une démarche d'anticipation et non plus de gestion comptable.

L'enjeu est vital : c'est le développement de votre cabinet dans un environnement qui a évolué à un point tel, que l'immobilité vous fait prendre des risques bien plus importants que le mouvement vers une gestion rationnelle et contrôlée de votre exercice.

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


REVUE d'Orthopédie Dento Faciale
Vol. 50 – N° 3 – Juin 2016
Perspectives High Tech
Rédacteur en chef de ce numéro : G. Mer
Table des matières
219 Éditorial
221 Avant-propos
223 Les caries infra-orales : choix et intégration au cabinet. Intra-oral digital scanner: selection and in-office integration.
229 Apports de l'impression numérique 3D en ODF. Contributions of 3D digital printing in Dentofacial Orthopedics.
237 La bio-modulation : une aide complémentaire pour l'orthodontiste. The bio-modulation: a complementary help for the orthodontist.
253
265 Les minis : amélioration de la tenue, nouvelles perspectives. Minscrews: improving stability and new perspectives.
275 Invisalign®, 15 ans après, est-il devenu une véritable alternative au traitement multi-attaches ? Invisalign®, 15 years later, has it become a real alternative to fixed appliances?
303 Contrôle à distance en orthodontie : fondements et description de la solution Dental Monitoring™. Remote control in orthodontics: fundamentals and description of the Dental Monitoring solution.
315 Céphalométrie 3D et intelligence artificielle. 3D Cephalometry and Artificial Intelligence.
335 Apport des sciences cognitives à l'optimisation de l'interface entre le praticien et les nouvelles technologies en orthodontie. The contribution of cognitive science to the optimization of the interface between the practitioner and new technology in orthodontic treatments.
345 Augmentation de l'efficacité et du contrôle dans les procédures d'orthodontie en techniques numériques : à propos d'un cas. Increase of efficiency and control in orthodontic procedures in digital technics: about one case.
357 Bon à savoir
358 Revue de presse
363 Revue des livres

RETOUR SUR ÉVÉNEMENT

Cours de certification Harmony
Un bénéfice incontestable pour la pratique de l'orthodontie linguale

Le dernier cours de certification Harmony qui s'est déroulé à Nantes le week-end du 25 septembre a une fois de plus démontré tout le potentiel de la technique auto-ligaturante linguale.

Les participants (docteurs, internes et étudiants) présents ont unanimement loué la présentation du Dr Jean-François Cuzin. Accessible, clair et très pointu cliniquement, ce dernier a su captiver et intéresser son assemblée en mettant en valeur les principaux éléments de la technique à maîtriser pour une expérience facilitée.
Leader des systèmes linguaux, tout digital, entièrement personnalisé et invisible, Harmony inspire les plus grands acteurs de l'orthodontie linguale et donne à la spécialité une valeur ajoutée non-négligeable face à la vulgarisation du commerce des aligneurs.

Renseignements
Tél. : 01 49 89 59 40
face@myharmony.eu
www.myharmonysmile.com

sfodf
Société Française d'Orthopédie Dento-Faciale
Association loi 1901 – Reconnue d'utilité publique
Arrêté du 10 janvier 2005

Programme 89e congrès de la SFODF

Biarritz - 23 > 25 mars 2017

La réunion scientifique de la SFODF sera placée autour de la recherche de l'équilibre.
Équilibre, harmonie, nous recherchons tous cet état de grâce dans nos choix de vie, mais aussi dans l'organisation de notre travail, dans les décisions thérapeutiques que nous prenons quotidiennement dans nos cabinets. Le sujet est vaste ; pour qu'il soit enrichissant, nous nous sommes recentrés sur la recherche de l'équilibre dans trois aspects de notre pratique: la gestion de notre exercice, les décisions thérapeutiques et les traitements pluridisciplinaires.

Nous avons sélectionné des conférenciers particulièrement talentueux, experts reconnus sur les thèmes abordés. La journée de pré-congrès sera animée par un orthodontiste des plus brillants de sa génération. Giuliano Maino passionnera tous les cliniciens par sa rigueur scientifique et sa vision avant-gardiste de l'orthodontie.

Événements sportifs, musicaux, gustatifs et festifs feront partie du congrès (amis et conjoints seront heureux de vous y accompagner, de nombreuses activités touristiques, culturelles, culinaires et amicales étant pensées pour eux).

Comité scientifique

Présidents scientifiques
Sophie et Georges ROZENCWEIG

José CHAQUES ASENSI
Philippe AMAT
Gabriel BENDAHAN
Daniel KANTER
Stéphane RENGER

Informations, hébergement, programme accompagnant et inscription :
www.sfodf2017.com

Inscription
En ligne du 13 mai 2016 au 15 mars 2017
Lieu : Casino Municipal de Biarritz
Place Bellevue - 64200 Biarritz

Jeudi 23 mars 2017 - Pré-congrès

Une approche nouvelle des traitements pluridisciplinaires ortho-paro-implantaires

DR GIULIANO MAINO

Vendredi 24 Mars 2017 - 9h00 – 12h30

MATIN

SÉANCE INAUGURALE
L'HARMONIE CORPS ESPRIT AU SERVICE DU BIEN-ÊTRE
Michel LEJOYEUX

À LA RECHERCHE D'UN ÉQUILIBRE DANS LA GESTION DE NOTRE EXERCICE
Michel BARTALA
Ingrid PETITJEAN
Edmond BINHAS
Corinne BINHAS

APRÈS-MIDI

À LA RECHERCHE D'UN ÉQUILIBRE DANS LES DÉCISIONS THÉRAPEUTIQUES

EXTRACTIONS OU SANS EXTRACTIONS ?
Philippe AMAT
José CHAQUES ASENSI
Emmanuel FREREJOUAND
Christian PAULUS
Monique RABERIN
Jean-Baptiste KERBRAT

CHOISIR UN ANCRAGE : DENTAIRE ? EXTRA-ORAL ? OSSEUX ?
Michel LE GALL
Birte MELSEN
Daniel CHILLES

Samedi 25 mars 2017

Une conception équilibrée des traitements pluridisciplinaires

MATIN

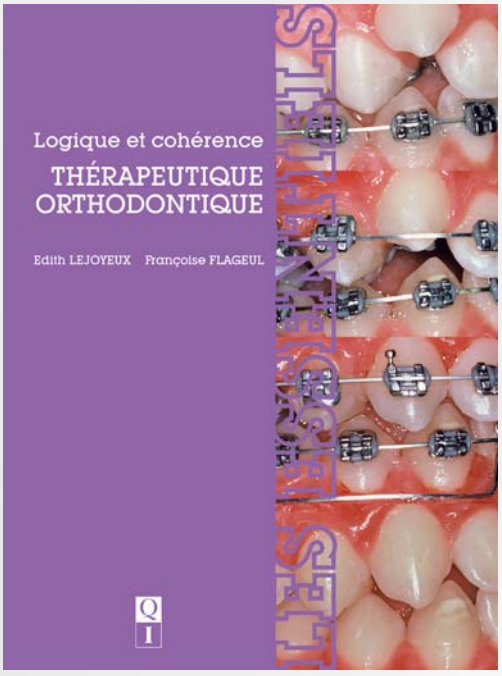
Domingo MARTIN
Dieter DRESCHER
Alberto CAPRIOGLIO
Federico HERNANDEZ ALFARO

APRES-MIDI

Dirk WIECHMANN
Hervé BUATOIS
Simon LITTLEWOOD
Olivier SOREL

edp dentaire
Groupe EDP Sciences

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

→ SOIRÉE DES PRÉSIDENTS
Vendredi 24 mars 2017

Elle se déroulera dans un lieu mythique de la pelote basque à Biarritz, le Trinquet de la Plazza Berri avec :

- **Une démonstration de pelote basque à main nue** par des champions mondiaux qui vous donner peut-être l'envie de participer à une initiation à ce sport que nous organisons pour vous.
- **Un jeu de Force Basque auquel** vous pourrez également vous associer.
- **La soirée sera animée** par l'ambiance chaleureuse de choeurs Basques.
- **Le tout sera accompagné d'un apéritif dînatoire** préparé par le lauréat 2015 des meilleures tapas françaises.

SOIRÉE DE GALA
Samedi 25 mars 2017

Élégante, elle se déroulera dans le salon des Ambassadeurs du Casino de Biarritz sur le thème de « Gatsby le Magnifique ».

**Vous serez accueillis pour l'apéritif par un groupe de musiciens et de chanteurs jazz.
Vous assisterez ensuite à différentes animations dont nous préférons vous réserver la surprise.**

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 2017 :

12 janvier	Paris	Certification
6 Février	Paris	Atelier de perfectionnement
30 Mars	Paris	Certification
4 Mai	Rennes	Certification
18 Septembre	Paris	Certification
1 Décembre	Munich	User Meeting

Renseignements & inscriptions :
Email : seminaires@rmoeurope.com

Distribué par

Synergistic Solutions for Progressive Orthodontics

RMO® rocky mountain orthodontics EUROPE

Dispositifs médicaux sur mesure, fabriqués par Orthocaps - Réservé aux professionnels - Non remboursé par les organismes d'assurance santé - Merci de respecter les conditions d'utilisation présentes sur l'étiquette - 03/10/2016

B.P. 20334 - 300, rue Geiler de Kaysersberg 67411 Illkirch Cedex - France
T +33 3 88 40 67 30 F +33 3 88 67 86 96 E info@rmoeurope.com

www.rmoeurope.com

NOVEMBRE

• **CQP en ODF : 9e module**
Les dispositifs fixes
Les distaleurs 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

• **Orthoposturodontie :**
Séminaire pratique 1er 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.orthoposturodontie.com

• **19e 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

• **Genius System : Brace Storm**
Partage d'expérience :
Présentation de cas finis
(80 % moins de finitions)
Le Dimanche 12 Novembre 2016
de 18h30 à 20h30 Hotel à Paris
Dr Ephraim Médina,
Dr Augeraud Emeric,
Dr Assayag Michel
Contact : Cécilia Panthier
Tél: 01.48.70.12.69
Mail : info@myorthopartner.com
Web : www.myorthopartner.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

19e 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

• **Alignez vos valeurs personnelles, votre pratique clinique et votre stratégie de développement**
Formation Cohesion dentaire
19 - 20 novembre 2016 à Paris
Contact : Cohésion dentaire
Mail : contact@cohesiondentaire.fr
Web : www.cohesiondentaire.fr

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

• **ODFI : Comprendre le concept et apprendre le moyen thérapeutique**
Cours d'initiation à l'exercice
de la réhabilitation neuro occlusale
de P. Planas
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 : 10e 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
1er 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

• **Clarifier ses objectifs professionnel et personnels et sortir de l'épuisement professionnel**
Formation Cohesion dentaire
3 - 4 décembre 2016 à Lyon
Contact : contact@cohesiondentaire.fr
Web : www.cohesiondentaire.fr

• **Le système Damon : compréhension et intégration (niveau I)**
Dr B. Nourry
3 et 4 décembre 2016 à Lyon
Contact : Agence Émergence
Les Séminaires Ormco
Tél. : 02 40 86 76 79 - 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 3 au 5 décembre 2016
à Aix-en-Provence
Contact : Académie d'Orthodontie
Mail : contact@academie-orthodontie.fr
Web : www.academie-orthodontie.fr

O49_AGENDA.indd 74 17/10/2016 16:25

• **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

• **Clarifier ses objectifs professionnel et personnels et sortir de l'épuisement professionnel**
Formation Cohesion dentaire
4 - 5 décembre 2016 à Paris
Contact : contact@cohesiondentaire.fr
Web : www.cohesiondentaire.fr

• **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 Guilbau
5 décembre 2016 à Igny
Contact : Régine COQ
Tél. : 01 69 35 11 56
Mail : orthoplus@orthoplus.fr

• **Les gouttières d'éduction 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

• **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

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

• **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 1er 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

• **Study Club Invisalign**
15 décembre 2016 à Paris
Tél . : 0 800 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

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

• **Genius System : L'efficacité à votre portée**
Le Jeudi 15 décembre 2016 à Marseille
Dr Ephraim Médina
Contact : Cécilia Panthier
Tél : 01.48.70.12.69
Mail : info@myorthopartner.com
Web : www.myorthopartner.com

• **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

• **Stage thermoformage**
Les gouttières occlusales
Animé par Serge Bénitsa
19 décembre 2016 à Voisins-le-Bretonneux (78)
Contact : Ifod
Tél.: 01 30 44 24 26
Mail : contact@ifod-france.fr
Web : www.ifod-france.fr

• **TRAITEMENT par ALIGNEURS**
Formation et Certification Gouttières d'alignement
Air nivol France Odontec
Conférenciers
Dr Alain Vigié du Cayla
Dr Géraldine Vigié du Cayla
19 décembre 2016 à Strasbourg
Contact : Fréderic Bonillo
Odontec Airnivol
Tél. : 06 60 38 71 07
Mail : nivolfrance@gmail.com
https://www.facebook.com/nivolfrance/

JANVIER

• **Stage d'initiation à l'ODF**
Les modèles d'études orthodontiques, Les plaques amovibles
Animé par Serge Bénitsa
6 et 7 janvier 2017 à Voisins-le-Bretonneux (78)
Contact : Ifod
Tél.: 01 30 44 24 26
Mail : contact@ifod-france.fr
Web : www.ifod-france.fr

SDC
société
des
cendres

DEPUIS 1859

ORTHO BRACKETS ARCS PINCES TUBES

Arcs confidentiels esthétiques SDC

UNE NOUVELLE GÉNÉRATION D'ARCS POUR UN TRAITEMENT ESTHÉTIQUE COMPLET

- Revêtement ultra résistant
- Glisse optimale
- **Sans Teflon**
- Une gamme d'arcs esthétiques Acier et NiTi utilisables tout au long du traitement

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

Dispositif médical Classe IIa/CE0470 NEMKO, 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. Fabricant Dany BMT Co. Destination : soins dentaires orthodontiques.

• **Atelier LRO 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

• **Ces mécanismes qui parasitent votre pratique au quotidien**
Formation Cohesion dentaire
7 - 8 Janvier 2017 à Geneve
Contact : contact@cohesiondentaire.fr
Web : www.cohesiondentaire.fr

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

• **Micro Implant Anchorage : Théorie et Pratique**
Mise en place de mini vis sur Typodont
Le Jeudi 12 Janvier 2017 à Paris
Professeur Park Hyo-Sangde
Contact : Cécilia Panthier
Tél: 01.48.70.12.69
Mail : info@myorthopartner.com
Web : www.myorthopartner.com

• **Formations Gouttières Transparentes DentoSmile Biotech Dental**
Intervenant : Dr Arash Zarrinpour
12 et 13 janvier 2017 à Paris
Contact : CID Formation
Tél. : 01 85 76 06 44
Mail : formations.cid@gmail.com
Web : www.cidformations.com

• **Journée de formation et de certification sur les gouttières d'alignement LYRAlign**
Dr Akim BENATTIA
Samedi 14 janvier 2017 à Paris
Contact : Emmanuelle Foucher
Tél: 06 64 80 99 44
Mail : emmanuelle.foucher@gacd.fr
Web : www.gacd.fr

• **Lingual Liberty – L2F**
Cours de certification en technique linguale
Animé par le Dr Didier Fillion
14 et 15 janvier 2017 à Paris, Trocadéro.
Renseignements :
Julie, secrétariat L2F
Tél. : 01 30 44 24 26
Mail : contact@lingual-france.fr

• **TRAITEMENT par ALIGNEURS**
Formation et Certification
Gouttières d'alignement
Air nivol France Odontec
Conférenciers
Dr Alain Vigié du Cayla
Dr Géraldine Vigié du Cayla
19 janvier 2017 à Paris
Contact : Fréderic Bonillo
Odontec Airnivol
Tél. : 06 60 38 71 07
Mail : nivolfrance@gmail.com
https://www.facebook.com/nivolfrance/

• **Formations Gouttières Transparentes DentoSmile Biotech Dental**
Intervenant : Dr Arash Zarrinpour
18 et 19 janvier 2017 à Lyon
Contact : CID Formation
Tél. : 01 85 76 06 44
Mail : formations.cid@gmail.com
Web : www.cidformations.com

• **Formations Gouttières Transparentes DentoSmile Biotech Dental**
Intervenant : Dr Arash Zarrinpour
26 et 27 janvier 201 à Rome - Italie
Contact : CID Formation
Tél. : 01 85 76 06 44
Mail : formations.cid@gmail.com
Web : www.cidformations.com

• **Les 5 blessures qui empêchent de réussirsa vie personnelle et professionnelle**
Formation Cohesion dentaire
28 - 29 Janvier 2017 à Paris
Contact : contact@cohesiondentaire.fr
Web : www.cohesiondentaire.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

• **Traitement par aligneurs Formation et Certification Gouttières d'alignement**
Air nivol France Odontec
Conférenciers
Dr Alain Vigié du Cayla
Dr Géraldine Vigié du Cayla
30 janvier 2017 à Lille
Contact : Fréderic Bonillo
Odontec Airnivol
Tél. : 06 60 38 71 07
Mail : nivolfrance@gmail.com
https://www.facebook.com/nivolfrance/

FÉ VRIER

• **Stage thermoformage**
Les bielles de Herbst
Animé par Serge Bénitsa
6 février 2017
à Voisins-le-Bretonneux (78)
Contact : Ifod
Tél. : 0130442426?
Mail : contact@ifod-france.fr
Web : www.ifod-france.fr

• **Formations Gouttières Transparentes DentoSmile Biotech Dental**
Intervenant : Dr Arash Zarrinpour
09 et 10 février 2017 à Paris
Contact : CID Formation
Tél. : 01 85 76 06 44
Mail : formations.cid@gmail.com
Web : www.cidformations.com

• **Les 5 blessures qui empêchent de réussir sa vie personnelle et professionnelle**
Formation Cohesion dentaire
18 - 19 Février 2017 à Geneve
Contact : contact@cohesiondentaire.fr
Web : www.cohesiondentaire.fr

À la recherche de l'équilibre

dans l'exercice professionnel,
les décisions thérapeutiques et la conception
des traitements pluridisciplinaires.

Présidents de Session : **Sophie et Georges Rozencweig**

Traduction simultanée

sfodf

Biarritz · 23>25 mars 2017
89e réunion scientifique

Soirée des Présidents
Vendredi 24 mars 2017

Elle se déroulera au Trinquet de la Plazza Berri avec une démonstration de pelote basque à main nue, un jeu de Force Basque et un apéritif dînatoire à base des meilleures tapas françaises animé par des chœurs Basques.

Soirée de gala
Samedi 25 mars 2017

Elégante, sur le thème de « Gatsby le Magnifique », elle se déroulera dans le salon des Ambassadeurs du Casino de Biarritz. Apéritif, musique jazz et des surprises vous attendent.

Inscription
En ligne du **13 mai 2016**
au **15 mars 2017**

www.sfodf2017.com

Pré-congrès
Jeudi 23 mars 2017

Une approche nouvelle des traitements pluridisciplinaires ortho-paro-implantaires
Giuliano MAINO

Vendredi 24 mars 2017

MATIN

SÉANCE INAUGURALE

L'harmonie corps esprit au service du bien être
Michel LEJOYEUX

À la recherche d'un équilibre dans la gestion de notre exercice
Michel BARTALA / Ingrid PETITJEAN / Edmond BINHAS / Corinne BINHAS

APRÈS-MIDI

À la recherche d'un équilibre dans les décisions thérapeutiques

Extractions ou sans extractions ?
Philippe AMAT / José CHAQUES ASENSI / Emmanuel FREREJOUAND
Christian PAULUS / Monique RABERIN / Jean-Baptiste KERBRAT

Choisir un ancrage : Dentaire ? Extra-Oral ? Osseux ?
Michel LE GALL / Birte MELSEN / Daniel CHILLES

Samedi 25 mars 2017

Une conception équilibrée des traitements pluridisciplinaires

MATIN
Domingo MARTIN / Dieter DRESCHER
Alberto CAPRIOGLIO / Federico HERNANDEZ ALFARO

APRÈS-MIDI
Dirk WIECHMANN / Hervé BUATOIS / Simon LITTLEWOOD / Olivier SOREL

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 visibilités
(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

edp dentaire
Groupe EDP sciences

OFFRES D'EMPLOI

COLLABORATION ASSOCIATION

66 – SAINT-LAURENT-DE-LA-SALANQUE

Réf. : 2016-09-19-58
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 (300m²), 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

VENTE

30 – NIMES

Réf. 2016-09-19-33
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. 2016-09-19-9
Cause retraite, vends avec les murs cabinet ODF, tenu 43 ans.
Une heure TGV Paris Montparnasse.
Local 107 m² + 3 box, plein centre-ville, accès facile (tram, bus).
Locaux spacieux, climatisés, lumineux. Bien équipé : logiciel Orthofast sur 4 postes MAC, stérilisation WH 2. Assistantes qualifiées, expérimentées et motivées. Extension possible, accompagnement si souhaité.
Patientèle très agréable.
Conditions intéressantes.
Tél. : 06 81 07 35 04
Mail : jpjouette_odf@yahoo.fr

MATÉRIEL

Achat

59 - LILLE

Réf. 2016-09-19-367
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

76 – DIEPPE

Réf. 2016-09-19-388
Cause passage à la 3D, je vends ma pano Orthophos XG5 qui a 3 ans et environ 1500 clichés pris. Parfait état.
Prix : 9000 €
Tél. : 02 35 84 83 74
Mail : cabinetdentaire.verrazzano@orange.fr

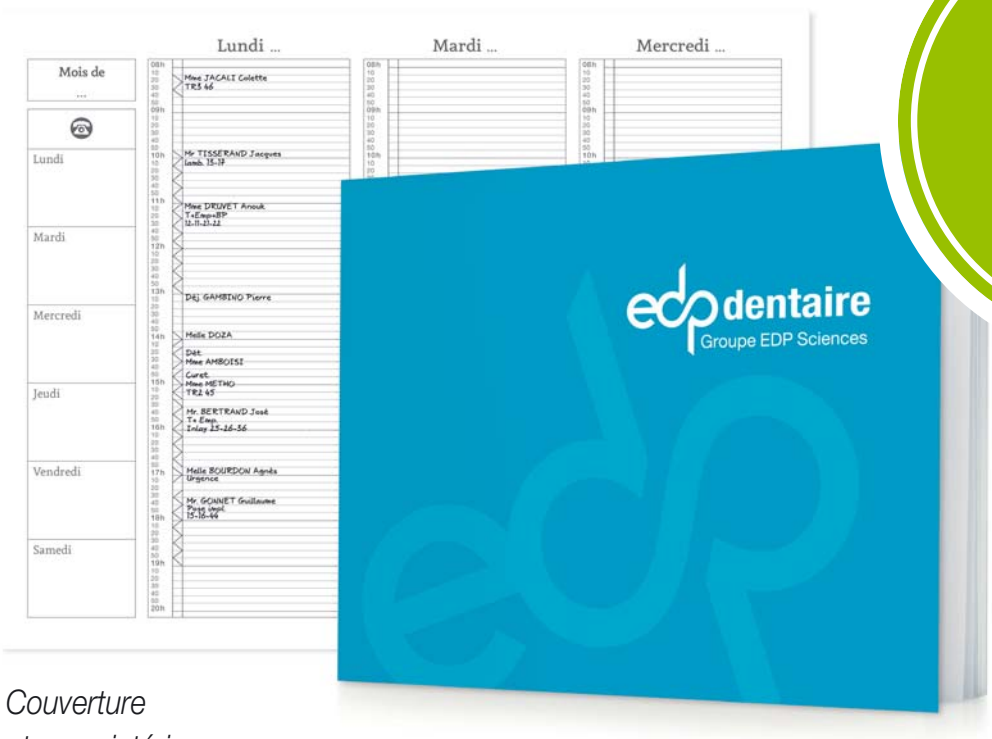
edp dentaire
Groupe EDP Sciences

L'agenda perpétuel de rendez-vous

Cet agenda va vous faciliter la vie au cabinet !

Il vous permet de gérer vos rendez-vous par modules de 10 mn, de consigner de façon exacte urgences et rendez-vous courts. Pas de dimanches ni de pub, une amplitude horaire de 8 h 00 à 20 h 00, cet agenda va devenir un outil privilégié de votre vie professionnelle. Avec en plus à photocopier à volonté un questionnaire de connaissance, un questionnaire médical, une fiche de premier rendez-vous et des tableaux de bord de suivi des devis.

25 €
SEULEMENT
inclus :
le questionnaire
médical



Couverture
et page intérieure

Format 30 x 24 cm, 65 semaines
sans mention de date (personnalisable).

Commandez dès aujourd'hui en ligne sur
www.librairie-garanciere.com

Dr Frank Pourrat I Spécialiste ODF
Auteur de l'ouvrage, Laser et orthodontie clinique

www.qc2m.fr

« DE FIBRE EN FIBRE »

D'aussi loin que je me souvienne, je me suis toujours intéressé aux technologies modernes, connexes à l'orthodontie, à tout ce qui peut nous aider dans notre pratique quotidienne… Qu'il s'agisse de piezocision, des mini-vis, du laser, nous ne devons rien négliger qui puisse nous apporter un complément utile pour nos plans de traitements, pour nos patients. C'est donc tout naturellement, à la suite d'une conférence américaine sur le laser que je me suis intéressé de près à l'apport du laser diode en orthodontie. En 2010, j'ai suivi les cours de la Dental Laser Academy pour approfondir mes connaissances dans ce domaine passionnant. Le laser diode est un instrument dont le coût, relativement modeste, permet un retour sur investissement très rapide, mais il est très praticien-dépendant. Il est ce que vous déciderez d'en faire !

De fil en aiguille (ou plutôt de fibre en fibre !) j'ai compris tout ce qu'il nous permettait : tant pour les actes ablatifs que pour la photobiomodulation. Si cet appareil faisait merveille dans le cas d'inflammation, comme antalgique et anti-œdèmeux, il avait toute sa place dans un cabinet d'orthodontie. Toutes ces applications sont transposables chez le jeune patient que l'on vient d'appareiller. Il offre aussi de belles indications pour l'accélération des traitements.

Dans le même temps, après m'être investi pendant des années dans la presse professionnelle, j'avais du temps pour moi, pour réfléchir et écrire… et toujours la même envie de transmettre et de partager mes connaissances avec mes confrères.

Après le consulting et le management, c'est la pratique clinique qui m'a intéressé. Je me suis attelé à l'écriture, en pensant toujours au lecteur final, j'ai pensé un livre clair, facile à lire, très abondamment iconographié. C'est un livre façon bande dessinée en format A4 qui est idéal à lire sur une plage ! Il s'adresse à toutes les personnes curieuses au sens large, qui ont envie de visualiser ce qu'il est possible de faire, ou pour aller plus loin dans la pratique.

Cet ouvrage est le fruit d'un travail familial : mon fils Martin Pourrat s'est chargé de la partie mise en page et de sa conception graphique, mon épouse et consœur Fabienne Pourrat de la relecture attentive et de la réécriture. L'éditer nous-même nous a apporté une très grande liberté dans le ton, le format, la pagination… nous étions les seuls maîtres à bord.

Se le procurer : www.qc2m.fr

Ou sur le stand Ormco lors des prochains J.O

© M-Cellule Créative

« Si vos actions incitent autrui à rêver davantage, à apprendre davantage, à en faire davantage et à devenir davantage, vous êtes un leader »

John Quincy Adams

ALTITUDE

NOUVEAU BRACKET AUTO-LIGATURANT

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

Dispositif Médical de Classe IIa - CE 0483 - Réservé aux professionnels - Non remboursé par les organismes d'assurance santé - Merci de respecter les conditions d'utilisation présentes sur l'étiquette - 03/10/2016

Synergistic Solutions for Progressive Orthodontics

RMO® rocky mountain orthodontics EUROPE

B.P. 20334 - 300, rue Geiler de Kaysersberg 67411 Illkirch Cedex - France
T +33 3 88 40 67 30 F +33 3 88 67 86 96 E info@rmoeurope.com

www.rmoeurope.com

JO : Stand M14

NT3™

SE NiTi Arch Wire

Une production ultra moderne. Un fil de haute qualité.

L'arc Nickel Titane **NT3**, le dernier né de la large gamme d'arcs AO, est fabriqué dans notre nouvelle unité de production de Sheboygan dans le Wisconsin (USA). Elaboré à partir de NiTi japonais, cet arc super élastique de haute qualité permet un contrôle précis et des résultats prédictibles.

Découvrez le fil **NT3**. Pour plus de renseignements n'hésitez pas à contacter votre représentant AO.

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

AMERICAN ORTHODONTICS

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