

# orthophile

MIEUX MANAGER SON CABINET D'ORTHODONTIE

22

DR ANDRÉ EL ZOGHBI CHOISY LE ROI (94)

CABINET DU MOIS

LES AVENTURES  
D'UN PRATICIEN



COMMUNICATION

41

Détecter les (mauvais)  
candidats dès l'entretien

MANAGEMENT

54

Comment négocier  
avec ses fournisseurs ?





# NEW-ORTHO

25 ans d'expérience dans la vente à distance de matériel

Nouveau catalogue 2017 N°25

NEW-ORTHO



Le

Une gamme complète  
de produits et de marques



NEW-ORTHO CONCEPT - 1390, AVENUE CAMPON -

el orthodontique !



nouveau catalogue 2017 - n°25  
est arrivé !

Commandez  
en toute  
simplicité



Par téléphone :  
(33) 04 93 46 66 67



Par mail :  
[newortho@new-ortho.fr](mailto:newortho@new-ortho.fr)



Par fax :  
(33) 04 93 45 61 67



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





# 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 - 13/01/2017



**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

**DIRECTEUR DES OPÉRATIONS :**

Alain Baudevin

**RÉDACTEUR EN CHEF :**

Jérémy REBOUL

**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

**MARKETING :**

Lucie LEBENS

**SERVICE PETITES ANNONCES :**

Martine LARUCHE  
contact@edpsante.fr

**SERVICE ABONNEMENT :**

Orthophile  
CS 60020  
92245 Malakoff Cedex  
Tél. : 01 40 92 70 58  
ortho@mag66.com  
Tarif abonnement :  
1 an / 174 euros

**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

**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 :  
www.sb-photographe.net

Encart jeté : American Orthodontics.



# L'ÉDITORIAL DE LA RÉDACTION

## NI CHAUD, NI FROID...

**E**n ce début de mois de février, la période officielle des vœux est certes derrière nous. Mais nous ne pouvions pas laisser ce ridicule problème de calendrier nous empêcher de vous présenter, pour ce premier numéro d'Orthophile de l'année, nos vœux les plus chaleureux ! Parce qu'un peu de chaleur, en ces temps troublés, ça ne peut pas faire de mal ! Quoi que...

Au moment où nous rédigeons ces lignes, l'Europe toute entière claque des dents, traversée par une vague de froid inédite depuis 5 ans, avec des températures chutant parfois jusqu'à 10° C en-dessous des normales de saison !

Conséquence directe de cette atmosphère glaciale, les chauffages sont à bloc, notre consommation d'électricité crève le plafond et les centrales qui tournent à plein régime peinent à couvrir nos besoins... La France pourrait bien devoir importer de l'électricité de ses voisins, Espagne, Italie et Allemagne — avec ses centrales au charbon polluantes, véritables calamités pour le réchauffement climatique.

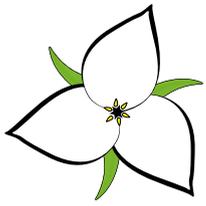
***2016 a été enregistrée comme l'année la plus chaude au niveau global depuis le début des relevés contemporains en 1880.***

Oh... attendez ! Trop chaud ou trop froid ? Il faudrait savoir !

Un coup d'œil au thermomètre ces derniers jours aurait en effet de quoi nous faire douter et apporter de l'eau au moulin des climato sceptiques. Et pourtant : 2016 a bel et bien été enregistrée comme l'année la plus chaude au niveau global depuis le début des relevés en 1880. C'est l'Agence américaine océanique et atmosphérique (NOAA) qui nous l'a appris le 18 janvier dernier. Avec une montée record du mercure durant chacun des mois de janvier à août, la température à la surface des terres et des océans a été de 0,94° C supérieure à la moyenne du XX<sup>e</sup> siècle, surpassant le précédent record de 2015 (+ 0,9 °C) . Depuis 2000, la planète a enregistré cinq années record : 2005, 2010, 2014, 2015 et 2016. Ça jette un froid.

Même si les spécialistes prévoient une année 2017 un peu moins chaude, la situation n'en reste pas moins préoccupante. La superficie des glaces sur les océans n'a jamais été aussi petite et la montée des eaux menace de plus en plus l'espace vital de nombreuses populations, risquant d'aggraver un peu plus une crise migratoire qui atteint déjà des niveaux dramatiques... 1 degré en plus qui peut avoir des conséquences imprévisibles.

C'est l'affaire de tous. Au cabinet, vous pouvez agir en baissant d'un degré la température de votre salle d'attente (et vous êtes suffisamment bien organisés pour que personne n'ait à y passer de longues minutes, n'est-ce pas ?). En plus, ce qui est bon pour l'écologie et aussi bon pour l'économie.



# TRILLIUM™

— Compression Hooks —

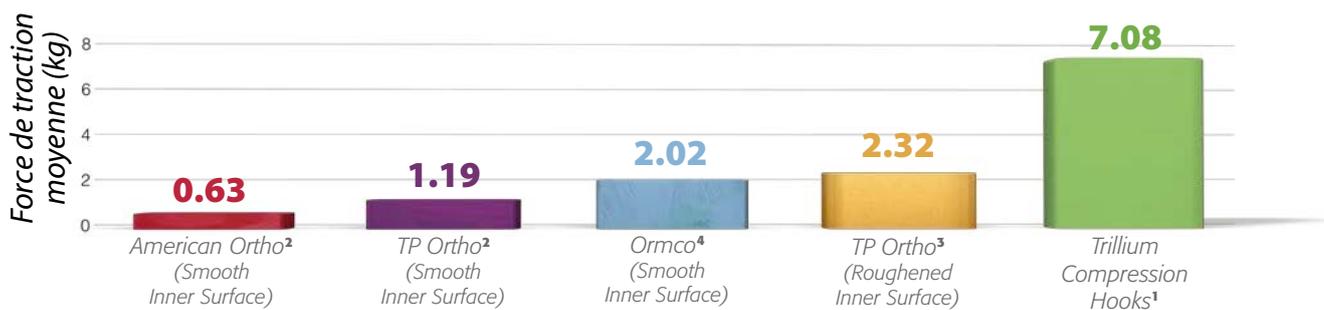
Venez nous rencontrer  
SFODF - Biarritz - 2017  
Stand S03



## 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](mailto:speedback@speedsystem.com)  
Website: [www.speedsystem.com](http://www.speedsystem.com)

# SOMMAIRE

## N°50 | FÉVRIER 2017

### 03 | ÉDITO

de la rédaction

### 05 | SOMMAIRE

### 07 | ACTUALITÉS

### 22 | PORTRAIT

#### CABINET DU MOIS

Dr André El Zoghbi - Choisy le Roi (94)

### 36 | CŒUR DE MÉTIER

#### ORGANISATION

Parlons sté

### 41

#### MANAGEMENT

Détecter les (mauvais) candidats dès l'entretien

### 44

#### GESTION

Comment protéger sa réputation sur Internet ?

### 48

#### DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

Arrêter de râler pour générer du changement

### 54

#### COMMUNICATION

Comment négocier avec ses fournisseurs ?

### 58 | OUVERTURE

#### DÉCORATION

Ambiance zen et épurée

### 64 | VOUS

#### FORUM

### 66

#### AGENDA

### 72

#### PETITES ANNONCES

### 74

#### LECTURE



# ZENIUM, L'EXCELLENCE DE LA LUMIÈRE

NOUVEAU

# ORA

Éblouit sans vous éblouir



- > Surface de diffusion exceptionnelle.
- > Éclairage Led direct et indirect.
- > Flux lumineux supérieur à 2000 lux.
- > Combinaison cellule photo-électrique et commande à distance (Power contrôle).
- > Lumière du jour conforme à la chromaticité de l'illuminant D65 de la commission internationale de l'éclairage (CIE).
- > UGR conforme à la norme EN 12464-1.
- > Sans risque photobiologique conformément à la norme EN 62471 de la CIE
- > Dimensions : 1280 x 707 x 50 mm.

Pour plus d'informations : [contact@zenium.fr](mailto:contact@zenium.fr)



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

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

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

Nos Certificats sont téléchargeables sur notre site [www.zenium.fr](http://www.zenium.fr)

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

# zenium



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

**ERRATUM**

Une erreur d'illustration s'est glissée à la page 19 du numéro 49 d'Orthophile de novembre 2016, dans l'actualité sur le logiciel CEREC Ortho Dentsply Sirona France. Nous publions donc à nouveau l'information accompagnée de la bonne photo, et présentons toutes nos excuses pour ce malencontreux problème technique.

**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

**INNOVATION**

**UN ANTI-DOULEUR VENANT DU SERPENT CORAIL BLEU**



Une équipe de l'université du Queensland (Australie) a constaté que le venin de serpent corail bleu pourrait être utilisé comme antidouleur. Les chercheurs « ont découvert que la toxine qu'il contient touche directement les nerfs de sa proie en ciblant une région particulière du cerveau, au cœur de la transmission de la douleur ».

**HIV**

L'association AIDES constate que près d'un tiers des personnes séropositives au VIH ou aux hépatites se disent victimes de discrimination dans l'accès aux droits ou à la santé. Aurélien Beaucamp, président de AIDES, dénonce un « décalage considérable entre progrès thérapeutique et perception sociale du VIH ».

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

**Croissance éco.**  
**+ 0,2 %**  
au 3<sup>e</sup> trimestre 2016  
-0,1 % au 2<sup>e</sup> trim. 2016

**Chômage**  
**10 %**  
au 3<sup>e</sup> trimestre 2016  
9,9 % au 2<sup>e</sup> trim. 2016

**Inflation**  
**+ 0,5 %**  
en novembre 2016  
+0,4 % en octobre 2016

**Consommation**  
**+ 0,9 %**  
en octobre 2016  
-0,2 % en septembre 2016

**Climat des affaires**  
**105\***  
en décembre 2016  
(101 en octobre 2016)

LIRE

### QUESTIONS COCASSES, RÉPONSES SCIENTIFIQUES SUR LA BEAUTÉ



À quoi ressemble un beau visage ?  
Hommes et femmes apprécient-ils la beauté de la même manière ?  
Les élections seraient-elles un

concours de beauté ? Une apparence flatteuse peut-elle vous aider à trouver un job ?

Un physique ingrat suscite-t-il la méfiance des enfants ?

Et 55 autres questions sur la beauté.

Au rythme d'une question/réponse par double page, dans un langage rigoureusement vulgarisé et parsemé de pointes d'humour, le tout soutenu par une forte ligne graphique.

Ce petit livre superbement illustré vous emmène un peu plus loin, quand vous débattiez sur le thème de la beauté.

La beauté sous quelles facettes ?

Le livre aborde des thèmes comme la beauté au cœur de nos interactions, la beauté comme argument marketing, les fausses idées et vraies surprises sur la beauté, la nature et l'art comme sources inépuisables de beauté, ou encore la beauté vue comme une arme à double tranchant. À des questions sérieusement drôles, des réponses drôlement sérieuses !

Un livre à s'offrir ou à offrir à celles et ceux qui font de la beauté un art de vivre, ou au contraire qui manquent de confiance en eux- même.

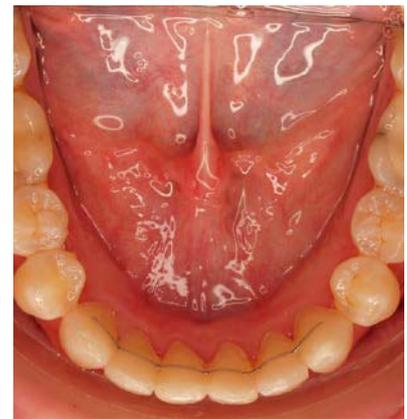
Au départ de questions que tout le monde se pose (sans parfois oser l'avouer), ce livre vous emmène vers des réponses éclairantes et toujours prouvées ! En effet, chaque réponse est basée sur une recherche scientifique récente menée par des psychologues.

*60 questions étonnantes sur la beauté... et les réponses qu'y apportent la science de Gaëlle Bustin, éditions Mardaga, 2016, 44 pages, 14,90 €*

## Lingual 2D / Forestadent

### Simplicité et fiabilité

**Ce produit phare de Forestadent a fait ses preuves au fil des années et continue à progresser au niveau production dans un univers hautement concurrentiel.**



- Un traitement invisible à un prix avantageux
- Un gain de temps optimal en cas de collage indirect
- Plusieurs formes de brackets adaptées à l'anatomie de la dent
- Brackets plats sans aucune gêne au niveau lingual
- Ouverture facile du clapet par le biais d'une sonde

Un road show Lingual 2D sur toute la France, cours privés et, au niveau des universités, travaux pratiques et pose en direct sur patients, réalisés par une équipe de spécialistes, leaders d'opinion et conférenciers Forestadent France : Pr Olivier Sorel, Dr Guillaume Lecocq, Dr André ElZoghbi, Dr Stella Alexandrian.

Forestadent  
serviceclients@forestadent.com  
Tél. : 03 88 35 67 25

# 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**<sup>®</sup>  
Science in Every Smile

LIRE

LE GUIDE BIEN-ÊTRE POUR VOS PROCHAINES ANNÉES



Enfin senior ! Un guide pratique pour se maintenir en forme et vivre

en harmonie avec le monde et les autres. Qui sont les nouveaux seniors ? Ils ont fait Mai 68, connu la libération sexuelle et combattu pour l'égalité hommes-femmes. Ils ont vécu le boom de l'économie, la popularisation des loisirs et le culte du corps... Mais aujourd'hui, les seniors ne sont plus les seuls à détenir le savoir : ils apprennent des plus jeunes, échangent, partagent. Ce guide pratique et de bien-être, récit personnel et essai sociétal, propose des pistes pour optimiser ses chances de vivre longtemps en bonne santé, heureux, curieux... À chaque âge ses plaisirs et ses contraintes : on ne fait plus les mêmes choses après cinquante ans qu'à vingt. Les priorités changent, l'énergie s'exprime différemment. Mais si on adapte son mode de vie à son âge, s'ouvrent de belles perspectives intellectuelles, amoureuses et sexuelles pour faire de sa maturité une nouvelle chance.

*Éloge de la maturité de Bernadette de Gasquet, éditions Robert Laffont, janvier 2017, 304 pages, 20 €*

IPR SpaceFile / Dentsply Sirona Orthodontics

Nouveau système de réduction interproximale SpaceFile



**Ce système apporte une solution sûre et efficace à tous les problèmes de réduction interproximale. Système intégral, SpaceFile inclut les limes d'IPR SpaceFile et les accessoires.**

Véritables outils de précision imprégnés de diamant et fabriqués en Suisse, les limes peuvent accomplir toutes sortes de tâches allant de la réduction interproximale au remodelage, sans oublier le polissage et la finition.

« Dans le cadre d'une utilisation correcte, sa forme aux bords non tranchants, confortable pour le patient, ne coupe pas le tissu gingival, ce qui est un grand avantage pour le praticien et garantit la tranquillité d'esprit du patient, » déclare Elizabeth Malson, Directrice marketing.

**Les atouts de SpaceFile :**

- Utilisable avec le contre-angle Sirona, afin de réduire le nombre de sillons résiduels, il procure une solution plus confortable pour l'orthodontiste et augmente sa capacité à atteindre les dents postérieures.
- Imprégné de diamant et stérilisable à l'autoclave, soit une conception durable et économique pouvant être utilisé jusqu'à 4 fois pendant le traitement du patient; gain de temps et

d'argent pour le praticien. Les limes, le grip et le plateau intérieur sont stérilisables à l'autoclave.

- Perforations de la lime prévues pour éviter les obstructions et réduire l'accumulation de chaleur, gage de confort pour le patient et le praticien.
- Bords non tranchants sécurisés.

« Les limes SpaceFile sont flexibles et existent en version monoface ou double face, imprégnées de diamant, avec une épaisseur de 0,07 à 0,49 mm. Le système SpaceFile® a été conçu pour obtenir une réduction interproximale plus précise sans éliminer trop d'émail, » explique Anthony Vigliotti, Chef de produit chez DENTSPLY SIRONA ORTHODONTICS. « Sa flexibilité permet à la lime d'épouser les contours naturels des dents, ce qui sécurise la réduction interproximale, mais rend aussi sa réalisation plus facile. »

Dentsply Sirona Orthodontics  
Tél. : 02 47 40 23 30  
www.dentsplysirona.com



## Elle l'a dit

Iris Mittenaere la 86<sup>e</sup> Miss France, qui était en cinquième année de faculté de chirurgie dentaire à l'université de Lille II avant d'être couronnée, souhaiterait se diriger sur un projet dans son domaine de prédilection. « *J'aimerais bien faire une émission sur la santé, quelque chose qui me correspond. Je sais que Michel Cymes fait des conférences alors, pourquoi pas en faire aussi sur la partie dentaire...* » a-t-elle confié à TV Mag.

### Unité d'orthodontie ambidextre avec bras double

## Innovation continue pour les nouveaux modèles d'intervention

#### Fauteuil ambidextre avec double bras fixé sur la partie postérieure du fauteuil.

La rotation ambidextre à 180° des deux bras (tablette praticien et assistant), permet sa mobilité de gauche à droite et vice versa pour les professionnels gauchers ou droitiers. Le A-3250 est une véritable innovation technologique : la nouvelle ergonomie du travail permet de combiner esthétique et fonctionnalité. Divers tests effectués dans des environnements réels de travail avec des patients et des professionnels ont abouti à ce fauteuil de traitement ambidextre à double bras articulés, innovant.

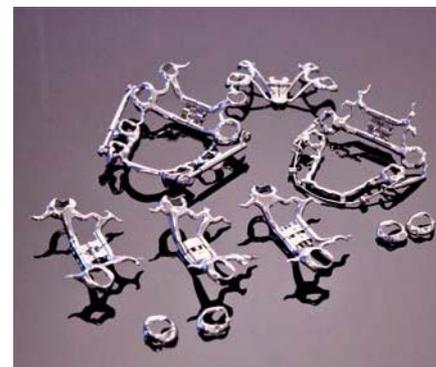
La tablette praticien est composée de seringues 3F standard et 3 positions livrées en option pour turbine, moteur et détartreur, et le support assistant avec deux tuyaux d'aspiration inclus.

ANCAR  
Tél. : +34 93 754 07 97  
ancar@ancar-online.com  
ancar-online.com



### Anatomik par Néo3d

## L'Innovation au service de l'orthodontie !



Le laboratoire Néo3d, branche R&D numérique du laboratoire Orthodontic's, spécialisé en orthodontie et ODF depuis 2005, présente sa nouvelle gamme d'appareillages réalisés en CFAO directe : Anatomik. Cette gamme complète d'appareillages fixes présente de nombreux avantages et notamment la précision jusque là jamais atteinte dans les dispositifs réalisés traditionnellement.

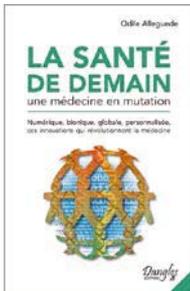
Les bagues, jusqu'ici envoyées au laboratoire par transporteur, sont maintenant réalisées sur mesure et ne nécessitent plus de rendez-vous séparateurs ou d'essayage. Une empreinte numérique suffit pour l'ensemble de cette gamme non exhaustive dont les tarifs sont comparables à la fixe traditionnelle.

- Pas de rendez-vous séparateurs, pas d'essayage bagues
- Pas de stock de bagues ni d'envoi au laboratoire
- Préservation des points de contact
- Adaptation parfaite
- Gestion de la suroclusion
- Pas de surcoût d'impression 3d du moulage

Plus d'informations sur :  
[www.orthodontie-3d.fr](http://www.orthodontie-3d.fr)  
Laboratoire Néo3d  
5 allée des Atlantes  
28000 CHARTRES  
Tél. : 02 37 90 61 84  
[neo3d@neo3d.fr](mailto:neo3d@neo3d.fr)

LIRE

LA MÉDECINE  
EN MUTATION



La médecine vit une profonde, fascinante et incontournable mutation. Bouleversée par l'irruption de nouveaux modèles, sa vision de la santé s'élargit de manière phénoménale.

Le fonctionnement de l'organisme est plus vaste et complexe que la somme de ses cellules. De plus en plus de scientifiques l'acceptent comme un ensemble de mécanismes subtils dont certains demeurent incompris, voire inconnus. D'autre part, sur le plan structurel, qu'en sera-t-il de la révolution qui s'annonce où l'univers numérique, les objets connectés et l'open science alimenteront le Big Data des bio-banques génétiques, de la médecine à distance et des salles d'opération robotisées ? Face aux prospectives d'une santé numérique, bionique, génétique, globale et personnalisée, le nouveau praticien aura bien du mal à se claquemurer dans ses certitudes.

Il s'agit de passer d'une médecine standardisée à une médecine mutualisée, coopérative et paradoxalement individualisée.

*La santé de demain,  
Une médecine en mutation  
d'Odile Allegue, éditions  
Dangles, janvier 2017,  
216 pages, 20 €*

## Monitoring Photo / RMO Europe

# Dental Monitoring et RMO Europe démocratisent le monitoring avec une nouvelle gamme DM : le Monitoring Photo par DM.



Développé grâce aux nombreux retours des praticiens français et internationaux qui font confiance à DM pour le suivi de leurs patients, le Monitoring Photo transforme simplement le smartphone du patient en un outil de monitoring et de communication.

La mise en place du Monitoring Photo est simple et rapide, ne nécessitant qu'une connexion internet pour le praticien et un smartphone compatible pour le patient.

Le Monitoring Photo représente une innovation majeure pour tous les praticiens qui cherchent à anticiper sur leurs rendez-vous et gérer les imprévus en toute tranquillité. La prise de vue par les patients prend moins d'une minute, et la messagerie intégrée permet au praticien de les informer et les motiver à distance.

Le lancement du Monitoring Photo est accompagné d'une avancée notable pour l'appli DM : la détection automatique de position pour le mode "vidéo". Conçu pour optimiser la prise de vue en "selfie", le mode vidéo permet aux patients de prendre une série de vidéos continues plutôt que plusieurs photos. Un système de détection de distance indique automatiquement au patient quand il ou elle est à la bonne position pour démarrer un examen vidéo, pour une ergonomie encore renforcée.

Le Monitoring 3D par DM complète toujours la gamme en offrant une analyse quantifiée ainsi que des visualisations des mouvements dentaires en 3D.

**RMO Europe**  
Tél. : 03 88 40 67 30  
info@rmoeurope.com  
www.rmoeurope.com

# ACCELEREZ LES TRAITEMENTS ORTHODONTIQUES DE VOS PATIENTS

BIOTECH DENTAL  
DENTOSMILE ALIGNERS

Traitement sur-mesure  
Non invasif  
Produit 100% français



Associez la **photobiostimulation** à vos traitements orthodontiques grâce à l'**énergie lumineuse de faible intensité (LLLT)**.

BIOTECH DENTAL  
ΔTP 38

Le temps d'une pause lumineuse  
au cabinet



## OrthoPulse™

Une solution portative à effectuer  
en totale autonomie



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



BIOTECH DENTAL

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

OrthoPulse. Fabricant : Biolux

Dispositif médical de classe IIa destiné à accélérer le mouvement orthodontique des dents. CE 0086. Contre-indiqué lors de l'usage de médicaments traitant de l'ostéoporose ou pouvant provoquer une photosensibilité, de sensibilité à la lumière, de mauvaise hygiène orale, d'infection orale aiguë ou maladie paradontale, d'épilepsie. Nom remboursé par la sécurité sociale. Lire attentivement les instructions figurant dans la notice. Visuels non contractuels.

Dentosmile. 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.

LIRE

**STRATÉGIE  
ET CONDUITE  
DU CHANGEMENT :  
MÉTHODE  
DE MANAGEMENT  
STRATÉGIQUE**



Tôt ou tard, toute entreprise est confrontée à une problématique de changement qui nécessite de repenser les fondamentaux de son organisation et donc d'initier une démarche de type stratégique.

Pour ce faire, ce livre propose une approche stratégique systématique permettant de structurer le raisonnement et d'organiser l'action. Il intègre apports théoriques et expériences pratiques pour permettre aux dirigeants de développer leur capacité de conduite stratégique et ainsi travailler à la pérennité et au succès de leur organisation.

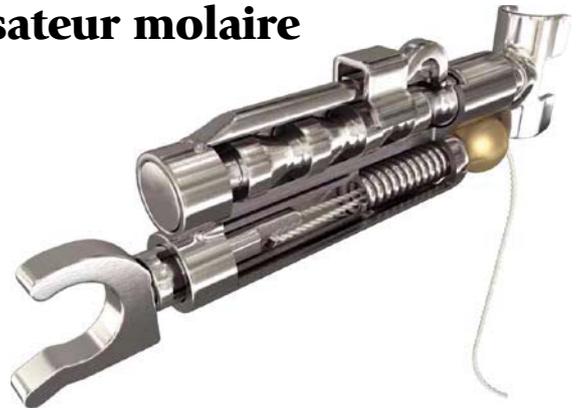
Gilles Léchoy, Docteur en Sciences économiques est fondateur et directeur depuis 15 ans d'une société de conseil en management stratégique à Neuchâtel (Suisse). Il enseigne son savoir-faire à l'Institut des Hautes Études en Administration Publique de Lausanne.

*Stratégie et conduite du changement : méthode de management stratégique, collectif, éditions Maxima, janvier 2017, 29,80 €*

**Topjet clic / RMO Europe**

## Nouveau distalisateur molaire Topjet clic

RMO Europe présente le TopJet Distalizer, un distalisateur molaire unique pouvant être placé facilement et directement au fauteuil sans aucun préparatif de laboratoire.



Avec une compression maximum, la plus petite mesure nécessaire entre la mini-vis et l'arc transpalatin est de 14 mm, la plus grande étant de 28 mm. Avec 0,8mm par mois, une molaire peut être distalisée jusqu'à 14 mm.

**Vidéo de démonstration :**



S'il est utilisé de façon unilatérale, son ancrage ne nécessite qu'un seul TAD (Temporary Anchorage Device ou Mini-Vis) pour obtenir de l'ordre de 0,8 mm de distalisation par mois.

Le temps d'insertion est habituellement d'environ 10 minutes, comprenant la pose de la mini-vis.

Le TopJet existe en deux forces de 250 cN et 360 cN, mais aussi avec 8 mm de longueur en optionnel.

RMO Europe

Tél. : 03 88 40 67 30

info@rmoeurope.com

www.rmoeurope.com

©fratfordigital / istophoto



## Perturbateurs endocriniens

Dans une tribune publiée dans Le Monde, reprise par l'ensemble des médias, cent scientifiques demandent à l'Europe et à la communauté internationale d'agir contre les perturbateurs endocriniens. Selon les auteurs de cette tribune, « [...] le projet d'établir une réglementation de ce type dans l'Union européenne est activement combattu par des scientifiques fortement liés à des intérêts industriels, produisant l'impression d'une absence de consensus, là où il n'y a pourtant pas de controverse scientifique ».

## Addiction

La Mildeca (Mission interministérielle

de lutte contre les drogues et les conduites addictives) et l'Inserm, en collaboration avec l'association l'Arbre des connaissances, ont lancé [www.maad-digital.fr](http://www.maad-digital.fr), un site d'information scientifique sur les addictions (alcool, tabac, drogues illicites). Ce site, qui s'adresse aux jeunes âgés de 13 à 19 ans, a pour objectif d'éveiller leur intérêt en leur apportant des informations scientifiques et pédagogiques fiables sur les mécanismes d'addictions aux drogues. Cette initiative est la première en France.

### PlusAgenda

## Déleguer la gestion de l'agenda et des appels entrants

#### Les 5 plus de PlusAgenda :

1. Un(e) télésecrétaire dédié(e)\*
2. Un(e) télésecrétaire spécialisé(e), formé(e) à la prise de rendez-vous dans votre activité
3. Des conditions de travail idéales (Homeshoring)
4. Une mise à disposition de notre agenda ou une prise en main à distance du vôtre
5. Un contrôle qualité

\* Avec un binôme pour vous garantir une permanence téléphonique du lundi au vendredi de 8h30 à 19h et le samedi de 8h30 à 12h30.

PlusAgenda  
Tél : 01 79 25 08 74  
[www.plusagenda.com](http://www.plusagenda.com)



# POLA

## day&night



### EMMENER CHEZ SOI UN SYSTÈME D'ÉCLAIRCISSEMENT DES DENTS EN AMBULATOIRE

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



## Whiter. Brighter. You.



Your Smile. Our Vision.  
[www.sdi.com.au](http://www.sdi.com.au)  
[www.polawhite.com.au](http://www.polawhite.com.au)

SDI Dental Limited  
[www.sdi.com.au](http://www.sdi.com.au)  
toll free: 00800 02 25 57 34

2008  
REALITY  
★★★★



## Dynamique m / Dentaurem

# Nouveau bracket auto-ligaturant Dynamique m de Dentaurem

**Le nouveau bracket auto-ligaturant Dynamique m de Dentaurem répond à toutes les exigences d'un système actif auto-ligaturant.**

Il est apprécié pour sa faible hauteur et sa manipulation simple et fiable. Le Dynamique m est disponible en Roth 22 et MBT\* 22, avec crochets 3, 4 et 5.

Le clip du bracket peut être ouvert et fermé sans effort à chaque changement d'arc tout en conservant un contrôle optimal des forces à chaque étape du

traitement. Le Dynamique m complète le programme de Dentaurem, l'un des plus large et polyvalent du marché et vous offre ainsi le choix entre des brackets classiques tels que les Discovery, Smart, Equilibrium et Equilibrium mini, des brackets esthétiques comme le Discovery pearl ou le Discovery



delight en technique linguale, ainsi que pour les patients allergiques (nickel chrome ou autres) le Discovery topic (sans nickel) ou Equilibrium ti (titane pur).

**Dentaurem France**  
Tél. : 06 30 49 05 88  
Web : [www.dentaurem.fr](http://www.dentaurem.fr)

*\* La version de Dentaurem de cette prescription n'est pas revendiquée comme une duplication de tout autre, et Dentaurem n'implique pas que les Drs McLaughlin, Bennett et Trevisi les endossent de quelque façon que ce soit.*

## ALIMENTATION

### Le petit-déjeuner, indispensable à un bon apprentissage ?

**Une équipe de recherche de l'université chinoise de Hong Kong (CUHK) confirme, à travers une étude portant sur 15 000 enfants, l'importance d'une bonne alimentation dans l'apprentissage scolaire. Les résultats montrent en effet qu'en moyenne les élèves consommant un petit-déjeuner atteignaient le même niveau de performances académiques que des élèves de 18 mois leurs aînés sautant ce repas.**



Aux États-Unis comme en France, le petit-déjeuner a quelque chose de « sacré ». Comme le veut l'adage, c'est le repas le plus important de la journée. Sans confirmer cette formule, une nouvelle étude de l'université chinoise de Hong Kong (CUHK) vient de mettre en évidence que ne pas sauter ce repas pourrait être d'une importance capitale dans l'apprentissage des enfants.

Durant six mois une équipe de recherche a suivi 15 000 enfants scolarisés en primaire ainsi que 12 000 de leurs parents et est arrivée à la conclusion que plus les

élèves grandissent moins ils sont enclins à prendre un petit-déjeuner régulier. Grâce à deux tests reconnus internationalement « Programme for International Student Assessment » et le « Trends in International Mathematics and Science Study » notés tous deux sur 500 points, l'équipe de recherche a conclu qu'en moyenne les élèves consommant un petit-déjeuner atteignaient le même niveau de performances académiques que des élèves de 18 mois leurs aînés sautant ce repas. D'après ces spécialistes, ce phénomène pourrait s'expliquer par

un manque de glucose, carburant indispensable au bon fonctionnement du cerveau. Cet organe consomme en effet en moyenne deux fois plus de glucose chez des enfants âgés de 4 à 10 que chez des adultes. Un petit-déjeuner adapté contenant des glucides, des protéines et des fruits permettraient ainsi de favoriser l'apprentissage, de diminuer largement le taux d'obésité ainsi que les problèmes cardiovasculaires.

*Article original publié sur le site ejinsight et le site du SCMP*

# GROUPE EDMOND BINHAS

“ TROUVEZ LE  
PROGRAMME  
QUI VOUS  
RESSEMBLE ”

Dr E. Binhas,  
Président & Fondateur



Une méthode de dentiste  
pour des dentistes



Une méthode complète,  
personnalisée et pratique



Une évolution en douceur,  
système par système

NOTRE PROCHAIN SÉMINAIRE

**ORTHODONTIE**

**PARIS** 30 & 31 mars 2017

Connaître nos prochaines dates de séminaire ?  
Contactez-nous



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

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



## **Ortholeader 10 / Couleur & Connection**

# **Couleur & Connection dévoile la nouvelle version de son logiciel de gestion spécialisé en orthodontie.**

**Fruit de plus de deux années de travail et de réflexion, Couleur & Connection a créé la surprise au mois de novembre, lors des 19<sup>e</sup> Journées de l'Orthodontie, en levant le voile sur la nouvelle version de son logiciel phare Ortholeader.**

Modernisé dans son design et repensé en termes d'ergonomie, Ortholeader 10 surprend dès la page d'accueil... Jusqu'alors inutilisée, celle-ci va vite savoir se rendre indispensable grâce à son menu épuré et ses nombreux liens vers les principales fonctionnalités du logiciel... Un vrai gain de temps ! L'accès direct au planning du jour, couplé à l'affichage du nombre de rendez-vous de la journée, s'avère également très pratique !

Pour toujours plus d'efficacité au quotidien, le logiciel se dote dorénavant d'une recherche patients intuitive (à partir du nom et/ou du prénom), d'une barre d'outils personnalisable ou encore de questionnaires médicaux... Ayant conscience de l'utilisation intensive quotidienne du logiciel au cabinet, Couleur & Connection a également retravaillé l'univers colorimétrique de l'interface. Fini le mélange de couleurs électriques... trois couleurs uniques dans tout le logiciel pour assurer lisibilité optimale et confort visuel tout au long de la navigation. Niveau ergonomie, les fenêtres principales du logiciel (Secrétariat et Clinique) ont été réorganisées. Grâce aux titres et aux séparations, les informations importantes et données essentielles sont visibles et modifiables en quelques secondes.

Ortholeader 10 s'avère être un parfait jumeau amélioré de la version 9. Emplacements, modules, repères visuels,...



le fonctionnement global du logiciel a été conservé pour s'adapter aussi bien aux nouveaux utilisateurs qu'aux utilisateurs aguerris.

[www.couleuretconnection.com](http://www.couleuretconnection.com)  
Facebook : @couleuretconnection  
Twitter : @CetC\_Ortho

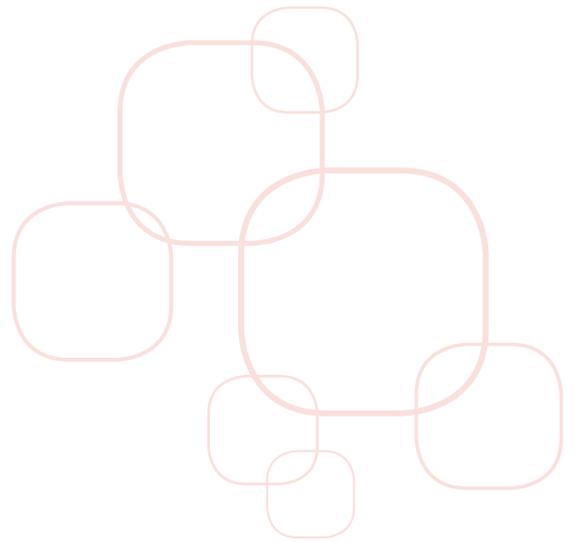
## **SANTÉ PUBLIQUE**

# **DES RECOMMANDATIONS POUR LA VACCINATION**

**Le comité d'orientation sur la vaccination, présidé par le Pr Alain Fischer, qui a remis son rapport à la ministre de la Santé prône un élargissement temporaire du caractère obligatoire des vaccins recommandés pour l'enfant.**

L'objectif ? Atteindre, à terme, la levée de l'obligation vaccinale. Face à l'augmentation en France depuis vingt ans de la méfiance à l'égard des vaccins, Alain Fischer, professeur d'immunologie pédiatrique, a expliqué à la presse : « *Je veux que la France devienne un pays moderne en matière de vaccination, c'est-à-dire un pays où les citoyens sont responsables, comprennent l'importance de la vaccination pour eux comme*

*pour les autres, et où l'obligation n'est pas nécessaire* ». Selon lui, les 11 vaccins prévus dans le calendrier pédiatrique doivent devenir obligatoires (contre 3 obligatoires actuellement et 8 recommandés aujourd'hui). La vaccination pourrait être proposée à l'école et les vaccins pourraient être disponibles gratuitement dans les cabinets des médecins toujours dans le but de faciliter le parcours vaccinal.



Optimax  
Fix

G2

# Dernière génération. Conçu pour le traitement sûr des rétromandibulies

Rotule mandibulaire, permettant  
les mouvements latéraux

**Confort amélioré**

Système de propulsion  
mandibulaire **simple**

Rotule maxillaire redessinée,  
fonctionnalité identique.

**Encombrement réduit.**

Stabilisation par le  
lock antérieur sur l'arc

**sans blocage**

Insertion du jonc dans le tube FEO  
de la bague mandibulaire

**Ancrage postérieur optimal**

Voir la vidéo de mise en place :  
<https://youtu.be/xTcZGHaFnZs>



Optimax Fix G2 est un dispositif médical de classe II. C'est un produit de santé réglementés qui portent au titre de cette réglementation le marquage CE. Il ne peut être prescrit que par un professionnel de santé habilité à pratiquer l'orthodontie. Il n'est pas directement remboursé par la Sécurité Sociale. Lire attentivement les précautions d'usage sur la notice ou sur l'étiquette avant mise en œuvre.

**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

Distribué par :

**GC Orthodontics**  
GLOBAL EXPERTS IN ORTHODONTICS

**CE 0459**

Fabriqué par :

**AXE  
/ ORTHO**  
**DEVELOPPEMENT**

# Mediator

L'État n'aura pas à indemniser intégralement les victimes du Mediator. Le Conseil d'État a cassé un arrêt de la Cour administrative d'appel. Mais il a confirmé l'analyse de cette dernière sur le fait qu'à partir de mi-1999 l'État a commis une faute en ne suspendant pas ou ne retirant pas le médicament.

LIRE

## UNE RÉFLEXION SUR LE BEAU



Ce livre verse au débat une nouvelle dimension : celle de la connaissance

scientifique à la fois de la contemplation de l'œuvre d'art et de sa création. Comprendre comment notre cerveau intervient dans la relation de l'être humain à l'œuvre d'art devient envisageable et prometteur. « C'est le chemin que je vous propose ici. » J.-P. C. Jean-Pierre Changeux est l'un des plus grands neurobiologistes contemporains. Il est professeur honoraire au Collège de France, membre de l'Académie des sciences. Il a été président de la Commission interministérielle d'agrément pour la conservation du patrimoine artistique national, dite Commission des datons, et président du Comité consultatif national d'éthique. Il est l'auteur, notamment, de Raison et plaisir, de Matière à pensée (avec Alain Connes), de La Nature et la Règle, de L'Homme de vérité, de Du vrai, du beau, du bien et, avec Pierre Boulez et Philippe Manoury, des Neurones enchantés.

*La Beauté dans le cerveau* de Jean-Pierre Changeux, éditions Odile Jacob, novembre 2016, 224 pages, 27,90 €

## Optimax Fix G2 / GC Ortho

### Dernière génération conçue pour le traitement sûr des rétromandibulies



L'Optimax Fix G2 est une nouvelle génération de l'Optimax Fix. Simple à utiliser avec ses 4 tailles pré-ajustées, confortable avec ses rotules, il sollicite au minimum l'ancrage sans sacrifier aux performances.

- Simple à utiliser  
Après mesure directe en bouche et grâce aux 4 tailles pré-ajustées, le système est très vite placé
- Simple à supporter  
Du fait d'un volume minimal, « l'Optimax Fix G2 » n'entraîne pas de blessures
- Confortable  
L'utilisation de rotules maxillaire et mandibulaire permet de respecter les mouvements fonctionnels physiologiques du patient. Confort optimal pour le patient.

Efficace « L'Optimax Fix G2 » sollicite au minimum l'ancrage :

- maxillaire grâce à un seul appui sur le tube FEO de la bague molaire,
  - mandibulaire grâce à un seul appui sur le tube molaire du lip bumper.
- Le lock antérieur insère l'arc du multi-attache sans blocage, permettant de stabiliser l'auxiliaire mandibulaire. La zone antérieure n'est pas directement sollicitée. « L'Optimax Fix G2 » n'est actif qu'en position bouche fermée; pas d'effets iatrogènes en permanence sur le multi-attache, pas de vestibuloversion du bloc incisif mandibulaire, pas d'ingression des 16, 26, Contrôle maximum !

Distribué exclusivement par GC Orthodontics

GC ORTHO  
[www.optimax-global.com](http://www.optimax-global.com)

Regarder la vidéo de mise en place  
<https://youtu.be/xTcZGHFnZs>

CNSD

## NÉGOCIATION CONVENTIONNELLE : PAS DE SIGNATURE EN L'ÉTAT

Après 3 mois de négociations, les propositions de l'Uncam ont été jugées inacceptables par les représentants de la CNSD.



La CNSD rappelle qu'elle s'est engagée dans les négociations conventionnelles avec l'espoir d'un investissement massif dans les soins réglementés qui restent parmi les plus bas d'Europe. Elle précise par ailleurs qu'il faudrait un investissement de 2,5 milliards d'euros pour les mettre à leur juste valeur. [...] C'est sur la base de telles affirmations que la CNSD avait accepté, comme les autres syndicats, le principe d'une certaine régulation des honoraires (libres) des soins prothétiques. « À ce jour, ce qui est proposé est clairement insuffisant (...), si la négociation s'arrêtait là, nous ne signerions pas cet avenant ! » a déclaré Thierry Soulié, secrétaire général de la CNSD, suite à l'annonce des 740 millions de revalorisation proposés par l'Uncam et l'Unocam. À suivre...

# REGION MEETS TECHNOLOGY.

*IXème Symposium de FORESTADENT  
dans une des plus belles régions d'Allemagne  
Pforzheim / Foret Noire 21.-23. September 2017*



*Dr. Björn Ludwig*



*Prof. Andrea Wichelhaus*



*Dr. Jorge Ayala*



*Dr. Domingo Martin*



*Dr. Vittorio Cacciafesta*



*Prof. Dr. Ravindra Nanda*



*Prof. Dr. Roberto Martina*



*Prof. Dr. Olivier Sorel*

*Renseignements et modalités  
d'inscriptions:*

**FORESTADENT France**  
[serviceclients@forestadent.com](mailto:serviceclients@forestadent.com)

**FORESTADENT®**  
GERMAN PRECISION IN ORTHODONTICS

# LES AVENTURES D'UN PRATICIEN

**IL A ENTAMÉ SES ÉTUDES  
AU LIBAN ET FRANCHI  
DE NOMBREUSES ÉPREUVES  
POUR PARVENIR  
À OUVRIR SON CABINET  
EN FRANCE. AUJOURD'HUI  
INSTALLÉ À CHOISY-LE-ROI,  
LE DR ANDRÉ EL ZOGHBI  
MÈNE UNE ENTREPRISE  
EN PLEIN ESSOR.**





## CABINET DU MOIS | PORTRAIT CHOISY LE ROI (94) DR ANDRÉ EL ZOGHBI



Par Rémy Pascal

Photos : [www.sb-photographe.net](http://www.sb-photographe.net)

« **J**e suis né au Liban, le premier jour de la guerre, en 1975. Ce conflit, qui a duré près de 15 ans, a marqué mon enfance. Quand j'ai commencé à savoir lire, j'ai découvert Tintin. Le soir, lorsque j'entendais les bombes s'écraser au sol, la lecture des bandes dessinées me permettait de voyager, de m'échapper de cette réalité. » 30 ans plus tard, en 2014, le Dr El Zoghbi ouvre son cabinet à Choisy-le-Roi avec pour mascotte, Tintin. Créé par Hergé en 1929, ce mythique personnage aimé depuis des générations par les adultes et les enfants, reste d'actualité. Il appartient à la mémoire collective, et comme une madeleine de Proust, réveille des souvenirs chez les plus âgés ou invite au voyage les plus jeunes. Notre praticien du mois ne le sait peut-être pas, mais lorsque l'on découvre son histoire, le choix de sa mascotte prend un nouveau sens. La figure de Tintin représente la pugnacité, le dévouement et la combativité. Avons-nous déjà vu le jeune reporter renoncer, faire demi-tour ou abandonner ? Un trait de personnalité qui entre en écho avec la volonté du jeune André : devenir orthodontiste en France. →

### REPÈRES

**1975**  
Naissance  
au Liban

**1999**  
Arrivée en France  
pour obtenir  
le CECSMO

**2005**  
Première rencontre  
avec le Dr Duret  
à Rouen

**2010**  
Autorisation  
d'exercer  
en France

**2014**  
Ouverture  
du cabinet à  
Choisy-le-Roi

**2017**  
Recrutement  
probable  
d'un collaborateur

## PORTRAIT | CABINET DU MOIS

DR ANDRÉ EL ZOGHBI CHOISY LE ROI (94)

### → VOL POUR LA FRANCE

À 13 ans, il refuse de suivre le traitement orthodontique qu'on lui soumet. Il n'en perçoit pas l'utilité et préfère rester avec ses canines ectopiques. Mais quelques années plus tard, le regard des autres devient plus pesant et le futur Dr El Zoghbi accepte les propositions de son orthodontiste. « C'est au cours du traitement, quand j'ai compris tout ce que m'apportait ce nouveau sourire, que j'ai voulu faire ce métier. J'étais plutôt de nature réservée et timide, ces changements physiques m'ont fait évoluer et j'ai gagné en confiance. L'idée de pouvoir donner la même chose aux autres m'a immédiatement séduit. » André met un terme à ses études d'architecture et effectue un virage à 90° pour entrer à la faculté de médecine. Son objectif désormais n'est plus de réfléchir à l'agencement de murs porteurs mais à celui



*Le cabinet, à proximité du marché de la ville, jouit d'une très grande visibilité et offre de nombreuses places de parking.*

**« C'EST DURANT MON PROPRE TRAITEMENT ORTHODONTIQUE, LORSQUE J'AI COMPRIS TOUT CE QUE M'APPORTAIT CE NOUVEAU SOURIRE, QUE J'AI VOULU FAIRE CE MÉTIER. »**

de la mâchoire et des dents dans un but fonctionnel et esthétique. À la fin de ses études d'odontologie, en 1999, il ne s'attarde pas et réfléchit à la suite de son parcours. « Une chose était certaine, je ne voulais pas devenir chirurgien-dentiste, je ne me voyais pas faire des couronnes toute ma carrière. Au final, je n'ai soigné

*Une employée reste en permanence à l'accueil pour assurer une présence visible dès l'entrée des patients au cabinet.*



*que quelques caries dans ma vie.»* Sur les conseils de son professeur à l'université, il décide de venir en France pour obtenir le CECSMO (Certificat d'Études Cliniques Spéciales, Mention Orthodontie), « l'une des meilleures formations au monde d'orthodontie d'après lui. En réalité, moi, je n'en savais rien ». C'est donc la fleur au fusil que notre praticien s'envole pour la France. Sans surprise, il échoue au prestigieux concours d'admission, notamment en raison de son niveau encore perfectible en français, aux épreuves écrites. « Au Liban, beaucoup de mes enseignements s'appuyaient sur l'anglais et je reconnais avoir sous-estimé le niveau de cet examen. Pour la première fois, moi qui avais toujours été un bon élève, je ratais un examen. J'en ai tiré des leçons d'humilité. » →



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

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

**NOUVEAU**

Gel lésions\*



## SOULAGEMENT DE LA DOULEUR

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

Cire Orthodontique de protection\*\*



## PRÉVENTION DES LÉSIONS



Brosse à dents Orthodontique

## ÉLIMINATION DE LA PLAQUE

- Élimination mécanique de la plaque et des résidus alimentaires

Bain de bouche (Fluor 400 ppm)

**SANS ALCOOL**



Gel Dentifrice (Fluor 1490 ppm)

## PRÉVENTION ET PROTECTION

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

SUNSTAR



**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

## PORTRAIT | CABINET DU MOIS

DR ANDRÉ EL ZOGHBI CHOISY LE ROI (94)



### → OBJECTIF ORTHODONTISTE

Loin de renoncer à son rêve, André souhaite désormais se donner tous les moyens pour y parvenir. Il profite de son temps disponible pour suivre des cours préparatoires et améliorer sa pratique du français. Un investissement qui a un coût mais qui paye puisque, lors de sa deuxième tentative en 2000, il termine dans les hauteurs du classement et intègre le CECSMO à la faculté de Garancière (Paris VII). Durant ces quatre années d'études, il enchaîne les stages en clinique et chez des praticiens pour multiplier les sources de ses enseignements. « *C'est en pratiquant et en observant nos pairs expérimentés que l'on apprend le plus.* » Il fait notamment la rencontre du



*Lors du premier rendez-vous, un questionnaire numérique est remis aux patients. Ce dernier s'enregistre aussitôt dans le système informatique.*

## « À 39 ANS, JE N'AVAIS PLUS DE TEMPS À PERDRE, IL FALLAIT QUE JE RÉUSSISSE MON INSTALLATION DU PREMIER COUP. »

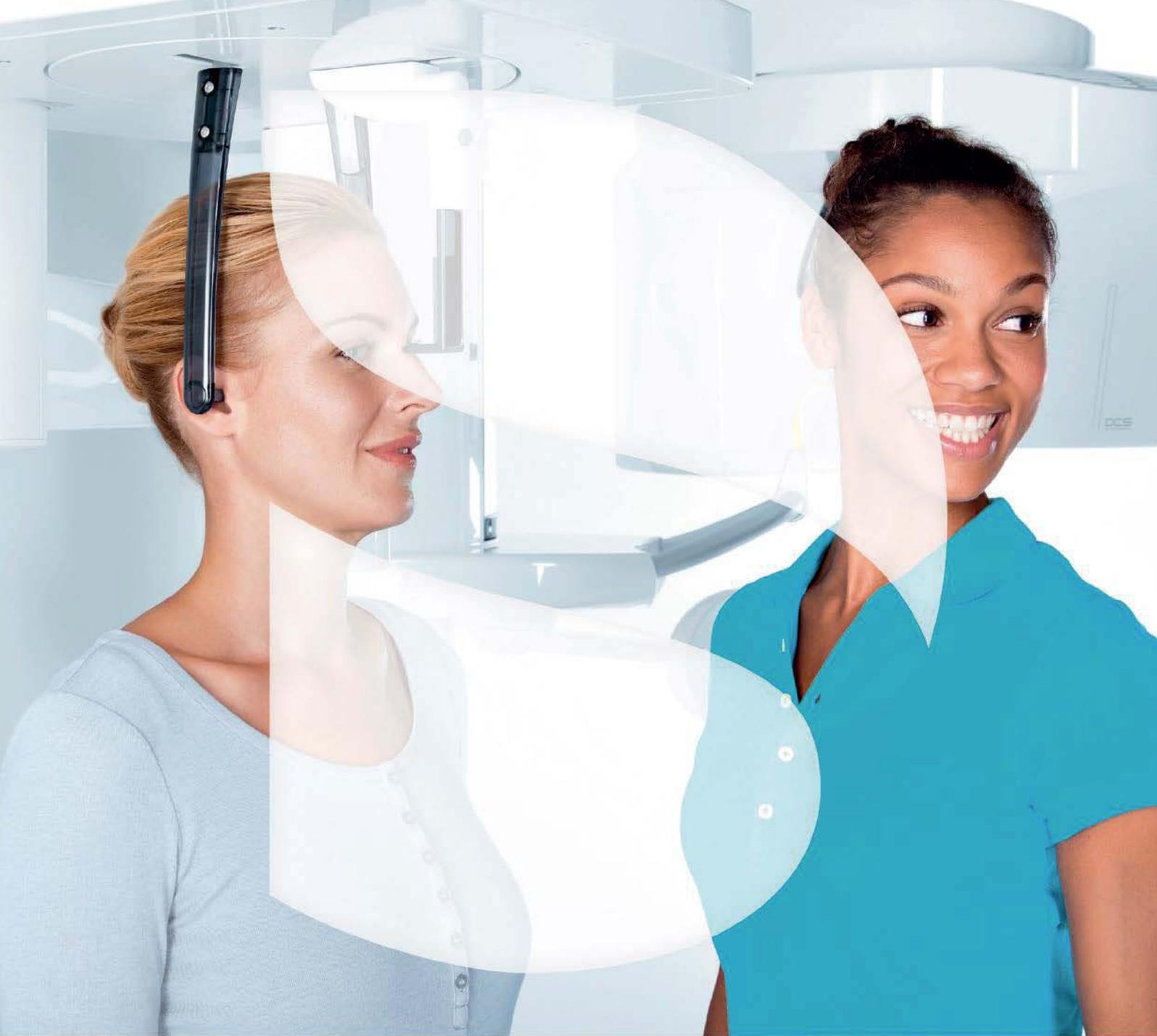
Dr Alain Raoux à Fitz-James dans l'Oise. « *La gestion de mon cabinet est fortement inspirée de la sienne. Ce praticien m'a éveillé à l'importance du séquençage des rendez-vous avec des durées et des missions spécifiques pour chacun.* » Peu de temps après, il exerce chez le Dr Claudine Phily-Gremeaux à Montereau-Fault-Yonne en Seine-et-Marne. Cette orthodontiste lui

enseigne l'art de la communication avec les patients et lui donne des clés pour les mettre en confiance.

Le Dr El Zoghbi découvre la réalité du métier et sa volonté de l'exercer définitivement ne fait que croître. « *L'orthodontie exige une approche globale et reste une discipline exigeante car elle est plurielle. Cela me convient parfaitement.* »

### GALÈRES EN STOCK

C'est fait, le CECSMO est dans sa poche en 2005. André va enfin pouvoir donner corps à son rêve et vivre de sa passion en France. Mais en réalité, cette année de victoire marque le début d'une période de galère. Notre praticien se retrouve dans l'impossibilité de travailler car il ne parvient pas à obtenir l'autorisation d'exercer en spécialité. « *Une situation complètement absurde, j'ai pu intégrer le CECSMO mais un défaut dans les textes de loi m'interdisait de pratiquer. Entre 2001 et 2005 des modifications ont eu lieu et je me trouvais dans un vide juridique.* » Sa délivrance n'arrivera que cinq ans plus tard lorsqu'il réussit un concours d'orthodontie à destination des étrangers. Auparavant, pour ne pas perdre son temps et continuer à apprendre, notre praticien effectuera deux ans de recherche à l'École →



# Imagerie

Une famille, ça évolue toujours !

Un bon traitement commence par un diagnostic fiable. Que ce soit l'imagerie intra-orale, l'imagerie 3D ou 2D, les technologies de pointe développées par Dentsply Sirona permettent à votre praticien d'être beaucoup plus pointu et performant. Chaque jour, nous inventons de nouvelles solutions pour optimiser la qualité des soins qui vous sont prodigués. Alors, **sourions ensemble!**

---

THE DENTAL  
SOLUTIONS  
COMPANY™

Le partenaire de toutes vos solutions dentaires

 Dentsply  
Sirona

## PORTRAIT | CABINET DU MOIS

DR ANDRÉ EL ZOGHBI CHOISY LE ROI (94)



→ nationale supérieure de chimie de Paris (ENSCP) et à l'Inserm pour obtenir un Master en bio matériaux et validera également un diplôme universitaire d'imagerie maxillofaciale, un CES d'Anatomo-physiologie et d'Anthropologie et un certificat de maîtrise morphogénèse, anatomie et imagerie. Parallèlement, il devient assistant hospitalo-universitaire à Paris VII et assistant au sein du cabinet du Dr Claudine Phily-Gremeaux. « Je devais racheter son cabinet mais finalement ses projets ont évolué, par conséquent les miens aussi. Au final, ce n'est pas une mauvaise chose car j'ai pu lancer ma carrière différemment. » Durant ces années de galère, notre praticien est soutenu par le Dr Zied Chouchan qu'il a rencontré à Garancière. « Moralement, il m'a beaucoup aidé, je n'aurais pas pu traverser toutes ces épreuves sans son soutien. Il a aussi été présent pour me faire comprendre l'administration française... Je lui en suis très reconnaissant. »

### L'AFFAIRE D'UNE VIE

André a 39 ans. « Je n'avais plus de temps à perdre, à mon âge il fallait que je réussisse mon installation du premier coup. Voilà des années que j'avais tout donné pour devenir orthodontiste, j'aspirais désormais à un retour sur investissement. » Pour optimiser ses chances, il se lance dans une étude géomarketing. Il contacte l'Union nationale des caisses d'assurance-maladie (URCAM) et le Conseil de l'ordre pour étudier la répartition des praticiens

*Le Dr Zoghbi illustre le plus souvent ses explications en montrant le type d'appareillage à porter. Ne pas complexifier sa présentation, une évidence...*

## « J'AI APPELÉ 70 DENTISTES EN ME FAISANT PASSER DE L'ORTHODONTIE ET CONNAÎTRE LEUR CORR

sur des territoires qu'il avait sélectionnés. « Sur Choisy-le-Roi et les trois communes à proximité, 72 dentistes exerçaient pour seulement trois orthodontistes dont deux bientôt à la retraite. Par ailleurs, aucun ne recevait une patientèle adulte. J'ai appelé tous les chirurgiens-dentistes en me faisant passer pour un patient afin de savoir combien proposaient de l'orthodontie mais également pour connaître leurs correspondants. » Fort de tous ces renseignements, André établit une carte sur laquelle il mentionne l'emplacement de ses futurs confrères. Il définit un secteur cible entre Choisy-le-Roi, Orly et Thiais et prend contact avec ces trois communes pour savoir si elles ont des locaux disponibles.



## ER POUR UN PATIENT AFIN DE SAVOIR COMBIEN PROPOSAIENT ESPONDANTS. »

### LE SECRET DE LA RÉUSSITE

A Choisy-le-Roi, des locaux commerciaux de 110 m<sup>2</sup> sont à louer dans un marché de 3000 m<sup>2</sup>. Immédiatement, le Dr El Zoghbi perçoit le potentiel. « Cet emplacement jouit d'une très grande visibilité et offre de nombreuses places de parking. » Par ailleurs, en 2018, la commune sera reliée par un tramway à la porte de Choisy. Le cabinet se trouvera à 20 minutes de Paris et pourra ainsi accueillir un autre profil de patients. Reste une étape : se faire accepter par la municipalité. « Pour convaincre les décideurs, j'ai ressorti mon étude d'implantation pour démontrer que ma présence répondait à un besoin du territoire. » Un

*André est accompagné d'une assistante au fauteuil pour l'épauler et offrir plus de confort aux patients.*

argumentaire qui convainc puisque le projet est retenu par la Ville. Le local, dans un état brut, offre 6 mètres de hauteur sous plafond et de nombreuses possibilités d'aménagement. André enfile sa casquette d'ancien étudiant en architecture, achète un logiciel de modélisation 3D et dessine lui-même ses plans. « J'avais besoin de faire ça, je pense que cela a été une forme de récompense après toutes ces années de difficultés et parfois de doutes. Je pouvais enfin créer mon cabinet et en plus, de A à Z. » Il décide de construire une mezzanine pour disposer de trois salles de soins avec des ambiances différentes. Au total, il investit 300 000 € pour effectuer les →

## PORTRAIT | CABINET DU MOIS

### DR ANDRÉ EL ZOGHBI CHOISY LE ROI (94)

→ travaux et équiper son futur lieu de travail. Pour obtenir son crédit, il rédige avec la Chambre de Commerce et d'Industrie du Val-de-Marne son business plan. Un solide argument qui prouve le sérieux de son entreprise à son banquier. En octobre 2014, le cabinet ouvre ses portes, « une immense satisfaction ».

### ANDRÉ AU PAYS DE L'ENTREPRENEURIAT

Comme toutes les premières fois, un mélange de peur et d'excitation accompagne notre praticien. Ouvrir un cabinet d'orthodontie est une chose, faire vivre une entreprise en est une autre. André dispose de six mois de différé sur tous ses crédits. Assez rapidement, il rend visite à tous les chirurgiens-dentistes de Choisy-le-Roi, de Thiais, d'Orly et de Villeneuve-le-Roi. « *L'idée : me présenter et tisser des liens. J'arrivais chaque fois avec mes cartes de visite, une boîte de chocolats et l'envie de défendre ma pratique.* » Il rencontre également les autres orthodontistes pour leur exprimer son désir de bonnes relations confraternelles. « *Je leur ai dit que nous ne rentrions pas en concurrence car j'allais proposer des soins aux adultes et que la*



La mezzanine offre une vue plongeante sur les autres salles de soins.



demande de soins était suffisante pour nous tous. J'ai été très bien reçu, ils sont d'ailleurs venus le jour de l'ouverture de mon cabinet. » Très vite, les patients affluents. « Tous mes confrères ont joué le jeu. Puis, le bouche-à-oreille a fait ses preuves et j'ai compris que je ne m'étais

Comme sa mascotte, Tintin, le Dr El Zoghbi ne renonce pas facilement et vise toujours l'excellence.

pas trompé dans mon étude marketing. C'est un peu comme si je venais d'ouvrir un robinet dans une région où l'eau était précieuse. » André s'inscrit sur la plate-forme Doctolib qu'il juge très efficace et fait appel à un web-designer pour optimiser le référencement de son site Internet sur la toile. En six mois, le cabinet rentre dans ses charges et poursuit sereinement son développement.

### UN CABINET QUI MARCHE (SUR LA LUNE)

« Il faut toujours viser la lune, car même en cas d'échec, on atterrit dans les étoiles » disait Oscar Wilde. Pour l'heure, la trajectoire de notre praticien reste idéale. Dès sa première année d'exercice, le Dr El Zoghbi emploie des assistantes. D'abord, Ophélie, « elle cumule 15 ans d'expérience en dentisterie. Elle s'est investie et a participé au positionnement de l'entreprise ». Puis Lydia et Julie intègrent l'équipe comme assistantes, Blandine comme secrétaire →



NOUVELLE  
**PaX-i3D** Green II  
Voxel ultra HD

- SCAN 3D EN 4,9 SECONDES
- CEPHALO EN 1,9 SECONDES
- RÉDUCTION DE LA DOSE DE PRÈS DE 60 %
- DISPONIBLE EN VERSION 12X9 ET 16X9

*Soignez Zen.*

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

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

## PORTRAIT | CABINET DU MOIS

DR ANDRÉ EL ZOGHBI CHOISY LE ROI (94)



*Décoration surprenante ! Un baby-foot tient compagnie au fauteuil dans la salle de soin à l'étage destinée au premier rendez-vous et à la mise en confiance des patients.*

→ médicale. Aujourd'hui, un peu plus de deux ans après son ouverture, le cabinet compte 650 patients actifs. Le mardi et le vendredi, André reçoit en moyenne 45 personnes par jour, le mercredi ce nombre dépasse les 60. Pour tenir cette cadence, le cabinet dispose de trois salles de soins, une à l'étage et deux au rez-de-chaussée afin d'optimiser les flux de circulation. Notre praticien navigue entre les fauteuils et les assistantes guident les patients. « J'ai toujours une employée à l'accueil, une autre au secrétariat, une avec moi au fauteuil et enfin, la dernière jongle entre l'accueil, la stérilisation, la prise de photos, etc. »

35 % des personnes qu'il reçoit sont adultes. Rien d'étonnant, dans les cinq communes aux alentours, aucun praticien n'avait orienté son activité dans ce secteur. « Tant mieux pour moi, j'aime travailler avec eux car ils sont demandeurs. Ils savent à quoi s'attendre pour retrouver leur sourire. Ils ne sont donc choqués ni par le montant des devis, ni par la durée des traitements. L'adolescent n'a pas conscience de ce qu'on lui apporte et doit

souvent être remotivé, ce n'est pas la même approche, l'adolescent subit son traitement, l'adulte le demande. »

### LE TEMPLE DU SOURIRE

Pour satisfaire ses patients adultes, André doit répondre à leurs exigences. « Aujourd'hui, tous veulent des techniques esthétiques, invisibles, rapides et indolores. Il appartient aux orthodontistes de les démocratiser. Il faut bien comprendre que pour le moment il n'est pas dans l'intérêt des laboratoires de baisser leurs tarifs. Je pense que si nous multiplions les demandes, les industriels vont changer de stratégie. » Le Dr El Zoghbi n'hésite pas à rendre financièrement accessibles ses prestations. « Je fais une sélection de mes patients principalement sur la volonté et l'intérêt qu'ils ont à suivre le traitement. J'établis des devis très attractifs, environ 1000 € par semestre. » Notre praticien considère que certains confrères se positionnent exclusivement sur une « orthodontie distinctive » et n'acceptent de délivrer des soins que dans le cadre d'une approche thérapeutique globale ou, « font payer chers les désirs esthétiques de leurs patients avec des



*Une collection d'appareils dentaires permet d'appuyer la présentation des plans de traitement.*



« On est récompensé par un sourire, on est animé par un sourire. »  
La maxime d'Antoine de Saint-Exupéry résonne dans le cabinet.

avoir déjà échangé à ce sujet, notre praticien sait que des confrères ne partagent pas sa vision. Pour ces derniers, il est impossible d'envisager des soins d'alignement antérieur sans corriger une malocclusion sous jacente de classe 2. Autre stratégie pour émettre des devis attrayants : ne pas surdimensionner les traitements... « Je fais dans la mesure, cela me revient moins cher et par conséquent cela revient moins cher aux patients. Il est inutile d'aller acheter une baguette de pain en Rolls-Royce lorsqu'on peut y aller en vélo. Au final, le résultat est le même... »

### L'OREILLE TENDUE

Même s'il reçoit un grand nombre de patients, le Dr El Zoghbi ne néglige pas le temps passé avec eux. « Il faut être stratégique et présent à des moments clés. Pour les adultes, lors du premier rendez-vous, je consacre 15 minutes aux explications. Ils adorent nous écouter expliquer l'étiologie de leur malocclusion. » Cette rencontre se déroule toujours dans la salle de soins à l'étage « avec son am-

## « J'AIME TRAVAILLER AVEC LES ADULTES CAR ILS SONT DEMANDEURS. ILS SAVENT À QUOI S'ATTENDRE POUR RETROUVER LEUR SOURIRE. »

devis qui dépassent souvent les 6000 €...» Lui se démarque de cette approche et préfère élargir son éventail de propositions. « Bien entendu, je fais un diagnostic complet et je propose un plan de traitement idéal avec les meilleures techniques. Puis je demande : « Jusqu'où voulez-vous me suivre ? ». À la différence de certains, j'accepte et je comprends les personnes qui désirent seulement aligner leurs incisives. » Pour André, les orthodontistes doivent offrir des traitements globaux mais aussi palliatifs afin de rendre le sourire, au sens propre et figuré, à leurs patients. Peu importe si le montant des prestations est inférieur, « sur le long terme, avec de nombreux traitements adultes en cours, la rentabilité est probablement la même. Personnellement, bien que j'utilise les techniques comme Invisalign et WIN, je suis séduit par l'orthodontie linguale 2D, elle permet de maîtriser les coûts. Je travaille avec Forestadent, je trouve leurs produits d'une très grande qualité. ».

Le Dr El Zoghbi se dit fier de rendre ses soins accessibles au plus grand nombre en restant à l'écoute de la volonté de ses patients. Pour



Les patients sont guidés par une assistante dans leur hygiène dentaire, notamment les plus jeunes.

bianche plus intimiste et cocooning ». André établit un diagnostic et présente immédiatement son plan de traitement. Il illustre ses explications en montrant le type d'appareillage à porter. Dans une deuxième étape, la secrétaire médicale expose le devis et propose une date pour réaliser un bilan orthodontique complet. →

EN CHIFFRES

**650**

c'est le nombre de patients actifs

**20 minutes**

sépareront le cabinet de Paris avec le futur tramway

**60**

C'est le nombre minimum de patients reçus le mercredi

**400 000 €**

c'est le chiffre d'affaires en 2015 (progression en 2016)

**35 %**

c'est en pourcentage la patientèle adulte

**39**

c'était l'âge du Dr El Zoghbi lorsqu'il a ouvert son cabinet

**3**

c'est le nombre d'orthodontistes présents à Choisy-le-Roi

**26**

c'est en heure le temps hebdomadaire de travail du Dr El Zoghbi

**8**

c'est le nombre de semaines de congés annuels



Depuis qu'il a 10 ans, le Dr Zoghbi baigne dans l'univers de Tintin, aujourd'hui devenu la mascotte de son cabinet.

→ « Les patients sortent de chez moi en ayant toutes les informations, le type d'appareil, la durée du traitement, son coût, ses contraintes, etc. Qui a le temps aujourd'hui d'aller trois fois chez l'orthodontiste pour connaître son verdict ? Quel praticien peut se permettre de multiplier les « rendez-vous diagnostics » sans savoir si le devis sera au final accepté ? En lui donnant tous les éléments, il peut contacter directement sa mutuelle et prendre sa décision dans la foulée. Avec ce fonctionnement, si le patient revient pour effectuer son bilan, je sais qu'il a accepté le plan de traitement. »

Lors de ce deuxième rendez-vous, le Dr El Zoghbi effectue des empreintes avec des moulages en alginate. Toutefois, le cabinet a entamé sa conversion vers le numérique avec le scanner Trios de 3Shape. « C'est un puissant outil de marketing qui nous permettra de facilement gérer le stock des empreintes et de réduire nos délais de réception pour les appareils linguaux et les aligneurs Invisalign. »

**PARTIR EN AMÉRIQUE**

Que retenir de l'histoire de notre praticien du mois ? Aujourd'hui, il a réalisé son rêve et son entreprise affiche un développement exemplaire. Le cabinet ayant été dessiné pour

l'exercice de deux praticiens, un collaborateur va prochainement intégrer l'équipe afin d'alléger les journées et conserver l'absence d'attente pour un premier rendez-vous.

**« À LA DIFFÉRENCE DE CERTAINS, J'ACCEPTÉ ET JE COMPRENDS LES PATIENTS QUI DÉSIRENT SEULEMENT ALIGNER LEURS INCISIVES. »**

On ne peut que se réjouir pour le Dr El Zoghbi. Mais quel aurait été sa destinée s'il n'avait pas fait preuve de persévérance et de combativité ? « Je ne le sais pas moi-même... Désormais, avec la mise en place de l'internat qualifiant, le métier est encore moins accessible. Pour les dentistes qui souhaitent devenir ortho, je ne peux que conseiller de partir faire des formations à l'étranger, aux États-Unis ou au Canada, puis de revenir en France pour exercer. Il ne faut pas perdre son temps comme cela a été mon cas et attendre 12 ans sa spécialité. Personnellement, je prône l'ouverture. Pour réaliser son rêve, je ne trouve pas choquant de faire l'ensemble de ses études supérieures dans un pays de l'Union européenne puis de choisir son lieu d'implantation. C'est une preuve de motivation et le plus important est de rester passionné par son activité. » Comme Tintin. ■

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 :

<b>6 Février</b>	<b>Paris</b>	Atelier de perfectionnement
<b>30 Mars</b>	<b>Paris</b>	Certification
<b>4 Mai</b>	<b>Rennes</b>	Certification
<b>18 Septembre</b>	<b>Paris</b>	Certification
<b>1&amp;2 Décembre</b>	<b>Munich</b>	User Meeting

#### Renseignements & inscriptions :

Email : [seminaires@rmoeurope.com](mailto:seminaires@rmoeurope.com)

Dispositifs médicaux sur mesure, fabriqués par Orthocaps - Réservé aux professionnels - Non remboursé par les organismes d'assurance santé  
 - Merci de respecter les conditions d'utilisation présentes sur l'étiquette  
 - 13/01/2017



Distribué par



# Parlons sté

**Quand on parle de stérilisation, on fait ce que l'on désigne en français une « synecdoque restrictive », c'est-à-dire que l'on parle au final de : prédésinfection, lavage-séchage, conditionnement, stérilisation à proprement parler, traçabilité et stockage... Il convient, par obligation et pour prévenir les risques (pour soi, son équipe et ses patients), de ne pas faire de faux pas. Rappel des fondamentaux.**

Par Adélie Vasco

**C**ertes il est inutile de le rappeler, et cela ne concerne certainement pas les sérieux abonnés à Orthophile, mais tout orthodontiste est tenu de maîtriser parfaitement la stérilisation dans son cabinet. Sauf qu'à en croire les chiffres avancés par les industriels du domaine, tous les cabinets français sont encore loin d'être équipés comme il se doit... et très loin également de respecter les règles élémentaires d'hygiène et d'asepsie dans la chaîne de stérilisation. Aïe. Répétons-le donc ici : les procédures de stérilisation sont d'une importance capitale et un impératif catégorique dans nos cabinets. Ne pas s'en préoccuper revient *in fine* à traiter sa patientèle avec un instrument potentiellement contaminé et cela

représente, ni plus ni moins, une faute professionnelle aux conséquences dangereuses et pénalisables. Ça, c'est pour le « bâton ». Question « carotte », se préoccuper de l'hygiène et de l'asepsie donne une excellente image de son cabinet auprès des patients et assure un bouche-à-oreille porteur et favorable... et pousse également à penser au mieux l'ergonomie et l'organisation du cabinet dans une saine démarche qualité. La disposition à proximité de tous les dispositifs nécessaires avant le traitement (afin de limiter le temps perdu en dehors de la zone du fauteuil), un plan de traitement parfaitement défini, des séances longues, des protocoles cliniques, des bacs et cassettes... sont autant de facteurs qui associent hygiène, ergonomie et rentabilité ! Rappel des fondamentaux.

## LA FORCE DE LA ROUTINE

Il est reconnu par expérience que l'on fait mal ce qui ne nous intéresse pas... la sté en fait partie. Une excellente raison, si ça n'est pas encore le cas, pour recruter une assistante !



© istockphoto

## Démontage et prédésinfection

D'abord, démonter. Tout dispositif constitué de pièces démontables doit être désassemblé conformément aux préconisations du fabricant si l'on tient à le conserver longtemps ! Après cet éventuel démontage du dispositif, une stérilisation optimale impose une prédésinfection de tous les instruments après chaque patient. On chausse ses gants (résistants non stériles), une blouse de protection (bien fermée, sinon elle est inutile !) et un masque pour se protéger des hypothétiques projections, pour éviter les projections intra-oculaires, les plus scrupuleux utiliseront des lunettes. Et c'est parti pour la prédésinfection. C'est le premier traitement à effectuer systématiquement sur les instruments souillés par les matières organiques (sang, salive...) et

micro-organismes. Cette séquence réduira la population microbienne initiale, protégera le personnel lors des manipulations d'instruments, évitera la contamination de l'environnement, le séchage des souillures, et facilitera ensuite le déroulement des étapes ultérieures de nettoyage. Bien évidemment, cette étape de prédésinfection ne dispense nullement de procéder aux étapes suivantes (nettoyage, désinfection ou stérilisation). La prédésinfection consiste (généralement) en une immersion de tous les instruments utilisés dans une solution détergente-désinfectante. Le bac pour l'immersion doit être suffisamment grand et muni d'un couvercle. Il convient de bien respecter le temps de trempage et la fréquence de renouvellement du bain d'immersion préconisés par le fabricant →

*Confier la stérilisation à une assistante spécialement dédiée la responsabilise dans sa mission. Cela témoigne du soin que vous prenez à assurer sa sécurité et celle des patients... et contribue à créer un environnement sain, professionnel et agréable.*

## UNE OBLIGATION DE RÉSULTAT

C'est l'Ordre qui le dit : tout cabinet doit obligatoirement disposer d'un stérilisateur performant régulièrement contrôlé et entretenu. Il y a une obligation de résultat en matière de stérilisation. Le stérilisateur doit faire l'objet d'un contrat de maintenance avec le fournisseur. Il est conseillé de prévoir un contrat de remplacement dans les 24 heures en cas de panne.

→ (et de le changer au moins tous les jours !).

Cette étape ne vise pas un seuil de propreté : il s'agit d'une simple séquence préliminaire (elle a pour objectif d'être bactéricide, fongicide et éventuellement virucide). L'utilisation d'un laveur-désinfecteur permet d'éviter la prédésinfection par trempage, si et seulement si la prise en charge est faite sans délai, immédiatement après l'utilisation des instruments. Après la décontamination, qui aura permis d'enlever la majorité des micro-organismes, les instruments alors pré-désinfectés, sont rincés abondamment à l'eau courante (sans lésiner sur le rinçage !).

### Et on nettoie !

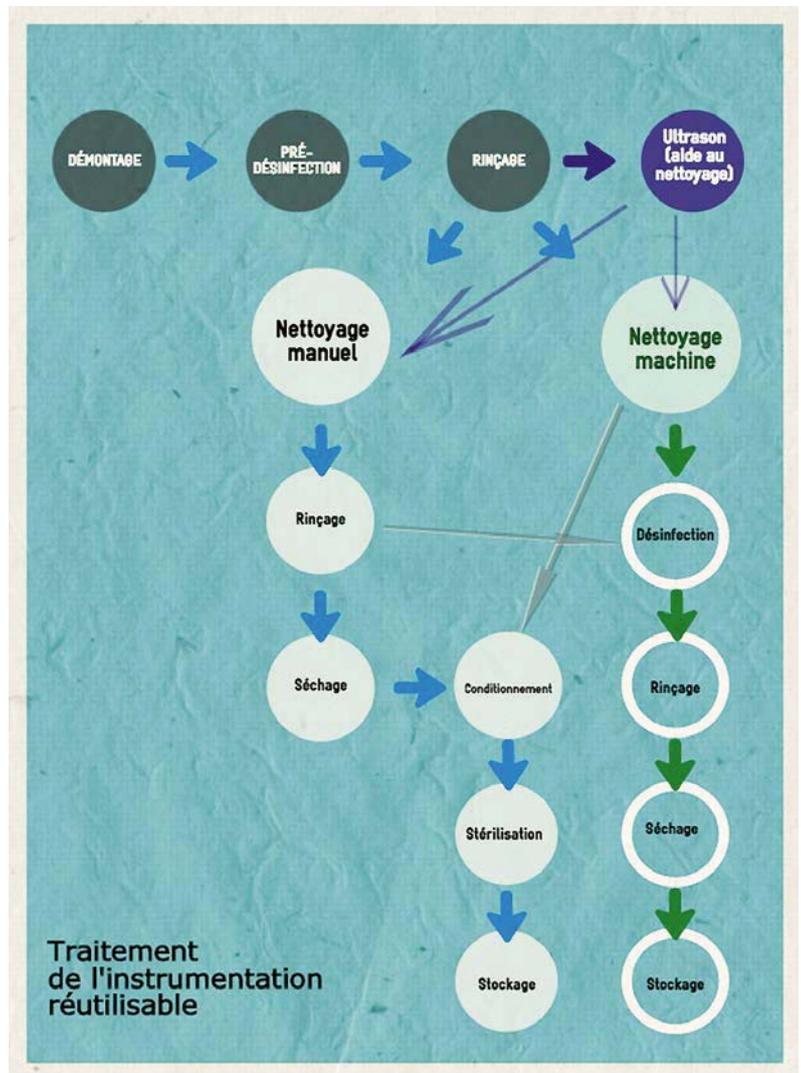
Le nettoyage peut être manuel ou en machine et précédé (ou non) d'un passage aux ultrasons. Certains appareils (les laveurs-désinfecteurs) permettent en un seul cycle de nettoyer, de désinfecter et de sécher la plupart des instruments acceptant ce traitement machine (attention, pas tous : ils doivent être identifiés par un symbole gravé sur le corps de l'instrument). Les laveurs-désinfecteurs sont des dispositifs médicaux soumis à une réglementation stricte. Ils seront raccordés à une imprimante (ou un logiciel de traçabilité) pour garantir ainsi la traçabilité du cycle.

Ces instruments seront alors nettoyés, désinfectés thermiquement et séchés. Les matériels qui doivent être stérilisés doivent préalablement être soumis à un séchage soigneux (à l'aide de support en non tissé propre à usage unique ou d'une machine à sécher ou encore par l'air comprimé filtré).

*Un affichage clair des protocoles et des procédures permet de garder en tête les bonnes pratiques en permanence.*

### PENSEZ-Y

Il est nécessaire de nettoyer un instrument neuf avant de procéder à sa première stérilisation ou à sa première désinfection.



### Conditionner

Le conditionnement ne concerne que des dispositifs parfaitement propres et secs et doit limiter tout apport de micro-organismes. Les conditionnements réutilisables comprennent des plateaux ou conteneurs en aluminium (anodisé) ou acier inoxydable qui sont étanches et munis de filtres ou de soupapes. Les conditionnements à usage unique sont constitués de sachets et gaines de stérilisation en papier ou papier et plastique. Ils doivent être disposés correctement sur les

clayettes du stérilisateur, sur la tranche, papier contre papier, plastique contre plastique, sans toucher les parois du stérilisateur (et il ne s'agit pas d'optimiser l'espace : pas trop serrés entre eux). Pour qu'un objet stérilisé dans un autoclave conserve son état stérile, il doit être emballé préalablement à la stérilisation.

### La stérilisation à proprement parler

La procédure de stérilisation nécessite, pour être efficace, des opérations préliminaires qui

sont le démontage, la prédésinfection, le rinçage, le nettoyage (manuel ou machine, ultrasons ou pas) et le conditionnement. Une fois ces étapes passées les instruments sont fin prêts pour l'étape de la stérilisation. L'autoclave entre en scène pour détruire de manière irréversible bactéries et virus à la surface du dispositif. Il est conseillé l'utilisation d'un stérilisateur à vapeur d'eau pouvant réaliser le vide, le séchage, ainsi que la traçabilité des cycles de stérilisation. Ce type de stérilisateur de « classe B » doit permettre une exposition de 134° à la chaleur humide pendant 18 minutes. Pour vérifier qu'un cycle de stérilisation s'est effectué dans des conditions de température et de

d'assumer financièrement, mais psychologiquement les dégâts peuvent être grands pour le praticien. Quand il sait apporter la preuve du respect des bonnes pratiques (date de la stérilisation, nom du patient, numéro de kit lié au soin...), c'est déjà un soulagement. La traçabilité en stérilisation est le moyen de s'assurer, de vérifier, de prouver la stérilité d'un dispositif médical, c'est-à-dire exempté de tout micro-organisme susceptible de transmettre une infection. Pour cela, il faudra utiliser des procédures définies assurant l'efficacité de chaque étape de stérilisation. Par ailleurs, en cas de litige avec un patient ces contrôles permettront de prouver la qualité d'innocuité des dispositifs utilisés...

## ONE SHOT

Une solution pour éviter les règles contraignantes de la chaîne d'asepsie ? Le jetable. Les professions médicales privilégient de plus en plus les instruments et articles à usage unique.

le lien entre le dispositif médical et le patient. Celle-ci ne pourra être mise en place qu'après marquage des dispositifs médicaux et informatisation du circuit. L'étiquetage des dispositifs, la constitution d'un dossier de traçabilité et l'archivage de tous les cycles quotidiens accompagnés de leurs tests effectués en routine sont nécessaires pour assurer la traçabilité.

### ***Les procédures de stérilisation sont d'une importance capitale et un impératif catégorique dans nos cabinets.***

pression conformes aux besoins, on utilise les indicateurs dédiés. Le stérilisateur enregistre les paramètres complets de chacun de ses cycles dans son journal et permet d'imprimer des codes-barres à coller sur chaque sachet après la stérilisation. Ces étiquettes indiquent également la date limite d'utilisation. Le code-barres de chaque sachet ainsi référencé est ensuite scanné et enregistré sur la fiche du patient après chaque soin, assurant une traçabilité professionnelle. Cette étape procure une totale sérénité à la fois à la patientèle et surtout au praticien. On estime que tous les 20 ans un praticien fait face à une plainte en justice de la part d'un patient. C'est peu et concrètement ce sont les assurances qui se chargent

### **La traçabilité en question**

La traçabilité de cette stérilisation doit être assurée (article L. 5212-1 du Code de la santé publique) par l'utilisation d'un registre spécial. Pour chaque cycle de stérilisation, une étiquette de traçabilité est créée à la date du jour avec un numéro de lot qui correspond au numéro du cycle de stérilisation de l'autoclave. Tous les sachets d'instruments stérilisés dans ce cycle sont étiquetés selon cette référence. Ces étiquettes seront ensuite décollées des sachets lors de leur utilisation et scannées dans le dossier du patient concerné. Attention à la terminologie : la traçabilité du processus est à différencier de la traçabilité des dispositifs médicaux qui fait

### **Stockage**

Les emballages contenant les dispositifs stérilisés seront stockés dans un endroit sec, dans une pièce indépendante ou, configuration des petits locaux oblige, dans une armoire fermée ou dans des tiroirs. Les dates de stérilisation (et date limite d'utilisation) seront indiquées sur l'emballage. ■

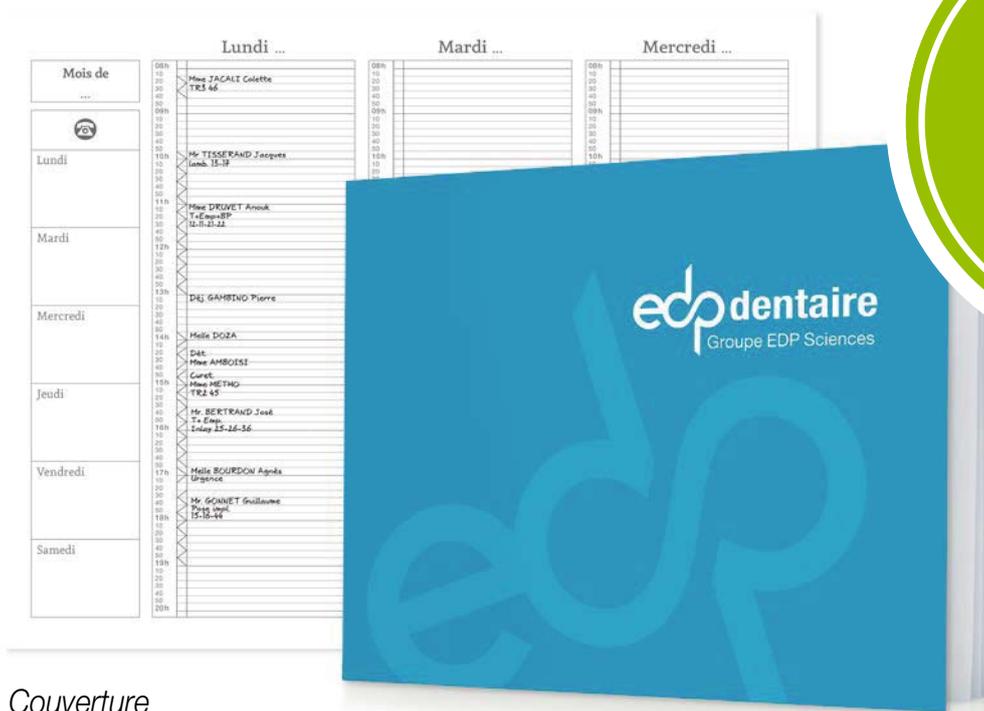
### **POUR EN SAVOIR PLUS**

- ✓ ANAES-ADF Référentiel d'autoévaluation des pratiques en odontologie. Stérilisation des dispositifs médicaux : la conduite des cycles de stérilisation.
- ✓ [nosobase.chu-lyon.fr/recommandations/anaes/2004\\_desinfection\\_ANAES.pdf](http://nosobase.chu-lyon.fr/recommandations/anaes/2004_desinfection_ANAES.pdf)
- ✓ [http://social-sante.gouv.fr/IMG/pdf/Guide\\_de\\_prevention\\_des\\_infections\\_liees\\_aux\\_soins\\_en\\_chirurgie\\_dentaire\\_et\\_en\\_stomatologie.pdf](http://social-sante.gouv.fr/IMG/pdf/Guide_de_prevention_des_infections_liees_aux_soins_en_chirurgie_dentaire_et_en_stomatologie.pdf)

# 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.



Couverture  
et page intérieure

**25€**  
**SEULEMENT**  
inclus :  
le questionnaire  
médical

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

Commandez dès aujourd'hui en ligne sur  
[www.librairie-garanciere.com](http://www.librairie-garanciere.com)

# Détecter les (mauvais) candidats dès l'entretien

**D'après un sondage mené auprès de recruteurs, plus du tiers savent dès les cinq premières minutes d'entretien si un candidat correspond au poste à pourvoir... Pour passer à plus de 70 % au bout de 15 minutes. Comme eux, sachez détecter ces signes qui ne trompent pas.**

Par Guylaine Masini

Un entretien d'embauche ressemble de près à un premier rendez-vous très attendu qui peut basculer du statut de possibilité pleine de promesses (celles d'un cabinet mieux organisé, de journées sereines...) à celui de fiasco en quelques minutes à peine. Certains comportements rédhitoires, essentiellement dans le langage corporel des candidats sont à reconnaître pour ne pas aller plus loin dans le processus de recrutement. Les expressions du visage, la position face au recruteur, l'attitude générale peuvent en révéler plus sur les candidats que tous les mots rassurants qui sortent de leur bouche. « Réussir l'entretien d'embauche ne dépend pas seulement des réponses aux questions de votre interlocuteur »,

explique Rosemary Haefner, Vice-Présidente des Ressources Humaines chez CareerBuilder. « Cela dépend aussi de ce que votre langage corporel lui apprend sur vous. Les employeurs sont à l'affût de ces indices non-verbaux qui révèlent le niveau de professionnalisme du candidat ainsi que son adéquation avec le poste. »

Voici les dix attitudes à repérer et qui doivent nous alerter :

## Le manque de contact visuel

« Quand les yeux disent une chose et la langue une autre, un homme expérimenté se base sur le langage des premiers », affirme Ralph Waldo Emerson. Le manque de contact visuel inquiète. De nombreuses et anciennes études ont, par exemple, montré que le manque de contact visuel chez les jeunes



© shironosov/istockphoto

Attention à l'impression que vous fait la personne dès le premier contact... c'est aussi l'impression qu'elle fera à vos patients.

enfants peut être un signe précurseur d'autisme. Se regarder reste donc primordial pour établir une connexion sociale et pour engager la confiance de son interlocuteur. Alan Johnston, psychologue de son état, explique dans le magazine *Scientific American* : « Le regard fait comprendre que vous êtes un objet d'intérêt, et l'intérêt est lié à l'attention. Plus les gens sont convaincus d'être coopératifs et chaleureux, et plus ils aiment maintenir un contact visuel ». Le peu d'échanges visuels dans ce moment particulier de l'entretien d'embauche, disons de séduction professionnelle réciproque, signe un manque d'attention, de politesse, de la timidité au mieux, au pire de l'hypocrisie ou de la soumission. De même, un regard fixe trop prolongé est également inquiétant car dérangeant... →

## NOTE

90 % de notre communication passe par nos gestes, nos attitudes, l'intonation de notre voix, les micro-expressions de notre visage, les couleurs que nous portons, les odeurs que nous émettons... soyons-y attentifs !

→ Pensons aussi à ce que vont ressentir les patients en face de cette personne...

### Une mauvaise position

La manière de se tenir assis est peut-être le comportement le plus révélateur pour un professionnel des ressources humaines. Les positions courbées, de travers, avachies ou sur le bord de la chaise traduisent toutes une attitude désinvolte... si, lors des premières minutes de l'entretien, une personne se laisse aller à ne pas maîtriser sa posture, qu'imaginer pour la suite de la relation ? En entretien, l'espace réservé au candidat se limite strictement à la chaise sur laquelle il est assis. Prendre ses aises sur le bureau du praticien a tout pour alerter et rebuter. Même les coudes n'y

### L'absence de sourire

La candidate postule pour travailler dans un cabinet dentaire, ne pas sourire serait un comble ! Une mine renfrognée ou trop inexpressive indique par le langage non-verbal une forme de fermeture à l'autre, cela n'invite ni au dialogue ni à nouer une relation avec la personne et lui donne un air définitivement antipathique. Un sourire permanent, figé, doit aussi alerter (il mettra mal à l'aise !) et éveiller des doutes quant à la sincérité de celui-ci.

### La poignée de main

Si une poignée de main « molle » trahit le manque d'assurance, cette recommandation, connue de tous les candidats à un entretien d'embauche fait que, bien souvent, ces derniers broient la main de leur interlocuteur ! Si la

## La candidate postule pour travailler dans un cabinet dentaire, ne pas sourire serait un comble !

ont pas leur place. Être à l'aise oui, prendre ses aises et empiéter sur l'espace personnel de son interlocuteur, non. La personne est envahissante et certainement un peu trop sûre d'elle. Les bras croisés sur sa poitrine sont une position manifestement défensive. C'est un signe de repli et de protection. Une personne ainsi recroquevillée n'est pas ouverte à la discussion. Or, un entretien d'embauche, c'est avant tout un échange ! Orienter la partie supérieure du corps vers la porte indique que le candidat préférerait sans doute être ailleurs qu'avec vous et s'enfuir en courant. S'adosser ou s'affaler marque un signe de manque d'intérêt et d'ennui : il convient pour le postulant de se tenir bien droit, d'être calé au fond de sa chaise, bien en face de son interlocuteur.

main est littéralement broyée sous la puissance de l'autre, cela affirme que le candidat veut montrer son assurance, et même une certaine dominance... ou que, réellement enthousiaste de vous voir, en fait trop. La poignée de main « du bout des doigts » quant à elle représente une barrière érigée par le candidat, consciente ou non. La personne qui s'empresse de retirer sa main alors que vous venez de la saisir marque son hostilité, sa peur, voire son mépris ou dégoût, rien que ça. Elle ne souhaite pas être intégrée au groupe auquel vous appartenez, mauvais départ pour une collaboration future !

### Le fait de gigoter ou de jouer avec un objet

Souvent, il arrive aux personnes stressées de tenter de passer leur nervosité sur leurs pieds. Les

## LES DÉTAILS QUI TUENT...

- une odeur pugnace de cigarette
- un parfum trop prononcé
- une feuille de salade entre les dents
- des vêtements maculés
- une sonnerie de mobile intempestive
- des cheveux sales
- un chewing-gum...

mouvements de jambes, les balancements saccadés, même discrets, restent perceptibles... et doivent nous alerter. Croiser les jambes et gigoter les pieds est une forme de distraction qui montre que le candidat n'est pas à l'aise. La bonne attitude du candidat : des pieds posés calmement sur le sol sans gigotements intempestifs. Ces gestes parasites comme ceux d'auto-contact (se gratter, se toucher les cheveux, le nez...) ne sont pas faits consciemment, ils sont simplement la manifestation d'une nervosité... ou d'une impatience. De la même façon, agiter un stylo, faire tourner ses lunettes, triturer un morceau de papier est un signe fort de stress intérieur et un moyen d'évacuer le stress. Les mains posées du candidat doivent tenir en place, à plat sur la table, ou superposées l'une sur l'autre...

*La poignée de main peut être révélatrice de la personnalité et des intentions du candidat. C'est un signe qui trompe rarement.*

### Avant la lune de miel

D'une façon générale, en entretien d'embauche, la personne qui se présente devant vous est (du moins dans son apparence !) ce qu'elle a de mieux à offrir, tout comme lors d'un premier rendez-vous. Les détails qui vous crispent ou attirent votre attention seront ceux qui vous rendront le candidat insupportable après quelques années de travail en commun, d'où l'importance d'être attentif... et sélectif ! ■



© shapecharge / istock

Nouveau

## BioBiteCorrector® MS

Le moyen le plus simple et efficace pour une occlusion de classe I

Le BioBiteCorrector® MS est un appareil intermaxillaire rigide de Classe I très proche du fonctionnement d'un appareil de Herbst.

- **Bielle télescopique**  
Permet une ouverture large de la bouche
- **Facilité d'utilisation**  
Entièrement pré-assemblé et prêt à être installé
- **Titane biocompatible**
- **Les bagues et les tubes ne sont pas nécessaires**  
Attaché sur l'arc, le BBC peut être utilisé sur tout appareil multibracket
- **La rotule** de l'élément de connexion permet des mouvements latéraux de la mandibule et une ouverture de la bouche suffisante, ce qui améliore le confort des patients.

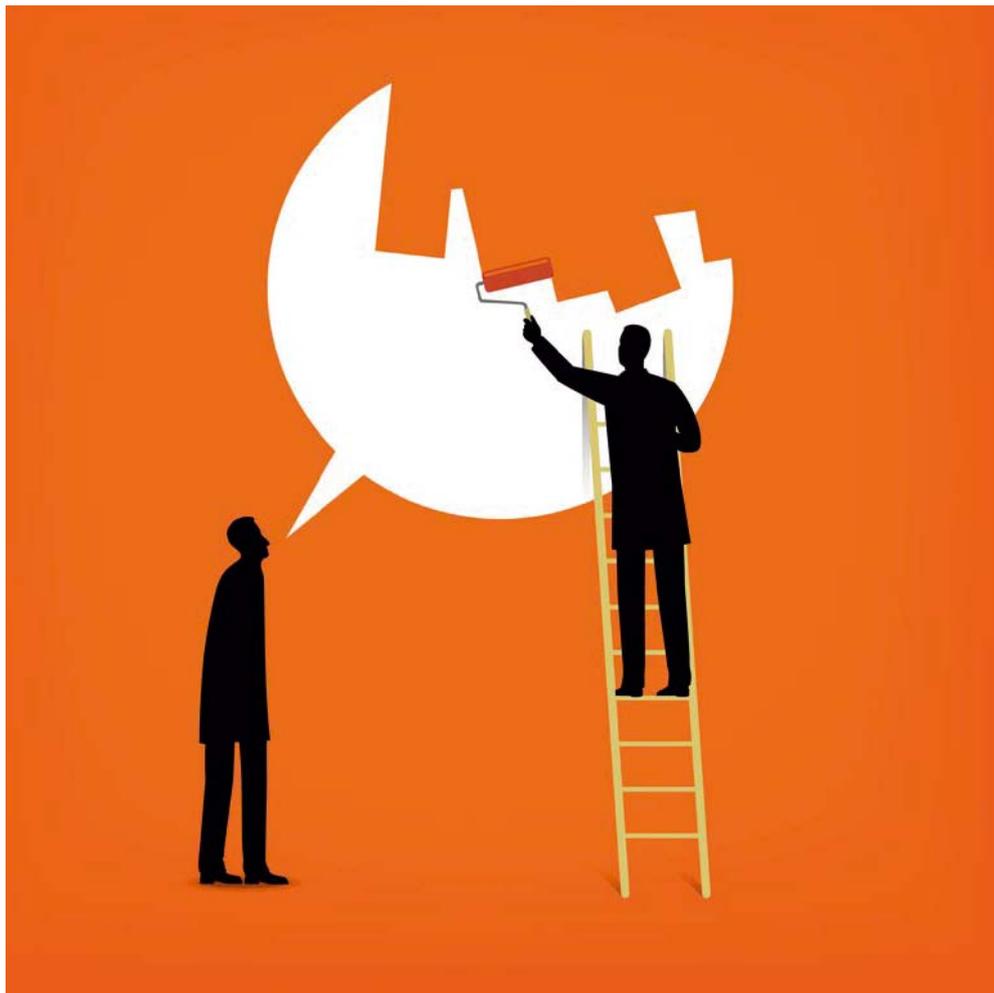


### Nouvel élément de connexion :

**Fixation sur les arcs par vissage** facilitée par une fente latérale et une vis pré-montée. La vis se referme sur l'arc, le bloquant dans la gorge verticale.

Pour plus d'information, contacter votre représentant DENTSPLY SIRONA ORTHODONTICS.

BioBiteCorrector® est un dispositif médical de classe IIa pour soins dentaires réservé aux professionnels de santé. Organisme certificateur: MDC Medical Device Certification GmbH. Fabriqué par Triron Titanium GmbH. Lisez attentivement les instructions figurant dans la notice (ou sur l'étiquetage) avant toute utilisation - non remboursé par la Sécurité Sociale.



**Arnaud DIMEGLIO**

*Avocat*

*Mention de spécialité :  
droit de la propriété intellectuelle,  
droit des nouvelles technologies,  
droit de l'informatique  
et de la communication.  
avocat@arnaud-dimeglio.com  
<http://dimeglio-avocat.com/>*

© dane\_mark/istockphoto

# Comment protéger sa réputation sur Internet ?

**De nos jours, la réputation d'un praticien n'est plus limitée au bouche à oreille des habitants de sa commune, elle s'étale également sur la toile et ne connaît de fait plus de frontière. Il est dès lors essentiel de veiller à sa bonne e-réputation...**

Par Arnaud DIMEGLIO

**C**omme le disait Léonard de Vinci, « rien n'est plus à craindre qu'une réputation entachée ». Cette affirmation est d'autant plus vraie aujourd'hui avec Internet et les moteurs de recherche comme Google. Il suffit de saisir dans le fameux moteur le nom d'un particulier ou d'un professionnel pour tout savoir de lui. N'importe qui peut écrire n'importe quoi, sur n'importe qui, de n'importe où, n'importe quand. Peu importe si c'est vrai ou faux, beau ou laid, diffamatoire ou élogieux. Le moteur, avec son robot, collecte les données qui vous concernent et les diffuse dans votre page de résultat. C'est ainsi que des horreurs peuvent paraître dans la liste de résultat. Et votre réputation peut être entachée aux yeux de tous.

### Comment faire pour supprimer des contenus dénigrants ?

Vous pouvez certes recourir à des techniciens qui essayeront, en créant du contenu, de noyer le poisson, mais ces techniques peuvent s'avérer insuffisantes, et le poisson remonter à la surface...

Si l'auteur du contenu n'est pas anonyme, le mieux est de lui adresser une gentille lettre de mise en demeure en lui expliquant le préjudice subi et ce qu'il encourt. S'il refuse de supprimer le contenu litigieux, il est alors possible d'agir en justice.

Si la personne est anonyme, on peut faire une requête en identification auprès de l'hébergeur. Il communiquera alors des données d'identification, si ce n'est parfois directement l'identité de l'auteur du contenu. Enfin, il est également possible d'agir

directement à l'encontre de l'hébergeur, ou du moteur qui référence le contenu litigieux. Il existe ainsi toute sorte de stratégie à étudier avec son avocat avant de lancer la procédure.

### Comment faire pour identifier les auteurs anonymes ?

Les auteurs de messages dénigrants se cachent souvent derrière leur anonymat. Ils peuvent néanmoins être identifiés grâce aux données qu'ils utilisent sur Internet, et notamment leur adresse IP qu'ils laissent comme trace dans l'ordinateur de l'hébergeur. Les fournisseurs d'hébergement sont tenus de détenir et communiquer sur requête les données qui permettent d'identifier les auteurs des messages. On peut ainsi déposer une requête auprès du Président du tribunal pour autoriser l'hébergeur à nous communiquer ces données. Une fois ces données communiquées, on pourra connaître directement l'auteur du message ou obtenir des données, comme l'adresse IP, lesquelles permettent de détecter notamment le fournisseur d'accès. Ce dernier étant également tenu de détenir et conserver les données de son abonné, il est possible de faire une requête auprès de ce dernier. Et ainsi, de fil en aiguille, de trouver l'identité de l'auteur du contenu dénigrant.

### De quels droits dispose-t-on pour protéger sa réputation ?

Il existe toute une flopée de textes qui permettent de se protéger : diffamation et injure sont sanctionnées par la loi de 1881 relative à la liberté de la presse. Il se peut que l'atteinte à la réputation soit constitutive d'un dénigrement, faute qui peut →

## Librairie Garancière

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

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



*Une équipe à votre écoute*



*Une librairie en ligne*

→ par exemple être commise par un concurrent, et engager sa responsabilité civile (article 1240 du code civil). L'atteinte à la réputation peut également être constitutive d'une atteinte à la présomption d'innocence, à la vie privée, ou encore au droit à l'image.

La loi « informatique et liberté » de 1978 permet quant à elle de s'opposer au traitement automatisé de ses données personnelles. Et l'on sait qu'un traitement sur Internet est « automatisé ». Outre le droit de s'opposer au traitement de ses données, cette loi procure d'autres droits, comme le droit d'être informé du traitement de ses données, de demander la suppression de ses données, etc. Peuvent également être invoquées les infractions du code pénal : dénonciation calomnieuse, atteinte à la vie privée, usurpation d'identité, menace, harcèlement, etc. Autant de droits qui peuvent servir à obtenir la suppression d'un contenu.

### « Arracheur de dents » injure ou diffamation ?

L'injure est définie comme toute expression outrageante, termes de mépris ou invective qui ne renferment l'imputation d'aucun fait (art. 29 de la loi de 1881). Ont par exemple été qualifiés d'injure les noms d'oiseau suivants : « racailles, crétin chicaneur, sous-fifre », etc.

Un praticien qui se ferait traiter « d'arracheur de dents » pourrait aisément s'estimer injurié. La diffamation est définie comme toute allégation ou imputation d'un fait qui porte atteinte à l'honneur ou à la considération de la personne auquel le fait est imputé.

Dans le cas de la diffamation, à la différence de l'injure, il existe

un fait qui porte atteinte à l'honneur et à la considération de la personne. Ce fait peut faire l'objet d'une preuve, alors que dans l'injure, il n'y a aucun fait.

La diffamation est la principale infraction de presse commise sur Internet. Non seulement les personnes physiques, mais aussi les personnes morales peuvent faire l'objet d'une diffamation. En

le moteur de recherche. Il existe néanmoins une limite à ce droit au déréférencement. Selon l'arrêt de la Cour de justice de l'Union européenne « Costeja » du 13 mai 2014, ce droit ne s'applique pas lorsque la personne joue un rôle particulier dans la vie publique, et qu'il existe un intérêt prépondérant du public à avoir accès à l'information.

***Dans le cas de la diffamation, à la différence de l'injure, il existe un fait qui porte atteinte à l'honneur et à la considération de la personne. Ce fait peut faire l'objet d'une preuve, alors que dans l'injure, il n'y a aucun fait...***

pratique, des sociétés commerciales sont parfois diffamées sur Internet par des consommateurs ou des salariés mécontents.

La publication de cette allégation ou de cette imputation est punissable, même si elle est faite sous forme dubitative ou si elle vise une personne non explicitement nommée, mais dont l'identification est rendue possible par les termes employés. Il pourrait s'agir par exemple d'allégations mensongères liées au coût des prestations réalisées par le praticien.

### Qu'est-ce que le droit à l'oubli ?

Le droit à l'oubli dérive du droit de s'opposer au traitement numérisé de ses données personnelles. Il est notamment utilisé pour demander aux moteurs de recherche comme Google de déréférencer un contenu qui renvoie vers une condamnation judiciaire. Si cette condamnation est ancienne, elle n'est plus pertinente, d'actualité. Il n'est donc pas nécessaire qu'elle reste indexée dans

### Peut-on demander à Google de supprimer un contenu ?

Le moteur propose des formulaires pour demander la suppression de contenu. Il suffit de les remplir et d'attendre la réponse de Google. Si la réponse est négative, le mieux est de consulter un avocat spécialiste. Il pourra alors vous conseiller ou non de faire une requête ou une action contre le moteur de recherche. Cette action peut déboucher sur un accord avec le moteur, et à défaut, ce dernier peut être condamné par le tribunal à supprimer le contenu litigieux.

Même si le moteur de recherche est basé aux États-Unis, il dispose d'une filiale en France, et les lois françaises lui sont applicables. Les juridictions françaises sont donc compétentes pour trancher ce genre de litige, et des décisions ont déjà condamné le fameux moteur à déréférencer ou supprimer tel contenu de son index ou de ses différents services. ■

# dynamique<sup>®</sup>*m*

Le bracket autoligaturant.



*|| For a dynamic smile.*

*Le bracket autoligaturant **dynamique<sup>®</sup> m** est fiable et facile à manipuler. Sa faible hauteur en fait un bracket agréable à porter pour le patient.*



**Base de bracket conçue pour épouser l'anatomie dentaire.**

*Excellent maintien sur la dent.*

**Clip en acier inoxydable éprouvé.**

*Longévité éprouvée. Ouverture et fermeture faciles*

**Glissière munie d'un clip de fermeture solide.**

*Sécurité pendant toute la durée du traitement*



dynamique<sup>®</sup>*m*

Dispositifs Médicaux réglementés pour soins dentaires réservés aux professionnels de santé. Marquage CE 0483 – Classes I, II a. Organisme certificateur : mdc GmbH, Allemagne.

Lire attentivement les instructions d'utilisation dans la notice ou sur l'étiquette avant toute utilisation.

Dispositif non remboursé par les organismes d'assurance santé.

**D**  
**DENTAURUM**  
**FRANCE**

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

# Arrêter de râler pour générer du changement

Les Français seraient davantage râleurs que les autres nationalités. Eh oui... devant les Italiens ou les Américains, ce sont bien les Français qui râleraient le plus si l'on en croit les conclusions d'un sondage Opinion Way réalisé pour la Maaf. Est-ce une raison pour s'adonner à cette habitude cocardière? Pistes pour voir les «râleries» d'un autre œil.



**S**oucis administratifs, fiscaux, transports, coût de la vie, bugs informatiques, pannes, patients, Sécu, mutuelles, météo, politiques, incivilités, conjoints et enfants... les irritations quotidiennes et donc les raisons de râler ne manquent pas. En moyenne, une personne râle entre 15 et 30 fois par jour ! Selon l'étude Opinion Way pour la Maaf et Métro, nous sommes plus de 93 % à reconnaître râler souvent, voire très souvent. La justification de nos râleries la plus fréquemment citée serait « ne pas se faire marcher dessus » avec en avantage collatéral le fait qu'exprimer son

mécontentement détendrait le râleur. Sauf qu'une journée passée à râler a tendance à nous donner le sentiment d'avoir gâché notre journée et que « tout le monde » s'est ligué contre nous pour nous faire passer un mauvais moment. Quand nous râlon, nous avons la plupart du temps d'excellentes raisons de le faire : en général, nous ronchonons car nous avons un besoin qui n'est pas satisfait et ce besoin est suffisamment important pour générer une frustration (qui éveillera en nous de la colère ou de l'agacement... et le déclenchement de la plainte...). Bien que notre besoin non satisfait soit bien réel et souvent

justifié, nous adoptons en râlant une stratégie pour l'apaiser qui porte rarement ses fruits.

## La râlerie comme lien social

Râler à propos du temps qu'il fait (trop chaud, trop froid, trop de pluie, pas assez...), des trains qui arrivent en retard et des menus tracassés quotidiens, entonner en chœur le refrain du « c'était mieux avant », permet de trouver des sujets de conversations consensuels avec nos prochains. Il faut donc, pour qui tenterait l'expérience de bannir la râlerie de son quotidien, s'attendre à certains blancs dans les conversations... et à certaines

Par Guylaine Masini



©Siphography / istockphoto

Arrêter de râler  
c'est reprendre sa vie  
en main et laisser passer  
les frustrations comme  
un nuage.

conversations moins superficielles. Quand nous ne râlon plus, il y a plus de blancs dans nos conversations. Pourquoi ne pas combler ce vide en célébrant les bonnes choses qui nous arrivent pendant la journée, il y en a forcément. Souvent, les gens s'en empêchent car ils se demandent ce que les autres vont penser. Pourtant, personne ne se demande ce que nos collègues vont penser si nous arrivons en râlant au cabinet dès le matin. Quand nous arrêtons de râler, nous nous rendons compte que notre vie peut être complètement différente.

### Commencer par apprendre à dire non

Lorsqu'on se plaint on part du postulat que c'est notre interlocuteur, les autres, ou le monde en général, qui sont responsables de notre mécontentement. Pratique, cela nous évite de prendre nos responsabilités, notre histoire en main et c'est est un excellent moyen de ne pas devenir adulte. Première astuce pour mettre un terme à ce type de plainte, il s'agit de commencer par apprendre à dire non : bien souvent quand on se plaint, c'est que l'on a accepté de faire des choses alors que l'on n'en avait pas envie (ou pour lesquelles on n'avait pas vraiment la compétence). Et se rappeler sans cesse que dire oui quand je pense non, c'est se dire non à soi-même...

### L'effet provoqué quand c'est l'autre qui râle

Il existe trois critères pour reconnaître une râlerie (la sienne ou celle des autres : vous remarquerez que les choses sont toujours plus faciles à identifier chez l'autre que chez soi). →

## CONTRE-PIED

### RÂLER C'EST BON POUR LA SANTÉ !

**Une étude menée par des chercheurs en psychologie de l'Université d'Iéna sur 6 000 volontaires allemands, démontre que les personnes qui tentent de réprimer leur colère et leur énervement ont en général un rythme cardiaque et un pouls plus élevés que ceux qui se lâchent. En conséquence, les personnes dont le cœur bat plus vite souffrent davantage « d'hypertension ou d'ennuis ».**

Râler ouvertement serait une excellente activité pour la santé selon une étude de l'université d'Iéna (Allemagne) qui a abouti à cette étonnante conclusion : les personnes qui expriment leur mauvaise humeur auraient une plus longue espérance de vie (« *The Costs of Repression : A Meta-Analysis on the Relation Between Repressive Coping and Somatic Diseases* », *Journal of Health Psychology*, 2012). Alors, pour combattre l'hypertension et épargner les maladies cardiaques, une solution préconisée : faire ouvertement la gueule. En France, le psychiatre Michel Lejoyeux en est lui aussi arrivé aux mêmes conclusions : « *Exprimer sa mauvaise humeur permettrait de vivre plus longtemps. Celui qui fait ressortir sa colère et son ressentiment entre dans une logique de possibilité de changement, car râler c'est demander un changement* », a-t-il déclaré au Parisien. Le docteur Lejoyeux pondère toutefois : il ne s'agit pas de se lâcher à tout-va. « *Il ne faut pas être de mauvaise humeur n'importe comment. Il faut râler de temps en temps en s'adressant à la bonne personne. Pas plus.* » Barbara Held, professeur de psychologie au collège américain de Bowdoin, a publié un manifeste revendiquant le droit de pleurer : *Stop Smiling, Start Kvetching* (« *Arrêtez de sourire et plaignez-vous !* »). Elle a décidé de prendre la plume pour tâcher de déculpabiliser tous les anxieux qui ont besoin de s'attarder sur ce qui pêche et qui n'osent pas le faire. Barbara Held ne part pas pour autant en croisade contre l'optimisme. Elle se contente de mentionner la possibilité d'une autre voie vers le bonheur...

→ Imaginez qu'une assistante s'adresse à son interlocuteur avec un ton acrimonieux, en essayant de le mettre (ou autrui) dans la position du coupable et en exagérant sensiblement ses propos, il y a fort à parier que l'on est face à une râleuse. Cela pourrait donner : « *Je commence à en avoir marre, c'est toujours pareil, je ne suis jamais écoutée dans ce cabinet. Ça fait cent fois au moins que je demande de pouvoir prendre un mercredi de temps en temps... Marie devait se pencher sur les plannings. Vous devriez prendre les choses en main avant que je craque complètement. Je dois tout faire ici et on oublie de se mettre à ma place.* » Comment pensez-vous que l'interlocuteur se sente après cet échange ? Quelle serait sa réaction spontanée face à une telle saillie ? Lorsqu'une personne se sent attaquée (et les râleries mettent souvent l'interlocuteur dans cet état), elle n'a en général aucune envie de coopérer et de s'impliquer pour résoudre le problème. Face à l'agressivité que contient la râlerie, les réactions les plus naturelles sont la soumission (s'effacer devant l'autre, oublier ses intérêts) ; l'agressivité (riposter en cherchant à écraser l'autre pour ne pas se laisser écraser, nier les intérêts de l'autre) ou la manipulation. Difficile face à des comportements de râleries agressives, qui nous font nous sentir en danger, d'être assertif et constructif. Bien évidemment, nous n'aimons pas être attaqués et c'est ce que la râlerie de l'autre provoque en nous. Afin de nous protéger nous allons essayer de mettre des distances entre le râleur et nous-même. Si nous le pouvons nous allons quitter la pièce, s'il n'est pas possible de quitter les lieux, alors nous allons créer une distance mentale entre les paroles de notre râleur et nous-même (« *Ça y est c'est son*



©stevenovicigor / istockphoto

*quart d'heure de lamentations, cela va lui passer* »). Bien que nous l'entendions, nous ne l'écoutons plus et cela va renforcer, à terme, son insatisfaction et sa frustration ! Quelque part le râleur espère provoquer une réaction chez l'autre allant à la reconnaissance de ses besoins. Il se dit qu'en montrant son agacement dans son ton, en démontrant aux autres que c'est de leur faute, et en forçant le trait alors ils vont finir par comprendre qu'ils doivent changer ou qu'ils doivent faire quelque chose pour résoudre notre problème. Et pourtant le constat que nous faisons jour après jour est qu'il est rare d'obtenir de la coopération en agissant de la sorte ! Les propos ou besoins exprimés sous le ton de la râlerie sont peu souvent pris en considération, entretenant le cercle vicieux... Observer la râlerie de l'autre nous permet de comprendre que cette stratégie est rarement payante. Pourquoi continuer dès lors à nous plaindre ?

### NE PAS SE TROMPER DE CIBLE

En râlant, nous pensons blesser les autres, mais en réalité, nous nous blessons nous-même : râler, c'est se poser en victime.

*Arrêter de râler est d'abord une décision pour se sentir mieux avec soi et envers les autres*

### J'arrête de râler

Christine Lewicki, coach d'entreprise, a découvert la psychologie positive et l'impact réel que peut avoir sur notre bonheur, notre santé et notre quotidien une façon différente d'appréhender les choses. Elle a lancé le défi de passer 21 jours sans râler. Elle rappelle : « *Il est illusoire de croire que nous pouvons passer une journée sans être frustré par quelque chose. Nous aurons toujours de nombreuses raisons de râler. Il faut l'accepter. Arrêter de râler, c'est modifier notre réaction par rapport à ces frustrations. Râler est une habitude : dès qu'une frustration se présente dans notre quotidien, nous bougonnons, c'est automatique. En plus, râler est très ancré dans notre culture. Ceux qui ont relevé le* →

# Nouvelle gamme esthétique SDC

Discrétion et fiabilité pour un traitement complet

## Bracket Confidentiel

de dernière génération



## Arc Esthetic

Gamme complète de fils  
NiTi et Acier avec  
revêtement esthétique  
ultra-résistant

**SDC Société des Cendres**  
74, rue Berthie Albrecht  
94400 Vitry-sur-Seine  
Tél : 01 49 61 41 41  
[www.sdc-1859.com](http://www.sdc-1859.com)

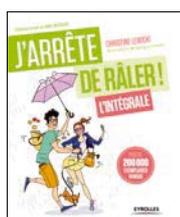


© Vercchi / istockphoto

**«... Si vous n'aimez pas quelque chose, changez-le.  
Si vous ne pouvez pas le changer, changez votre attitude »**

## LIRE

### J'ARRÊTE DE RÂLER, L'INTÉGRALE



Après le best-seller *J'arrête de râler!*, voici la version intégrale tant attendue qui compile la méthode éprouvée de Christine Lewicki

et 50 exercices pour pratiquer au quotidien ! Christine raconte son parcours d'ancienne râleuse et donne les clés d'une vie sans râleries pour vous aider à retrouver sérénité et zen attitude. Les exercices permettent d'ancrer la méthode de façon simple et pratique pour en finir avec le statut de victime. Alors vous aussi, entrez dans l'espace « Non râleur » et rayonnez auprès de votre entourage !

*J'arrête de râler* de Christine Lewicki, illustrations Margaux Motin éditions Eyrolles, octobre 2015, 275 pages, 14,90 €

défi de ne plus ronchonner pendant 21 jours consécutifs se sont rendu compte qu'ils râlaient d'ailleurs beaucoup plus qu'ils ne le pensaient. Moi la première. Ce sont souvent des petites râleries certes, pas bien méchantes, mais qui, additionnées à d'autres, vont polluer notre journée. » Arrêter de râler, c'est reprendre sa vie en main, mais ne nous y trompons pas : il ne s'agit pas d'accepter benoîtement tout ce qui ne va pas, mais d'identifier les choses qui nous énervent vraiment, profondément et de se demander ce que l'on peut faire par rapport à elles.

#### Le défi des 21 jours

Christine Lewicki s'est donc lancé (et a lancé) un défi qui consiste à passer 21 jours consécutifs sans râler. Le principe : mettre un bracelet à un poignet et le changer de poignet à chaque fois que l'on se

surprend à rechuter, le compteur de jours restants repartant alors à zéro. Son instigatrice rassure : « Peu importe que cela vous prenne 21 jours ou cinq ans pour y arriver, chaque jour passé sans râler sera de toute façon meilleur que le précédent. ». Nous aurions tous des râleries réflexes que nous enclenchons sans même y penser (« Je suis fatigué », « Ça me saoule », « J'ai mal au dos », « Je ne touche plus terre », « Je n'ai pas une seconde à moi »). Notre râlerie la plus récurrente a beaucoup à nous apprendre sur nous. Naturellement et bien heureusement, dire non à la râlerie laisse le droit d'exprimer son désaccord voire du mécontentement, en ayant le mot et l'attitude juste. La râlerie entraîne souvent la dramatisation, et, bien souvent la montagne accouche d'une souris. La première question à se poser face à une contrariété quelconque c'est : « Est-ce que j'ai un problème ? » Si la réponse est positive, avançons : « Comment puis-je le résoudre ? » Si la réponse est non, il faut alors savoir lâcher prise. Il n'est pas possible de contrôler notre réaction interne et nos émotions face aux frustrations que nous pouvons rencontrer, mais nous pouvons choisir d'exprimer notre frustration... ou non. Dans le premier cas, en la mettant en mots elle devient notre petit drame et nous finissons par croire ce que nous disons : que personne ne nous aide jamais, que les autres sont des incapables... Elle nous impacte alors, ainsi que nos proches. Dans le second, en choisissant de ne pas l'évoquer, on la considère pour ce qu'elle est : une simple frustration. Elle peut alors passer, comme un nuage... Tentant n'est-ce pas ? ■

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

Pathologie  
Explications précises et pédagogiques

Mise en page claire et attractive

64 pages d'explications pédagogiques



Couverture personnalisable  
emplacement vierge dédié au cachet du cabinet

**SOURIRE**  
MODE D'EMPLOI

Schémas explicatifs

Encadrés informatifs et ludiques

Idéal en salle d'attente

## LES THÈMES TRAITÉS :

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

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

- Après une chirurgie (douleurs, traitement, alimentation)
- Orthodontie
- Problèmes esthétiques
- Taches, colorations et teintés
- Prévention enfantine...

## BON DE COMMANDE

OUI, je commande

**SOURIRE**  
MODE D'EMPLOI

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

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

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

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

Version papier

10 exemplaires  
 20 exemplaires

Participation aux frais de livraison :

Version numérique personnalisée

Utilisation illimitée, avec vos coordonnées et votre photo en couverture

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

Tarifs

45 € TTC  
 82 € TTC  
+ 4.50 €

290 € TTC

version numérique

Cette publication vous est offerte par :  
Cabinet des Docteurs  
Lonchamps, Bernier  
et Whiemanois  
2, place de la Préfecture  
13000 Marseille  
Tél. : 04 91 22 56 12  
dr-marie-lonchamps.chirurgiens-dent

# Comment négocier avec ses fournisseurs ?

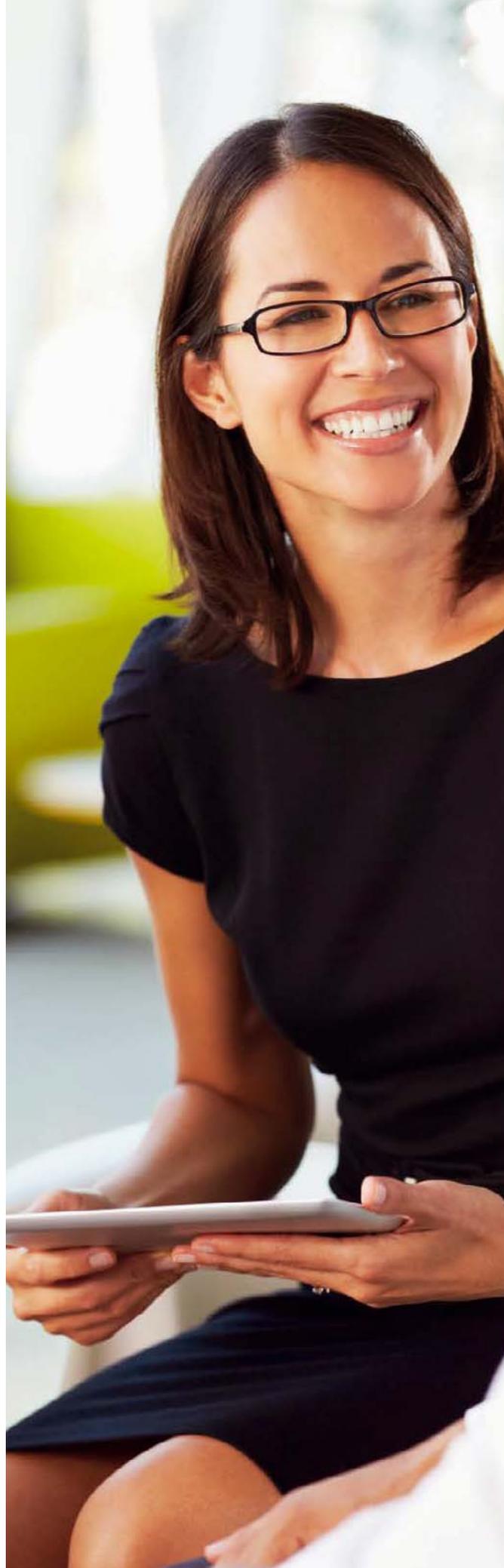
**Tous les dirigeants d'entreprise doivent savoir négocier : avec un partenaire, un fournisseur, un client... il en va de même pour les managers de cabinets. Pour ne pas partir perdant face aux professionnels aguerris que nous croisons, marche à suivre pour une négociation réussie.**

Par Guylaine Masini

**N**égocier ne signifie pas faire plier l'autre au-delà du raisonnable (sauf à le « payer » d'une manière ou d'une autre dans la suite de la relation), le principe d'une saine négociation est que chacun soit à l'écoute de l'autre pour mettre en place une relation gagnant-gagnant. N'oubliez pas qu'une négociation nécessite qu'on lui consacre du temps et qu'on autorise même le silence à s'installer. Parfois la parole n'est pas nécessaire et la conversation peut être ponctuée de pauses. Elles permettent notamment d'améliorer son écoute, savoir prendre son temps et ne pas s'emballer... Mais n'allons pas trop vite et commençons par l'indispensable préparation, il n'est pas question d'arriver la fleur au fusil pour obtenir les « meilleures conditions ».

## **Avant de recevoir votre interlocuteur**

Une bonne négociation, c'est comme un plan de traitement réussi : cela se prépare ! Ce premier point peut paraître évident mais il est nécessaire de connaître les tarifs pratiqués par la concurrence de notre fournisseur (sans ça, comment justement évaluer sa proposition ?), la position de notre interlocuteur sur le marché (nouvel entrant, acteur historique, inconnu prometteur...). Analysez objectivement les forces en présence : quels sont les points forts et les points faibles de notre fournisseur (et les nôtres par la même occasion) ? Les réponses à ces questions et les rapports de force seront forcément différents s'il s'agit du nouveau laboratoire de prothèses du quartier ou d'un VPCiste international. Repérez les enjeux de la négociation →



## LIRE

LA THÉORIE DES RAPPORTS  
GAGNANTS-GAGNANTS

Utilisant les apports de la PCM et de l'AT, cet ouvrage applique la théorie des rapports gagnants-gagnants, popularisée par ces deux méthodes, à une situation de transaction des plus délicates : la négociation. Cet ouvrage très complet donne de nombreux conseils pragmatiques, résumés utiles et aperçus théoriques. Il constitue un guide précieux pour tout négociateur dans la sphère professionnelle comme dans la vie privée.

*Le pouvoir de négocier, S'affronter sans violence,*  
de François Delivré, éditions InterEditions,  
3<sup>e</sup> édition, juin 2013, 296 pages, 23 €

pour vous, évaluez et anticipez les conséquences d'un échec (changer de fournisseur, augmenter ses charges, etc.). Affinez vos objectifs, avec toujours l'esprit ouvert pour être en capacité de s'adapter si la discussion ne se déroule pas exactement comme souhaitée.

**La bonne attitude**

Pour bien négocier, il est important d'avoir à la fois confiance en vous (pour ne pas se laisser convaincre par les objectifs de l'autre) et d'avoir des objectifs précis à l'esprit (plus qu'un vague « obtenir un geste commercial »). Un bon accord implique souvent que chacune des deux parties fasse des concessions mais détermine des limites précises, quantifiables et infranchissables. Gardez en tête que votre interlocuteur aura ses objectifs et sa propre stratégie... et cherchera forcément à les imposer. Rester calme dans toutes les circonstances, ne jamais montrer que vous êtes

**ASTUCE****Être patient**

Tous les commerciaux le savent parfaitement : 90 % de leurs clients cèdent à l'argument du « *un tiens vaut mieux que deux tu l'auras* ». Ne pas être pressé vous donne un aval sur votre interlocuteur, dégonflant les arguments, jouant sur le temps ou les délais : « *Je peux vous garantir une livraison en fin de mois, à condition de signer dès ce soir.* ».

*Une bonne négociation, cela se prépare !  
Il convient, avant toute chose, de se fixer des limites  
quantifiées que l'on refusera de dépasser...*

## LES DÉTAILS QUI COMPTENT...

Il convient de ne pas se fier uniquement à :

- L'aspect physique de votre interlocuteur (marque des vêtements, montre, taille, prestance...)
- Son poste dans la société (directeur, chef de produit, directeur commercial...)
- Le poids économique de l'entreprise

Mais de tenter de repérer si votre fournisseur :

- A préparé l'entretien
- Connaît bien ses solutions et produits
- Semble pressé de signer...
- Son langage non verbal



→ stressé (si vous l'êtes), ne pas adopter de posture agressive vis-à-vis de votre fournisseur restent des attitudes facilitantes pour obtenir gain de cause. On adoptera une position positive, toujours et même et surtout si, au fond, on n'est vraiment pas d'accord avec son interlocuteur. Il ne faut pas perdre de vue ses objectifs. En cas de divergence, mieux vaut ne pas répliquer « Non » à ce que propose l'interlocuteur, mais plutôt « C'est une option, mais... ». Cette attitude permet d'éviter des situations de blocage. Il faut considérer chaque opposition de son interlocuteur comme une occasion de présenter ses propres arguments ou contre-arguments.

### Où se parler ?

Bien souvent, et c'est un avantage, la négociation a lieu au cabinet d'orthodontie, sur notre territoire où nous sommes forcément plus à l'aise que notre interlocuteur. C'est une règle de base et de bon sens, mieux vaut éviter de se rendre dans les locaux d'un fournisseur (pour la négociation du moins !). Choisir un

endroit neutre reste une option possible (un salon de thé, un restaurant) et de loin la meilleure. Au cabinet, le manager n'est pas forcément dans la meilleure des positions : il porte le costume du praticien, du clinicien, moins du négociateur...

### Qui ouvre le bal ?

L'écoute est un élément clé de la négociation, en faisant parler son interlocuteur, on le met en confiance et on en apprend beaucoup (sur ses besoins, ses attentes, ses atouts et ses handicaps). Parler le premier ou laisser l'autre commencer, les deux possibilités ont chacune leurs avantages et il n'y a pas de règle absolue. En tant que client, il est possible de commencer par prendre la parole pour exprimer précisément ses besoins, pour laisser le fournisseur ensuite présenter ses produits et solutions. Le fournisseur peut tout aussi bien faire sa présentation en premier, laissant à l'interlocuteur toute sa vigilance pour repérer les failles qui permettront d'obtenir de meilleures remises.

### Quels aspects commerciaux aborder ?

L'objectif est naturellement d'obtenir les remises les plus avantageuses possibles. Il est nécessaire de connaître le marché et les tarifs proposés ailleurs pour, par exemple si le devis du fournisseur présent se révèle supérieur à sa concurrence directe, lui demander de façon légitime ce qu'il peut offrir en plus (que ce soit des délais de paiement, une livraison gratuite...). Il est possible également de négocier avec contreparties : « Si je vous achète ceci, est-ce que vous pouvez... ? », « Si j'augmente mon volume de commandes, quelle remise pouvez-vous consentir sur la prochaine commande ? »

**« Ne vous contentez pas d'une écoute passive : soyez vraiment présent dans la conversation »**

#### FAUSSE BONNE IDÉE

##### Éviter l'empathie

Aussi agréable soit-elle si l'on apprécie nos interlocuteurs, la négociation commerciale est une relation professionnelle. Il convient d'éviter de se laisser trop emporter par nos affects pour ne pas réagir contre nos intérêts.

#### CONSEIL

##### Restez ouvert !

Avant d'aborder une négociation, restons ouvert à l'inattendu, à la part de l'autre que l'on ne connaît pas forcément. Il s'agit de ne pas voir tout de sa propre fenêtre. Faire preuve d'une ouverture à l'imprévu permet de s'adapter plus facilement.

## Comment conclure ?

Il est possible lors d'une négociation de sentir clairement (ou même confusément !) que l'on perd le contrôle de la négociation et que la situation tourne trop à l'avantage de notre fournisseur. Dans ce cas-là, il ne faut pas hésiter à quitter la négociation. Il n'existe aucun intérêt à signer un contrat dont vous ne seriez pas satisfait (ou qui se révélerait trop cher). Dites simplement à votre fournisseur que vous avez besoin d'un temps supplémentaire de réflexion. À la fin de l'entretien, si vous estimez que vous avez rempli vos objectifs et que les deux parties sont gagnantes, il est temps de signer le contrat.

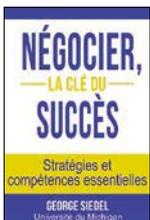


Une négociation bien menée débouche généralement sur un accord gagnant-gagnant.

© shirenssov / istockphoto

## LIRE

### AUCUNE ORGANISATION NE PEUT SURVIVRE SANS CONTRATS RENTABLES



Nous négocions tous au quotidien. Nous négocions avec nos conjoints, nos enfants, nos parents et nos amis. Nous négocions lorsque nous louons un appartement, achetons

une voiture, faisons l'acquisition d'une maison ou encore postulons à un emploi. Votre capacité à négocier pourrait bien être le facteur le plus important dans l'avancement de votre carrière.

La négociation est aussi la clé de la réussite en affaires. Aucune organisation ne peut survivre sans contrats rentables. D'un point de vue stratégique, les sociétés cherchent à créer de la valeur et à représenter un avantage compétitif. Mais le succès de ces stratégies commerciales de haut vol dépend des contrats passés avec les fournisseurs, les clients et autres parties prenantes.

La capacité à passer des contrats — la faculté de négocier et de conclure des contrats réussis — est la fonction la plus importante de toute organisation.

Avec ce livre, je souhaite vous aider à atteindre le succès dans vos négociations personnelles et dans vos transactions d'affaires.

Cet ouvrage est unique à deux égards. D'abord, il ne traite pas uniquement des concepts de négociation, mais vous fournit également des actions pratiques à entreprendre dans vos négociations futures. Il comprend une liste de vérifications pour planifier vos négociations.

Ce livre est unique également par son approche holistique du processus de négociation. Ce livre, contrairement aux autres, traite de l'intégralité du processus de négociation par ordre chronologique, en commençant par votre décision de négocier et en continuant jusqu'à l'évaluation de votre performance en tant que négociateur.

*Négociateur, la clé du succès : Stratégies et compétences essentielles de George Siedel, éditions Van Rye Publishing, octobre 2015, 182 pages, 14 €*

Si un désaccord persiste ou si votre fournisseur ou vous-même émettez encore des doutes, vous aurez besoin de temps supplémentaire (pour réfléchir ou faire appel à un autre fournisseur), ne signez rien évidemment. Il est possible de donner un accord conditionnel (« *Oui mais...* » ou un « *Oui, si...* »). Il convient de prendre congé en bons termes en prévoyant d'en reparler. La négociation n'est pas encore tout à fait finie !

### Le mot de la fin

Ne perdez pas de vue que vous devez sortir gagnant de la négociation... et donc obtenir que l'autre partie fasse des concessions (vous en faites aussi). N'acceptez pas trop vite la première proposition (même si votre interlocuteur vous assure que c'est « sa meilleure offre possible » et même si elle correspond à ce que vous recherchez !). L'offre de départ se situe bien souvent dans la fourchette basse... ■

## OUVERTURE | DÉCO

DR. CHRISTINE DUNKELBERG, ORTHODONTISTE À DUISBURG



# Ambiance zen et épurée

**Le cabinet du Dr. Dunkelberg a été pensé dans un esprit de simplicité et de sobriété. Des couleurs claires pour favoriser la luminosité et une décoration minimaliste accentuent la sensation d'espace tout en créant une atmosphère calme et sereine.**

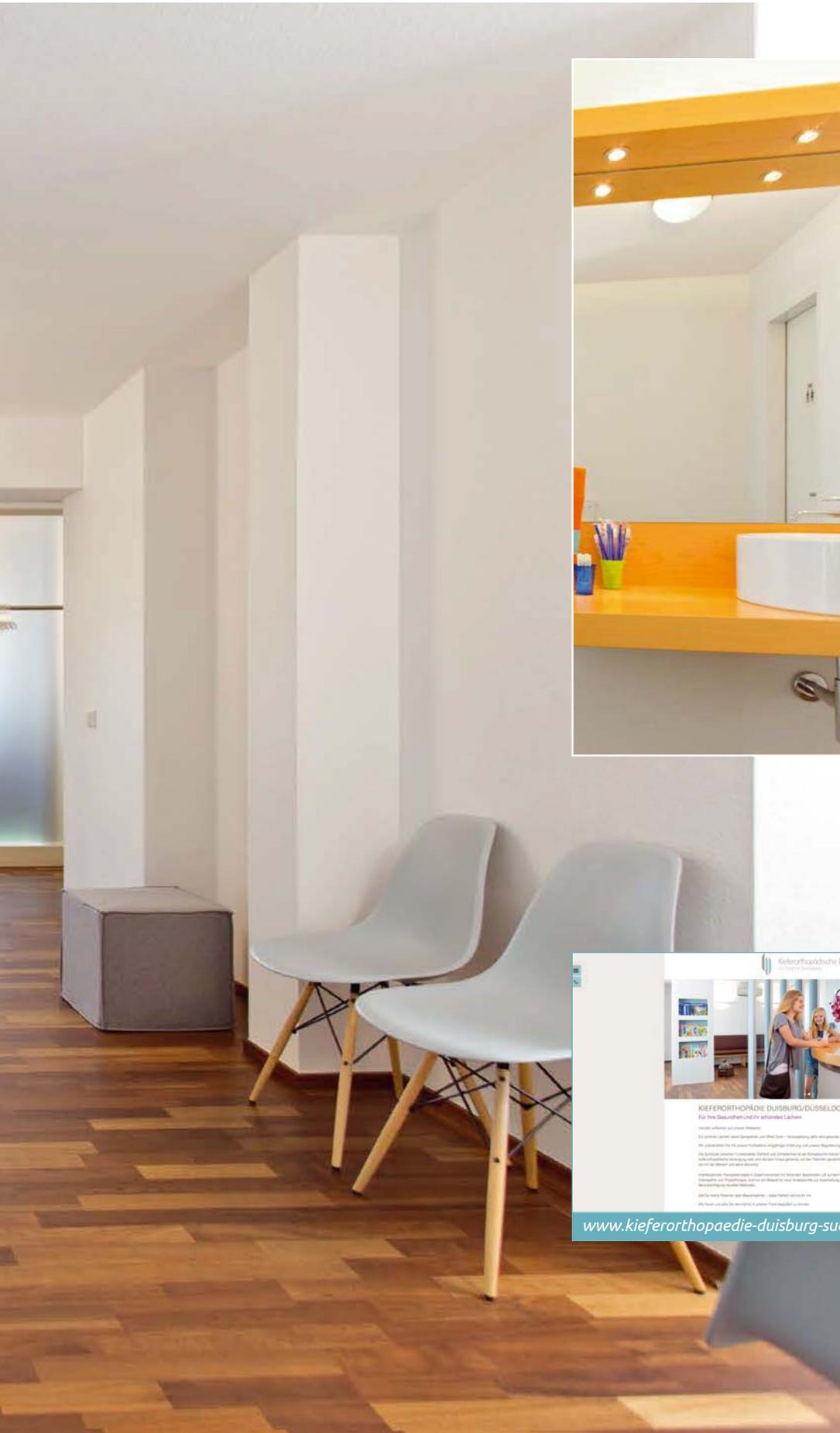
Photos : Praxiskom

*Seul le bois plus sombre du parquet tranche avec la clarté de la décoration. Mais le côté plus chaleureux du bois compense la froideur d'une décoration claire et minimaliste.*





*Le bleu clair des fauteuils de la salle d'attente créé une rupture tout en douceur avec la sobre blancheur des murs.*



*Contraste plus prononcé dans les toilettes avec ce jaune qui vient rappeler celui de l'accueil du cabinet.*



[www.kieferorthopaedie-duisburg-sued.de](http://www.kieferorthopaedie-duisburg-sued.de)

*Les couleurs utilisées pour la décoration du cabinet sont reprises sur le site internet afin de créer une identité visuelle cohérente.*

## OUVERTURE | DÉCO

DR. CHRISTINE DUNKELBERG, ORTHODONTISTE À DUISBURG

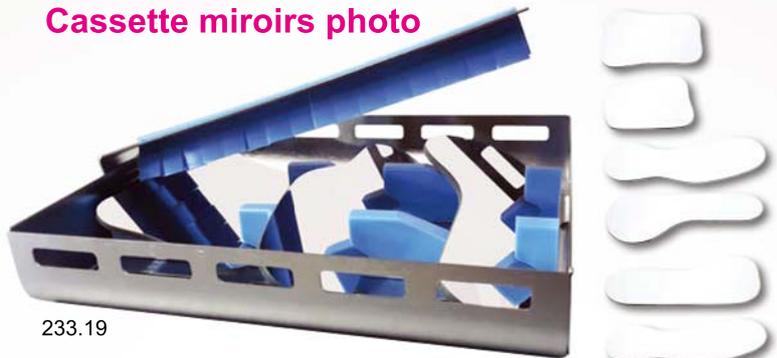


*La luminosité a été privilégiée pour la salle de soins placée le long de grandes ouvertures qui laissent entrer un maximum de lumière naturelle.*



**INNOVATION QUALITÉ PERFORMANCE  
MADE IN FRANCE**

**Cassette miroirs photo**



233.19

**Manche & miroirs photo disponibles  
Contrasteurs disponibles**



**Précelles**

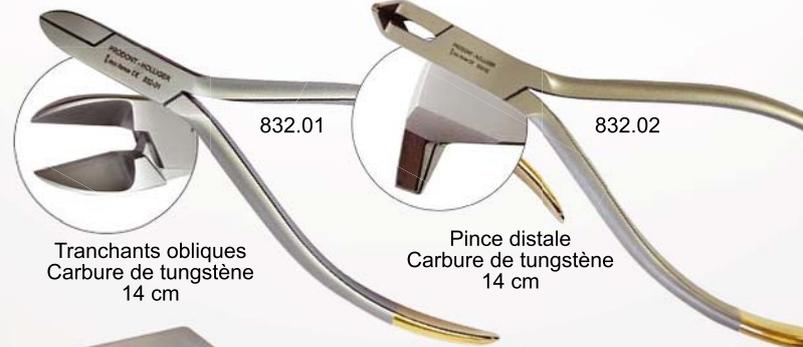


224.01 12,5 cm



224.02 12,5 cm

**Pinces coupantes**



832.01

832.02

Tranchants obliques  
Carbure de tungstène  
14 cm

Pince distale  
Carbure de tungstène  
14 cm

**Mélangeur tous alginates  
garantie: 2 ans**



3055.00

**Cires à mordu parfumées**



Parfum Fruité  
CP1682F

Parfum Bubble gum  
CP1682B

## LE POINT DE VUE DU DR BINHAS SUR...

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

# OPTIMISEZ VOTRE AGENDA POUR UNE EFFICIENCE TOTALE



**La sérénité et la réussite de votre cabinet ainsi que la qualité de vos traitements sont étroitement liées à votre carnet de rendez-vous. C'est lui qui conditionne le flux de vos patients, guide votre équipe et contrôle votre journée. Un agenda inefficace génèrera un accroissement de stress, une mauvaise qualité de service et une production plus faible. Fonctionner des années durant avec un planning obsolète peut, à votre insu, vous coûter des centaines de milliers d'euros (voire plus). De nombreux cabinets d'orthodontie fonctionnent 30% ou plus en-dessous de leur véritable potentiel de production. Voici cinq clés qui vous aideront à optimiser au mieux votre agenda.**

### **1. Concevez votre journée et votre semaine types**

Chaque jour devrait avoir une structure similaire. Autant que possible, les matinées doivent être réservées aux procédures les plus longues telles que les bilans (radios, photos, moulages), les poses et déposes. Planifiez les rendez-vous les plus longs le matin de façon à garder l'après-midi globalement pour les activations et les urgences. De même, votre semaine devrait être organisée en fonction du flux de la demande.

### **2. Liez la production à l'agenda**

Votre planning est une projection de votre production quotidienne, mensuelle ou annuelle. Je vous recommande de fixer chaque année un objectif supérieur d'environ 5 à 10% par rapport à l'année précédente. En raison de l'accroissement des charges fixes, un cabinet qui ne se développe pas régulièrement risque de s'effriter, même s'il est florissant aujourd'hui. Une fois que vous avez défini votre objectif annuel, divisez ce chiffre par le nombre de jours durant lesquels vous pratiquez. Cela vous donnera votre objectif de production quotidienne.

### **3. Utilisez des créneaux horaires de 10 minutes – moins c'est plus !**

De nombreux cabinets d'orthodontie utilisent encore des agendas avec des unités de temps de 15 min. Une planification imprécise peut coûter à un cabinet environ 12 à 15 jours de temps de traitement

perdus chaque année. En utilisant des créneaux de 10 minutes, les cabinets peuvent programmer les rendez-vous de manière plus précise. Dans les carnets de rendez-vous utilisant des créneaux de 15 minutes, un rendez-vous de 20 minutes sera sous- ou sur-planifié. Par ailleurs, certains praticiens planifient des rendez-vous de 30 à 40 mn pour une réalisation effective de 20 mn. La surévaluation de la durée des actes est une autre raison classique de mauvaise gestion de l'agenda.

### **4. Etablissez des scripts pour tout !**

La communication affecte tout ce que vous et votre équipe faites. Fournissez des scripts sur comment valoriser chaque rendez-vous ou pour décommander les rendez-vous deux jours à l'avance. Ils serviront aussi à expliquer aux patients que le planning ne répond pas qu'à leurs propres besoins, mais aussi à ceux de tous les autres patients. Une meilleure communication verbale permettra à votre équipe de placer plus de patients dans des plannings serrés.

### **5. Laissez de la place pour les nouveaux patients**

Les nouveaux patients sont la clé de l'augmentation de la production d'un cabinet. En leur réservant des plages spécifiques dans le planning, les cabinets peuvent accueillir de nouveaux patients rapidement et efficacement. Lorsque les nouveaux patients/parents contactent le cabinet, leur consultation doit être programmée dans les 7 à 10 jours car

leur motivation est élevée. Il en va de même pour les débuts de traitement. Une fois que les patients / parents se sont engagés dans un traitement, ils ont hâte de le démarrer. Ne générez pas d'emblée de frustration en reportant le démarrage du traitement.

**Conclusion**

Un carnet de rendez-vous inefficace est comme un poids de 15 kg attaché à la cheville de chaque membre de l'équipe. Il ralentit tout le monde, crée des embouteillages et accroît les tensions. Utilisez les principes décrits et remaniez votre agenda pour réduire votre stress ! ■



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

<b>REVUE d'Orthopédie Dento-Faciale</b> Vol. 50 - N° 3 - Juin 2016 <b>Perspectives High Tech</b> Rédacteur en chef de ce numéro : G. Mer	
<b>Table des matières</b>	
<b>219</b> Editorial S. LACROIX	<b>275</b> Invisalign®. 15 ans après, est-il devenu une véritable alternative au traitement multi-attache ? Invisalign®. 15 years later, has it become a real alternative to fixed appliances ? J.-F. CHAZOUX
<b>221</b> Avant-propos G. MER	<b>303</b> Corollé à distance en orthodontie : fondements et description de la solution Dental Monitoring™. Remote control in orthodontics: fundamentals and description of the Dental Monitoring solution. L.-C. ROSKI, D. BEZUBUK, O. SOREI
<b>223</b> Les caméras intra-orales : choix et intégration au cabinet. Intra-oral digital scanner: selection and in-office integration G. LACROIX	<b>315</b> Céphalométrie 3D et intelligence artificielle. 3D Cephalometry and Artificial Intelligence. J. FAURE, A. OUSTI, J. TESTE
<b>229</b> Apports de l'impression numérique 3D en CDF. Contributions of 3D digital printing in Dentofacial Orthopedics. B. ROSKI, J.-B. ROSKI	<b>325</b> 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. M. MIYAKAWA
<b>237</b> La biomodulation : une aide complémentaire pour l'orthodontie. The bio-modulation: a complementary help for the orthodontist. F. POISSANT	<b>345</b> 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 techniques about one case. L. PÉREZ
<b>253</b>  Corticoïdes alvéolaires par laserction. Une procédure minimalement invasive dans le but d'accélérer les traitements orthodontiques chez l'adulte. Alveolar corticosteroids with laserction: a minimally invasive procedure in order to accelerate orthodontic treatments in adult patients. B. SAKAKI	<b>357</b> Bon à savoir L. LUST
<b>265</b> Les minis : amélioration de la tenue, nouvelles perspectives. Miniscrews: improving stability and new perspectives. D. BEZUBUK, O. SOREI	<b>358</b> Revue de presse H. GOUW-DESSERS, A. BINKHART
	<b>363</b> Revue des livres H. GOUW-DESSERS

**LIRE**

**Traitement des troubles obstructifs du sommeil par gouttières endobuccales chez l'enfant et l'adulte**



**Michel Amoric est l'un des premiers spécialistes en orthopédie dento-faciale à avoir développé une stratégie de fabrication et d'utilisation des gouttières thermoformées endobuccales.**

**Depuis trente ans, ses méthodes éprouvées et plébiscitées par la profession ont été largement diffusées dans le cadre des traitements d'orthodontie et des troubles respiratoires obstructifs du sommeil.**

Les gouttières endobuccales sont devenues un moyen thérapeutique validé pour le traitement des troubles respiratoires obstructifs du sommeil et leurs complications cardio-vasculaires, métaboliques et neuropsychiques. Pour mener à bien ces traitements, les professionnels de l'art dentaire sont régulièrement sollicités pour acquérir des connaissances dans ce domaine par des formations, la lecture d'articles ou d'ouvrages spécialisés.

Cette nouvelle publication de Michel Amoric est le fruit d'une analyse critique de plus de 500 références internationales. Elle a été conçue pour démêler de façon concise le vrai du faux, le possible du probable en matière d'indications, de contre-indications ou d'effets secondaires. Jusque-là, peu d'ouvrages avaient donné une vision aussi claire et synthétique de ces traitements, chez l'enfant comme chez l'adulte. Espérons que ce nouveau livre comble cette lacune, en apportant au lecteur le même plaisir qu'eut l'auteur à explorer ce domaine avec une écriture « à couper le souffle ».

*Auteur : Michel Amoric*

### FÉVRIER

---

- **Soirée d'informations**

- Concept Carrière**

Dr Franck Defais

02 février 2017 à Marseille (19h - 21h)

Contact : Régine Coq

Tél. : 01 69 35 11 56

Mail : [evenements@orthoplus.fr](mailto:evenements@orthoplus.fr)

Web : [www.orthoplus.fr](http://www.orthoplus.fr)

- **Le collage en technique Damon**

Dr Jean-René Van Becelaere

02 février 2017 à Paris

Contact : Séminaires Ormco (Agence Émergence)

Tél. : 02 40 86 76 79

Mail : [contact@seminairesormco.com](mailto:contact@seminairesormco.com)

Web : [www.ormco.fr](http://www.ormco.fr)

- **Le système CCO : Orthodontie**

- Clinique Complète**

Dr Antonino Secchi, Dr Julia Garcia-Baeza, Dr Javier Moyano, M. Andrew Hambly Smith

03 et 04 février 2017 à Paris

Contact : Elena Spodar

Tél. : 02 47 40 24 04

Mail : [gac-fr.cours@dentsplysirona.com](mailto:gac-fr.cours@dentsplysirona.com)

Web : [www.dentsplygac.eu](http://www.dentsplygac.eu)

- **Stage thermoformage**

Les bielles de Herbst

M. Serge Bénitsa

06 février 2017 à Voisins-le-Bretonneux

Contact : Ifod

Tél. : 01 30 44 24 26

Mail : [contact@ifod-france.fr](mailto:contact@ifod-france.fr)

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

- **Orthocaps, traitements par aligneurs**

- Atelier de perfectionnement**

Dr Wajeeh Khan

06 février 2017 à Paris (13h - 17h)

Contact : RMO Europe

Service cours et séminaires

Tél. : 03 88 40 67 35

Mail : [seminaires@rmoeurope.com](mailto:seminaires@rmoeurope.com)

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

- **Formations Gouttières Transparentes DentoSmile Biotech Dental**

Dr Arash Zarrinpour

09 et 10 février 2017 à Paris

Contact :

CID Formation

Tél. : 01 85 76 06 44

Mail : [formations.cid@gmail.com](mailto:formations.cid@gmail.com)

Web : [www.cidformations.com](http://www.cidformations.com)

- **Correction de classe II avec le BioBiteCorrector®**

Dr Enrico Pasin

10 février 2017 à Lille

Contact :

Elena Spodar

Tél. : 02 47 40 24 04

Mail : [gac-fr.cours@dentsplysirona.com](mailto:gac-fr.cours@dentsplysirona.com)

Web : [www.dentsplygac.eu](http://www.dentsplygac.eu)

- **Les 5 blessures qui empêchent de réussir sa vie personnelle et professionnelle**

Formation Cohésion dentaire

18 et 19 février 2017 à Genève (Suisse)

Contact : [contact@cohesiondentaire.fr](mailto:contact@cohesiondentaire.fr)

Web : [www.cohesiondentaire.fr](http://www.cohesiondentaire.fr)

- **Study Group Concept Carrière**

Dr Olivier Setbon

20 février 2017 à Paris (9h - 17h)

Contact :

Régine Coq

Tél. : 01 69 35 11 56

Mail : [evenements@orthoplus.fr](mailto:evenements@orthoplus.fr)

Web : [www.orthoplus.fr](http://www.orthoplus.fr)

- **Gouttières d'alignement Air Nivol**

Dr Alain Vigié du Cayla,

Dr Géraldine Vigié du Cayla

20 février 2017 à Nantes

Contact :

Frédéric Bonillo - Odontec Airnivol

Tél. : 06 60 38 71 07

Mail : [nivolfrance@gmail.com](mailto:nivolfrance@gmail.com)

Web : [www.facebook.com/nivolfrance](http://www.facebook.com/nivolfrance)

- **Le Damon Forum**

Dr Dwight Damon

22 et 25 février 2017

à Orlando (USA)

Contact :

Séminaires Ormco

Tél. : 00800 3032 3032

Web : [www.ormco.com](http://www.ormco.com)

- **Journée de formation et de certification sur les gouttières d'alignement LYRAAlign**

Dr Akim Benattia

23 février 2017 à Paris

Contact : Emmanuelle Foucher

Tél. : 06 64 80 99 44

Mail : [emmanuelle.foucher@lyra.dental.fr](mailto:emmanuelle.foucher@lyra.dental.fr)

Web : [www.lyra.dental.fr](http://www.lyra.dental.fr)

- **Formations Gouttières Transparentes DentoSmile & Imagine Biotech Dental**

23 au 25 février 2017 à Tunis, Tunisie

Contact : Biotech Dental, M. Rami

Ben Hajyahia

Mail : [rami.benhajyahia@gmail.com](mailto:rami.benhajyahia@gmail.com)

Web : [www.cidformations.com](http://www.cidformations.com)

### MARS

---

- **Formations Gouttières Transparentes DentoSmile Biotech Dental (niveau 2)**

Dr Arash Zarrinpour

02 mars 2017 à Paris

Contact : CID Formation

Tél. : 01 85 76 06 44

Mail : [formations.cid@gmail.com](mailto:formations.cid@gmail.com)

Web : [www.cidformations.com](http://www.cidformations.com)

- **Atelier de perfectionnement en Éducation Fonctionnelle pour assistantes**

Mme Véronique Barthet Favart

06 mars 2017 à Paris (9h - 17h)

Contact : Régine Coq

Tél. : 01 69 35 11 56

Mail : [evenements@orthoplus.fr](mailto:evenements@orthoplus.fr)

Web : [www.orthoplus.fr](http://www.orthoplus.fr)

- **Soirée d'informations Concept Carrière**

Dr Olivier Setbon

09 mars 2017 à Paris (19h - 21h)

Contact : Régine Coq

Tél. : 01 69 35 11 56

Mail : [evenements@orthoplus.fr](mailto:evenements@orthoplus.fr)

Web : [www.orthoplus.fr](http://www.orthoplus.fr)

- **Le système Damon : cours In Office**

Dr Jacques-Yves Assor

09 mars 2017 à Paris

Contact : Maria Castagnetta

Les Séminaires Ormco

Tél. : 00800 3032 3032

Mail : [maria.castagnetta@ormco.com](mailto:maria.castagnetta@ormco.com)

Web : [www.ormco.fr](http://www.ormco.fr)

RETROUVEZ L'AGENDA  
SUR LE PORTAIL  
[www.edp-dentaire.fr](http://www.edp-dentaire.fr)

• **Formations Gouttières  
Transparentes DentoSmile  
Biotech Dental**

Dr Arash Zarrinpour  
09 et 10 mars 2017  
à Salon-de-Provence  
Contact : CID Formation  
Tél. : 01 85 76 06 44  
Mail : formations.cid@gmail.com  
Web : www.cidformations.com

• **Correction de classe II  
avec le BioBiteCorrector®**

Dr Enrico Pasin  
10 mars 2017 à Paris  
Contact : Elena Spodar  
Tél. : 02 47 40 24 04  
Mail : gac-fr.cours@dentsplysirona.com  
Web : www.dentsplygac.eu

• **Le système Damon niveau I**

Dr Patrick Van Steenberghe  
11 et 12 mars 2017 à Paris  
Contact : Séminaires Ormco  
(Agence Émergence)  
Tél. : 02 40 86 76 79  
Mail : contact@seminairesormco.com  
Web : www.ormco.fr

• **Orthoposturodentie**

Dr Michel Clauzade  
11 et 12 mars 2017 à Cannes  
Tél. : 06 07 01 40 15  
Mail : michel.clauzade@wanadoo.fr  
Web : www.orthoposturodentie.com

• **Conférence Initiation  
Éducation Fonctionnelle**

Dr Daniel Rollet,  
Dr Jean Jacques Vallée,  
Mme Véronique Barthet Favart  
12 et 13 mars 2017  
à Lyon (9h - 17h)  
Contact : Régine Coq  
Tél. : 01 69 35 11 56  
Mail : evenements@orthoplus.fr  
Web : www.orthoplus.fr

• **Le système Damon niveau II**

Dr Patrick Van Steenberghe  
13 mars 2017 à Paris  
Contact :  
Séminaires Ormco  
(Agence Émergence)  
Tél. : 02 40 86 76 79  
Mail : contact@seminairesormco.com  
Web : www.ormco.fr

• **Formations Gouttières  
Transparentes DentoSmile  
Biotech Dental**

Dr Arash Zarrinpour  
16 et 17 mars 2017 à Bordeaux  
Contact : CID Formation  
Tél. : 01 85 76 06 44  
Mail : formations.cid@gmail.com  
Web : www.cidformations.com

• **Orthoposturodentie**

Dr Michel Clauzade  
18 et 19 mars 2017 à Rouen  
Tél. : 06 07 01 40 15  
Mail : michel.clauzade@wanadoo.fr  
Web : www.orthoposturodentie.com

• **Peut-on se passer des mini-vis  
en orthodontie ?**

Dr Skander Ellouze, Dr François Darqué  
18 et 19 mars 2017 à Paris  
Contact : Séminaires Ormco  
(Agence Émergence)  
Tél. : Agence Émergence - 02 40 86 76 79  
Les Séminaires Ormco - 00800 3032 3032  
Mail : contact@seminairesormco.com  
maria.castagnetta@ormco.com  
Web : www.ormco.fr

• **Autoligaturants, mini-implants  
d'ancrage, cone beam : utilisation  
optimisée en pratique quotidienne**

Dr Caroline Cazenave  
Orthodontie linguale :  
brackets autoligaturants optimisés  
et pratique simplifiée  
Dr Jean-François Cuzin  
19 mars 2017 à Paris  
Contact : Francine Lang  
Tél. : 01 49 38 16 60  
Mail : flang@americanortho.com  
Web : americanortho.com/cours

• **L'Orthodontie de l'Adulte**

Dr Filippi Raphaël, Dr Paul Cresseaux,  
Dr Chloé Bernard-Granger  
19 et 20 mars 2017 à La Clusaz  
Contact : Isabelle Mauriange  
Tél. : 01 77 45 65 61 / 07 89 24 61 68  
Mail : i.mauriange@gcorthodontics.eu  
Web : www.gcorthodontics.com

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

• **Thermoformage Atelier n°1  
La Contention**

Travaux pratiques avec le matériel  
Erkodent  
20 mars 2017 à Igny (9h - 17h)  
Mme Nathalie Guilbaud  
Contact : Régine Coq  
Tél. : 01 69 35 11 56  
Mail : evenements@orthoplus.fr  
Web : www.orthoplus.fr

• **Laser diode  
et orthodontie :  
un monde de bio stimulation**

Dr Bernard Nourry  
23 mars à Paris  
Contact : Maria Castagnetta  
Les Séminaires Ormco  
Tél. : 00800 3032 3032  
Mail : maria.castagnetta@ormco.com  
Web : www.ormco.fr

• **Genius system :  
nouveaux protocoles  
pour atteindre l'excellence  
en orthodontie**

Dr Emeric Augeraud  
23 mars 2017 à Paris  
(Hôtel du Collectionneur)  
Contact : Cécilia Panthier  
Tél. : 01 48 70 12 69  
Mail : info@myorthopartner.com  
Web : www.myorthopartner.com

• **Le système Insignia :  
cours In Office**

Dr Philippe Van Steenberghe  
24 et 25 mars 2017  
à Lessines (Belgique)  
Contact :  
Maria Castagnetta  
Les Séminaires Ormco  
Tél. : 00800 3032 3032  
Mail : maria.castagnetta@ormco.com  
Web : www.ormco.fr

• **Peut-on se passer des mini-vis  
en orthodontie ?**

Dr Skander Ellouze,  
Dr François Darqué  
25 et 26 mars 2017 à Paris  
Contact :  
Séminaires Ormco  
(Agence Émergence)  
Tél. : 02 40 86 76 79  
Mail : contact@seminairesormco.com  
Web : www.ormco.fr



### → • Study Group

#### Éducation Fonctionnelle

Dr Daniel Rollet, Mme Véronique Barthet Favart

27 mars 2017 à Metz (9h - 17h)

Contact : Régine Coq

Tél. : 01 69 35 11 56

Mail : [evenements@orthoplus.fr](mailto:evenements@orthoplus.fr)

Web : [www.orthoplus.fr](http://www.orthoplus.fr)

#### • Orthocaps, traitement par aligneurs - Formation à l'utilisation et certification

Dr Wajeeh Khan, Pr Olivier Sorel

30 mars 2017 à Paris

Contact : RMO Europe

Service cours et séminaires

Tél. : 03 88 40 67 35

Mail : [seminaires@rmoeurope.com](mailto:seminaires@rmoeurope.com)

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

#### • Journée de formation et de certification sur les gouttières d'alignement LYRALign

Dr Akim Benattia

30 mars 2017 à Paris

Contact : Emmanuelle Foucher

Tél. : 06 64 80 99 44

Mail : [emmanuelle.foucher@lyra.dental.fr](mailto:emmanuelle.foucher@lyra.dental.fr)

Web : [www.lyra.dental.fr](http://www.lyra.dental.fr)

#### • Comment faire face aux enjeux de demain ?

Dr Edmond Binhas

30 et 31 mars 2017 à Paris

Contact : Mme Clémence Vanel

Tél. : 04 42 10 81 08

Mail : [c.vanel@binhas.com](mailto:c.vanel@binhas.com)

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

#### • Gestion humaine et pratique des cabinets d'orthodontie

M. Rodolphe Cochet

30 et 31 mars 2017 à

Bruxelles (Belgique)

Contact : Elena Spodar

Tél. : 02 47 40 24 04

Mail : [gac-fr.cours@dentsplysirona.com](mailto:gac-fr.cours@dentsplysirona.com)

Web : [www.dentsplygac.eu](http://www.dentsplygac.eu)

#### • Formation pratique au Cabinet du Dr Rollet

31 mars et 01 avril 2017 à Pontarlier

Contact : Régine Coq

Tél. : 01 69 35 11 56

Mail : [evenements@orthoplus.fr](mailto:evenements@orthoplus.fr)

Web : [www.orthoplus.fr](http://www.orthoplus.fr)

## AVRIL

#### • Journée découverte sur le thermoformage avec le matériel Erkodent

Mme Nathalie Guilbaud

03 avril 2017 à Strasbourg (9h - 17h)

Contact : Régine Coq

Tél. : 01 69 35 11 56

Mail : [evenements@orthoplus.fr](mailto:evenements@orthoplus.fr)

Web : [www.orthoplus.fr](http://www.orthoplus.fr)

#### • Atelier / Conférence « La gestion du sens transversal / gestion du sens sagittal »

Dr Laurent Delsol, Dr Franck Defais

06 avril 2017 à l'île de la Réunion (9h - 17h)

Contact : Régine Coq

Tél. : 01 69 35 11 56

Mail : [evenements@orthoplus.fr](mailto:evenements@orthoplus.fr)

Web : [www.orthoplus.fr](http://www.orthoplus.fr)

#### • Formations Gouttières Transparentes DentoSmile Biotech Dental

Dr Arash Zarrinpour

06 et 07 avril 2017 à Paris

Contact : CID Formation

Tél. : 01 85 76 06 44

Mail : [formations.cid@gmail.com](mailto:formations.cid@gmail.com)

Web : [www.cidformations.com](http://www.cidformations.com)

#### • Formation pour les Assistantes ODF

M. Philippe Mollard

06 au 08 avril 2017 à Paris

Contact : Elena Spodar

Tél. : 02 47 40 24 04

Mail : [gac-fr.cours@dentsplysirona.com](mailto:gac-fr.cours@dentsplysirona.com)

Web : [www.dentsplygac.eu](http://www.dentsplygac.eu)

#### • Le Suplamon

Dr François Chevalier

27 avril 2017 à Lille

Contact : Maria Castagnetta

Les Séminaires Ormco

Tél. : 00800 3032 3032

Mail : [maria.castagnetta@ormco.com](mailto:maria.castagnetta@ormco.com)

Web : [www.ormco.fr](http://www.ormco.fr)

#### • Journée de formation et de certification sur les gouttières d'alignement LYRALign

Dr Akim Benattia

27 avril 2017 à Paris

Contact : Emmanuelle Foucher

Tél. : 06 64 80 99 44

Mail : [emmanuelle.foucher@lyra.dental.fr](mailto:emmanuelle.foucher@lyra.dental.fr)

Web : [www.lyra.dental.fr](http://www.lyra.dental.fr)

#### • Formations Gouttières Transparentes DentoSmile Biotech Dental

Dr Arash Zarrinpour

28 et 29 avril 2017 à Lisbonne (Portugal)

Contact : Biotech Dental

Mme Patricia Moreira

Mail : [p.moreira@biotech-implants.pt](mailto:p.moreira@biotech-implants.pt)

Web : [www.cidformations.com](http://www.cidformations.com)

## MAI

#### • Orthocaps, traitement par aligneurs - Formation à l'utilisation et certification

Dr Wajeeh Khan, Pr Olivier Sorel

04 mai à Rennes

Contact : RMO Europe

Service cours et séminaires

Tél. : 03 88 40 67 35

Mail : [seminaires@rmoeurope.com](mailto:seminaires@rmoeurope.com)

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

RETROUVEZ L'AGENDA  
SUR LE PORTAIL  
[www.edp-dentaire.fr](http://www.edp-dentaire.fr)

#### • Atelier sur la prise en charge de l'enfant en denture de lait

Dr Jean Jacques Vallée

11 mai 2017 à Lyon (9h - 17h)

Contact : Régine Coq

Tél. : 01 69 35 11 56

Mail : [evenements@orthoplus.fr](mailto:evenements@orthoplus.fr)

Web : [www.orthoplus.fr](http://www.orthoplus.fr)

#### • Optimisation des séquences d'arcs en système Damon

Dr Jacques-Yves Assor

11 mai 2017 à Marseille

Contact : Maria Castagnetta

Les Séminaires Ormco

Tél. : 00800 3032 3032

Mail : [maria.castagnetta@ormco.com](mailto:maria.castagnetta@ormco.com)

Web : [www.ormco.fr](http://www.ormco.fr)

#### • L'intégration du système Insignia au cabinet

Dr Bob Smith

13 - 14 mai 2017 à Paris

Contact : Séminaires Ormco

(Agence Emergence)

Tél. : 02 40 86 76 79

Mail : [contact@seminairesormco.com](mailto:contact@seminairesormco.com)

Web : [www.ormco.fr](http://www.ormco.fr)

RETROUVEZ L'AGENDA  
SUR LE PORTAIL  
[www.edp-dentaire.fr](http://www.edp-dentaire.fr)

• **Le système Insignia : cours In Office**

Dr Serge Dahan  
**18 mai 2017 à Marseille**  
Contact : Maria Castagnetta  
Les Séminaires Ormco  
Tél. : 00800 3032 3032  
Mail : maria.castagnetta@ormco.com  
Web : www.ormco.fr

• **Formations Gouttières  
Transparentes DentoSmile  
Biotech Dental**

Dr Arash Zarrinpour  
**18 et 19 mai 2017 à Paris**  
Contact : CID Formation  
Tél. : 01 85 76 06 44  
Mail : formations.cid@gmail.com  
Web : www.cidformations.com

• **Le système Damon : compréhension  
et intégration (niveau I)**

Dr Bernard Nourry  
**20 et 21 mai 2017 à Paris**  
Contact : Séminaires Ormco  
(Agence Émergence)  
Tél. : Agence Émergence - 02 40 86 76 79  
Les Séminaires Ormco - 00800 3032 3032  
Mail : contact@seminairesormco.com  
maria.castagnetta@ormco.com  
Web : www.ormco.fr

• **Study Group  
Éducation Fonctionnelle**

Dr Daniel Rollet,  
Mme Véronique Barthet Favart  
**22 mai 2017 à Paris (9h - 17h)**  
Contact : Régine Coq  
Tél. : 01 69 35 11 56  
Mail : evenements@orthoplus.fr  
Web : www.orthoplus.fr

• **Gestion humaine  
et pratique des  
cabinets d'orthodontie**

M. Rodolphe Cochet  
**25 au 26 mai 2017 à Paris**  
Contact : Elena Spodar  
Tél. : 02 47 40 24 04  
Mail : gac-fr.cours@dentsplysirona.com  
Web : www.dentsplygac.eu

• **Cours avancé Damon  
et Mini-vis (In-Office)**

Dr Skander Ellouze  
**26 et 27 mai 2017 à Tunis (Tunisie)**  
Contact :  
Maria Castagnetta  
Les Séminaires Ormco  
Tél. : 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

• **Thermoformage Atelier n°2  
Gouttières d'avancées mandibulaires**

Travaux pratiques  
avec le matériel Erkodent  
Mme Nathalie Guilbaud  
**29 mai 2017 à Igny (9h - 17h)**  
Contact : Régine Coq  
Tél. : 01 69 35 11 56  
Mail : evenements@orthoplus.fr  
Web : www.orthoplus.fr

• **Study Group  
Éducation Fonctionnelle**

Dr Daniel Rollet,  
Mme Véronique Barthet Favart  
**30 mai 2017 à Strasbourg (9h - 17h)**  
Contact : Régine Coq  
Tél. : 01 69 35 11 56  
Mail : evenements@orthoplus.fr  
Web : www.orthoplus.fr

**JUIN**

• **Atelier / Conférence  
« La gestion du sens transversal  
/ gestion du sens sagittal »**

Dr Laurent Delsol,  
Dr Franck Defais  
**01 juin 2017 à Paris (9h - 17h)**  
Contact : Régine Coq  
Tél. : 01 69 35 11 56  
Mail : evenements@orthoplus.fr  
Web : www.orthoplus.fr

• **Soirée d'informations  
Concept Carrière**

Dr Olivier Setbon  
**08 juin 2017 à Lille (19h - 21h)**  
Contact : Régine Coq  
Tél. : 01 69 35 11 56  
Mail : evenements@orthoplus.fr  
Web : www.orthoplus.fr

• **Les gouttières  
d'éducation fonctionnelle**

Dr Patrice Nicolleau  
**08 juin 2017 à Paris**  
Contact : Maria Castagnetta  
Les Séminaires Ormco  
Tél. : Agence Émergence - 02 40 86 76 79  
Les Séminaires Ormco - 00800 3032 3032  
Mail : contact@seminairesormco.com  
maria.castagnetta@ormco.com  
Web : www.ormco.fr

• **Le système Damon : cours In Office**

Dr Jacques-Yves Assor  
**08 juin 2017 à Paris**  
Contact : Maria Castagnetta  
Les Séminaires Ormco  
Tél. : 00800 3032 3032  
Mail : maria.castagnetta@ormco.com  
Web : www.ormco.fr

• **Formations Gouttières  
Transparentes DentoSmile  
Biotech Dental**

Dr Arash Zarrinpour  
**08 et 09 juin 2017 à Salon-de-Provence**  
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](http://www.edp-dentaire.fr)

• **Conférence Initiation  
Éducation Fonctionnelle**

Dr Daniel Rollet, Dr Jean Jacques  
Vallée, Mme Véronique Barthet Favart  
**11 et 12 juin 2017 à Paris (9h - 17h)**  
Contact : Régine Coq  
Tél. : 01 69 35 11 56  
Mail : evenements@orthoplus.fr  
Web : www.orthoplus.fr

• **Le collage en technique Damon**

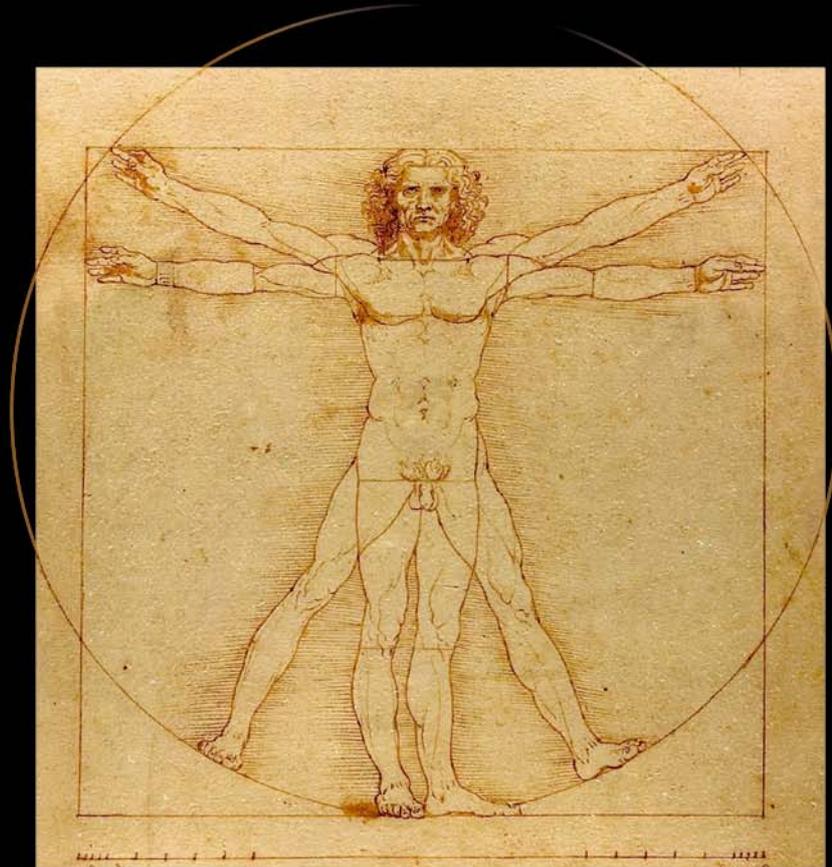
Dr Jean-René Van Becelaere  
**12 juin 2017 à Paris**  
Contact : Séminaires Ormco  
(Agence Émergence)  
Tél. : 02 40 86 76 79  
Mail : contact@seminairesormco.com  
Web : www.ormco.fr →

- • **Conférence Initiation  
Éducation Fonctionnelle**  
Dr Daniel Rollet,  
Dr Jean Jacques Vallée  
13 juin 2017 à Lille (9h - 17h)  
Contact : Régine Coq  
Tél. : 01 69 35 11 56  
Mail : [evenements@orthoplus.fr](mailto:evenements@orthoplus.fr)  
Web : [www.orthoplus.fr](http://www.orthoplus.fr)
  
- **Atelier de mise en œuvre  
Éducation Fonctionnelle**  
Dr Marc Gérald Choukroun,  
Mme Véronique Barthet Favart  
15 juin 2017 à Igny (9h - 17h)  
Contact : Régine Coq  
Tél. : 01 69 35 11 56  
Mail : [evenements@orthoplus.fr](mailto:evenements@orthoplus.fr)  
Web : [www.orthoplus.fr](http://www.orthoplus.fr)
  
- **Le Suplamon**  
Dr François Chevalier  
15 juin 2017 à Lyon  
Contact : Maria Castagnetta  
Les Séminaires Ormco  
Tél. : 00800 3032 3032  
Mail : [maria.castagnetta@ormco.com](mailto:maria.castagnetta@ormco.com)  
Web : [www.ormco.fr](http://www.ormco.fr)
  
- **L'éducation fonctionnelle  
chez l'enfant**  
Dr Joel Gipch  
15 juin 2017 à Paris  
Contact :  
Emmanuelle Foucher  
Tél. : 06 64 80 99 44  
Mail : [emmanuelle.foucher@gacd.fr](mailto:emmanuelle.foucher@gacd.fr)  
Web : [www.gacd.fr](http://www.gacd.fr)
  
- **Formations Gouttières  
Transparentes DentoSmile  
Biotech Dental**  
Dr Arash Zarrinpour  
15 et 16 juin 2017 à Paris  
Contact : CID Formation  
Tél. : 01 85 76 06 44  
Mail : [formations.cid@gmail.com](mailto:formations.cid@gmail.com)  
Web : [www.cidformations.com](http://www.cidformations.com)
  
- **Troubles Temporo-Mandibulaires**  
Dr Wacyl Mesnay  
15 et 16 juin 2017 à Paris  
Contact : Elena Spodar  
Tél. : 02 47 40 24 04  
Mail : [gac-fr.cours@dentsplysirona.com](mailto:gac-fr.cours@dentsplysirona.com)  
Web : [www.dentsplygac.eu](http://www.dentsplygac.eu)
  
- **Le système Insignia :  
cours In Office**  
Dr Philippe Van Steenberghe  
16 et 17 juin 2017 à Lessines (Belgique)  
Contact : Maria Castagnetta  
Les Séminaires Ormco  
Tél. : 00800 3032 3032  
Mail : [maria.castagnetta@ormco.com](mailto:maria.castagnetta@ormco.com)  
Web : [www.ormco.fr](http://www.ormco.fr)
  
- **Le système Damon : la maîtrise  
(niveau II)**  
Dr Bernard Nourry  
17 et 18 juin 2017 à Paris  
Contact : Séminaires Ormco  
(Agence Émergence)  
Tél. : 02 40 86 76 79  
Les Séminaires Ormco  
Tél. : 00800 3032 3032  
Mail : [contact@seminairesormco.com](mailto:contact@seminairesormco.com)  
[maria.castagnetta@ormco.com](mailto:maria.castagnetta@ormco.com)  
Web : [www.ormco.fr](http://www.ormco.fr)
  
- **Un temps d'avance**  
Dr Christian Demange,  
Pr Laurence Jordan  
18 et 19 juin 2017  
à Aix en Provence  
Contact :  
Isabelle Mauriange  
Tél. : 01 77 45 65 61  
Tél. : 07 89 24 61 68  
Mail : [i.mauriange@gcorthodontics.eu](mailto:i.mauriange@gcorthodontics.eu)  
Web : [www.gcorthodontics.com](http://www.gcorthodontics.com)
  
- **Thermoformage  
Atelier n°3  
Traitements par gouttières  
thermoformées**  
Travaux pratiques  
avec le matériel Erkodent  
19 juin 2017 à Igny (9h - 17h)  
Contact : Régine Coq  
Tél. : 01 69 35 11 56  
Mail : [evenements@orthoplus.fr](mailto:evenements@orthoplus.fr)  
Web : [www.orthoplus.fr](http://www.orthoplus.fr)
  
- **Atelier de perfectionnement  
en Éducation Fonctionnelle  
pour assistantes**  
Mme Véronique Barthet Favart  
19 juin 2017 à Marseille (9h - 17h)  
Contact : Régine Coq  
Tél. : 01 69 35 11 56  
Mail : [evenements@orthoplus.fr](mailto:evenements@orthoplus.fr)  
Web : [www.orthoplus.fr](http://www.orthoplus.fr)
  
- **Journée de formation  
et de certification sur les gouttières  
d'alignement LYRAAlign**  
Dr Akim Benattia  
20 juin 2017 à Paris  
Contact : Emmanuelle Foucher  
Tél. : 06 64 80 99 44  
Mail : [emmanuelle.foucher@lyra.dental.fr](mailto:emmanuelle.foucher@lyra.dental.fr)  
Web : [www.lyra.dental.fr](http://www.lyra.dental.fr)
  
- **Thermoformage Atelier n° 4  
Autres gouttières thermoformées**  
Travaux pratiques  
avec le matériel Erkodent  
Mme Nathalie Guilbaud  
20 juin 2017 à Igny  
Contact : Régine Coq  
Tél. : 01 69 35 11 56  
Mail : [evenements@orthoplus.fr](mailto:evenements@orthoplus.fr)  
Web : [www.orthoplus.fr](http://www.orthoplus.fr)
  
- **Formations Gouttières  
Transparentes DentoSmile  
Biotech Dental**  
Dr Arash Zarrinpour  
22 et 23 juin 2017 à Strasbourg  
Contact : CID Formation  
Tél. : 01 85 76 06 44  
Mail : [formations.cid@gmail.com](mailto:formations.cid@gmail.com)  
Web : [www.cidformations.com](http://www.cidformations.com)
  
- **Genius summit :  
optimisation de la clinique  
par l'innovation**  
Pour la première fois en Europe  
le professeur Maki Koutaro  
de l'université de Tokyo Japon,  
un des inventeurs du robot  
Patient et assistant  
25 juin 2017 à Paris  
Plus de 10 conférenciers français  
et internationaux  
Contact : Cécilia Panthier  
Tél. : 01 48 70 12 69  
Mail : [info@myorthopartner.com](mailto:info@myorthopartner.com)  
Web : [www.myorthopartner.com](http://www.myorthopartner.com)
  
- **Journée découverte  
sur le thermoformage  
avec le matériel Erkodent**  
Mme Nathalie Guilbaud  
26 juin 2017 à Lyon (9h - 17h)  
Contact : Régine Coq  
Tél. : 01 69 35 11 56  
Mail : [evenements@orthoplus.fr](mailto:evenements@orthoplus.fr)  
Web : [www.orthoplus.fr](http://www.orthoplus.fr) ■



# ENSEIGNEMENT DE L'ANALYSE ARCHITECTURALE DELAIRE ENCADRÉE PAR LE PROFESSEUR DELAIRE

---



La formation a pour but l'enseignement de la céphalométrie architecturale du Professeur DELAIRE, de ses bases conceptuelles, de sa technique, des renseignements pouvant en être retirés en Orthopédie Dento-Faciale, chirurgie maxilo-faciale et dans les troubles ventilatoires. Elle permet l'acquisition, la prise en main et l'utilisation du logiciel DELAIRE sur des cas types mais également sur les cas présentés par les participants.

**La formation se déroule sur 6 mois à raison de 4 modules espacés.**

Le premier module correspond aux bases et est assuré par le Professeur DELAIRE.

Les 3 modules suivants traitent des classes III, des classes II et du sens vertical et sont assurés par des praticiens qui utilisent couramment le logiciel à leur cabinet (présence du Professeur DELAIRE).

Cette formation **EDCAD** (Enseignement et Développement de la Céphalométrie Architecturale de Delaire) remplace la formation qui était assurée précédemment par l'AREMACC et a lieu dans les mêmes locaux (boulevard Guist'Hau, à Nantes).

*Plus de renseignements et planning des formations sur le site : [Edcad.delairecephalo.fr](http://Edcad.delairecephalo.fr)*

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

**AVEC NOS PACKS, DIFFUSEZ VOS ANNONCES**

Sur internet : le site **edp-dentaire**  
10 000 visiteurs par mois  
30, 60 ou 90 jours



**Orthophile**  
(lu par 50% des orthodontistes)



**MAXIMISEZ VOTRE EFFICACITÉ AVEC :**

+ des options de diffusion presse dans Dentoscope envoyé aux 27 000 cabinets dentaires de France métropolitaine.



+ des options de visibilité (photos, mise en avant, etc.)

Pour passer votre annonce dans Orthophile, une seule adresse :

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

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

## VOUS | PETITES ANNONCES

### OFFRE D'EMPLOI

#### **COLLABORATION ASSOCIATION**

##### **14 - CAEN**

Réf. 2016-10-06-8  
O.D.F exclusif, proche retraite, cède patientèle en attente de traitement.

Tél : 02 31 86 46 27

Tél : 06 49 85 35 16

Mail : [docteur.leboulh@wanadoo.fr](mailto:docteur.leboulh@wanadoo.fr)

#### **CABINET VENTE**

##### **69 - LYON**

Réf. 2016-10-12-1  
À vendre Lyon 7<sup>e</sup>, boulevard Yves Farge, locaux de 128m<sup>2</sup> en rez-de-chaussée sur jardin, idéalement placés et agencés pour un cabinet dentaire ou d'orthodontie, proches de tous commerces (alimentaires, pharmacie), des transports (tram, métro, bus) et axes autoroutiers. Vous disposerez d'un espace actuellement composé d'une grande entrée, de 6 bureaux, d'un espace cuisine et sanitaires, d'une cave. Possibilité de 3 garages/box fermés en sous-sol.

Contact

Isabelle Rampa

Tél : 06 14 56 50 49

Mail : [i.rampa@pietrapolis.fr](mailto:i.rampa@pietrapolis.fr)

##### **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 m<sup>2</sup>) et bien équipé (Scan intrabuccal, radiographie Planméca,

7 fauteuils, wetc...). 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](mailto:femmesortho30@orange.fr)

##### **91 - PALAISEAU**

Réf. 2016-10-23-2

Important centre médical libéral loué ou vend cabinet pour orthodontiste suite départ en retraite dans le voisinage.

Tél : 01 69 30 13 18

Mail : [gueguenguy@free.fr](mailto:gueguenguy@free.fr)

#### **MATÉRIEL ACHAT**

##### **59 - LILLE**

Réf. 2016-12-22-2

Achète mobilier médical des années 1900-1970 en bois ou métal et mobilier de maison des années 30 à 70. Meuble ou vitrine médicale en fonte ou bois, avec portes vitrées, nombreux tiroirs et plateau en marbre. Meubles ronds avec plateau en opaline, lampe Sialytique sur pied. Ancien sujet anatomique (écorché), crâne ou squelette d'étude. Tout mobilier design ou vintage de maison ou de salle d'attente des années 30 à 70, luminaire (applique ou lampadaire, articulés, à balancier ou contre poids) et objet de décoration. Achat dans toute la France.

Mail : [huet1972@gmail.com](mailto: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 : 9 000 €

Tél : 02 35 84 83 74

Mail : [cabinetdentaire.verrazano@orange.fr](mailto:cabinetdentaire.verrazano@orange.fr)

# Le magazine pour mieux manager votre cabinet d'orthodontie



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



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

Pour mieux gérer votre cabinet, **renvoyez-vite ce bon d'abonnement**  
Abonnez-vous aussi en ligne sur [www.edp-dentaire.fr](http://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. : | | | | | | | | | |

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

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

.....@.....

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

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

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



## Traitement mixte : synergie de l'orthopédie et du multi-attaches pour une meilleure croissance maxillo-faciale

Comment se déroule la croissance maxillo-faciale ? Pouvons-nous réellement intervenir sur celle-ci ou simplement corriger de manière palliative ses défauts ?

Cet ouvrage n'est pas un livre théorique et exhaustif sur les pratiques orthopédiques et orthodontiques actuelles ! L'auteur s'attache au contraire à détailler les meilleurs traitements de croissance maxillo-faciale et d'harmonisation fonctionnelle du système gnathologique.

Ce livre préconise ce que les spécialistes appellent le «traitement mixte», mêlant pratiques orthopédiques et orthodontiques. Les avantages sont multiples : plus conservateur du patrimoine dentaire, mieux vécu par le patient, plus étiologique, plus stable, et enfin les traitements mixtes permettent également de diminuer, dans beaucoup de situations, la durée du multi-attaches et son corollaire d'effets secondaires (déminéralisation, carie, gingivite, épulis inflammatoire, résorption radiculaire...).

Ce guide a la particularité d'être accompagné de plus de 30 compléments en ligne : vidéos et cas cliniques richement illustrés. Ainsi, l'auteur a construit un ouvrage résolument pédagogique, témoignage du quotidien clinique d'un praticien soucieux d'apporter à ses jeunes patients les meilleurs traitements.

■ **Auteur : Christophe Moinard**

| Editeur : Editions CdP

| Collection : Guide clinique



## Brackets auto-ligaturants en orthodontie : Concepts et pratique clinique

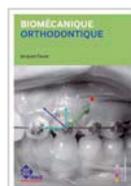
Cet ouvrage couvre l'ensemble du champ d'application des brackets auto-ligaturants en orthodontie. Rédigé par une équipe de spécialistes internationaux, il présente les connaissances actuelles et les études cliniques sur cette technique avec de nombreuses applications pour la pratique quotidienne.

Ce guide pratique détaille tous les principes du traitement, des fondamentaux aux dernières innovations techniques, notamment l'hygiène orale, les techniques de collage, la biomécanique, les choix esthétiques, la contention et la stabilité. Outil d'aide à la décision, il évalue de manière objective les avantages et les inconvénients des différents systèmes de brackets auto-ligaturants disponibles sur le marché.

Avec plus de 1 500 photographies en couleur et de nombreux cas cliniques, cet outil pratique constitue un guide visuel étape par étape, du début à la fin du traitement. Didactique, cet ouvrage comporte, pour chaque chapitre, des points à retenir et des conseils pratiques utiles à la prise de décision ainsi que des exergues sur les principales erreurs de traitement et les risques ou autres pièges à éviter.

■ **Auteur : Björn Ludwig, Dirk Bister, Sebastian Baumgaertel**

| Editeur : Lavoisier



## Biomécanique orthodontique

Ce livre expose notamment comment un système de forces appliqué va modifier la statistique d'une dent ou d'un groupe de dents solidarisées, et va ainsi initier le déplacement en déclenchant un remaniement osseux. S'appuyant sur les équations d'équilibre et les résultats connus de la mécanique des poutres, l'auteur détermine les actions exercées par un ressort encastré à ses deux extrémités : ceci s'applique aux éléments d'arc joignant deux brackets consécutifs mais aussi aux bibagues classiques comme le quad'helix. La sommation des actions des éléments d'arc permet de comprendre la mécanique de l'arc continu. La liaison arc-bracket est la clef de voûte de l'action orthodontique, et l'auteur analyse la perte d'information dans les brackets conventionnels comme dans les brackets auto-ligaturants.

Ce livre s'adresse bien sûr aux étudiants de spécialité pour qui la compréhension de la mécanique constitue un passage obligé. Mais il intéressera tous leurs aînés, les praticiens installés. L'apprentissage d'une analyse fine des mécaniques les plus complexes aidera le lecteur dans la mise en œuvre des thérapeutiques appropriées, notamment dans les situations cliniques atypiques. La compréhension profonde des principes d'action des outils orthodontiques l'aidera dans l'évolution constante de l'orthodontie vers de nouvelles technologies, de nouveaux matériaux, de nouveaux instruments, ou simplement des matériels à performances renforcées.

Le docteur Jacques Faure (DE) a enseigné à l'université Paul Sabatier (Toulouse III) d'abord la mécanique et la thermodynamique pendant une dizaine d'années, puis l'orthodontie comme maître de conférences en orthopédie dento-faciale, chef de département et responsable de la formation de spécialité. Il exerce une activité libérale en orthodontie dans son cabinet situé dans la Région Midi-Pyrénées.

■ **Auteur: Jacques Faure**

| Collection : Les fondamentaux

| Editeur : EDP Sciences



**où**  
**LES TROUVER ?**  
[www.librairie-garanciere.com](http://www.librairie-garanciere.com)

# Empower<sup>®</sup>2

Self Ligating Braces

## LE SYSTÈME AUTO-LIGATURANT PHARE D'AMERICAN ORTHODONTICS *S'EST ENCORE AMÉLIORÉ.*



### **Bases micro-etchées Maximum Retention™**

De 15-30% de rétention supplémentaire

### **Forme du clapet modifié**

Aide à maintenir le fil lors de la fermeture

### **Clapet plus solide**

20% plus épais pour un meilleur maintien du fil et un risque réduit de déformation

### **Entrée chanfreinée du slot**

Pour faciliter l'introduction de l'arc et réduire la friction

Découvrez l'Empower2. Pour plus de renseignements veuillez contacter votre représentant AO.



# SpaceFile®

Kit de Réduction Interproximale

Facile. Efficace. Précis.



De fabrication suisse, ces limes de précision diamantées permettent de réaliser de nombreuses fonctions comme l'ouverture de contacts, la réduction amélaire, le remodelage et la finition.

- Utilisable avec le contre-angle Sirona
- Plusieurs tailles disponibles
- Imprégné de diamant et stérilisable à l'autoclave
- Perforations de la lime
- Bord non tranchant sécurisé

Pour plus d'information, contactez votre représentant Dentsply Sirona Orthodontics ou le service client par téléphone 02 47 40 23 30 ou par email [gac-fr.commande@dentsplysirona.com](mailto:gac-fr.commande@dentsplysirona.com).

Dentsply GAC Europe  
1 rue des Messagers  
37210 Rochecorbon  
[www.dentsplygac.eu](http://www.dentsplygac.eu)

SpaceFile® est un dispositif médical de classe IIa pour soins dentaires réservé aux professionnels de santé, indiqué pour les réductions interproximales dans le cadre d'un traitement orthodontique. Organisme certificateur: Emergo Europe. Fabriqué par Ortho Space LTD. Lisez attentivement les instructions figurant dans la notice (ou sur l'étiquetage) avant toute utilisation - non remboursé par la Sécurité Sociale.

 **Dentsply  
Sirona**  
Orthodontics