

# orthophile

MIEUX MANAGER SON CABINET D'ORTHODONTIE

30

CABINET DU MOIS

DRS NATHALIE FOUMOU-MORETTI  
ET LAËTITIA MILONAS CARVIN (62)

UN RÊVE,  
DE(UX) PRATICIENNES

MANAGEMENT

44

5 conseils pour annoncer  
une mauvaise nouvelle

ORGANISATION

50

Transformez votre salle d'attente  
en un salon agréable et confortable

# NEW-ORTHO



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

Depuis 25 ans, notre différence, c'est la qualité de nos produits et de nos services !

## Une gamme complète de produits et de marques !

- ✓ Bagues, tubes & attachements
- ✓ Brackets à coller
- ✓ Arcs & fils
- ✓ Auxiliaires
- ✓ Pincés & instruments
- ✓ Produits de laboratoire
- ✓ Collages & scellements
- ✓ Ligatures & élastiques
- ✓ Forces extra orales
- ✓ Hygiène & motivation du patient
- ✓ Présentoirs





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



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



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



- ✓ **La garantie satisfait  
ou remboursé**

**Un catalogue de qualité !**  
avec + de 5.000 références



**Commandez  
en toute  
simplicité**



Par téléphone :  
**(33) 04 93 46 66 67**



Par mail :  
**commande@new-ortho.fr**



Par fax :  
**(33) 04 93 45 61 67**



Par internet :  
**www.new-ortho.fr**

# 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 :

30 Mars	Paris	Certification
4 Mai	Rennes	Certification
15 Juin	Strasbourg	Certification
18 Septembre	Paris	Certification
1&2 Décembre	Munich	User Meeting

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

Dispositifs médicaux sur mesure, fabriqués par Orthocaps - Réservez aux professionnels - Non remboursé par les organismes d'assurance santé - Merci de respecter les conditions d'utilisation présentes sur l'étiquette - 27/02/2017



Distribué par



#### 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

Dr Alain CHANDEROT

Edwige FLOUS

Rémy PASCAL

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 :  
Gérald Géronimi



# L'ÉDITORIAL DE LA RÉDACTION

## LA VÉRITÉ EST AILLEURS

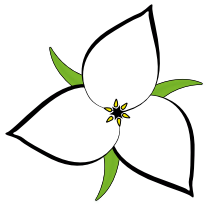
« - Vous voyez ce cheval ? Dites-moi ce que c'est.  
- C'est un cheval.  
- Non, c'est un vaisseau spatial. »

Absurde ce dialogue? Pas tant que ça... S'il s'agit bien, dans ce cas, d'une caricature, elle a pourtant été choisie par le quotidien britannique The Guardian pour illustrer les «*alternative facts*», ou «*faits alternatifs*», un concept inauguré en janvier dernier par Kellyanne Conway, conseillère à la Maison Blanche de Donald Trump, et qui consiste à faire passer une grossière contre-vérité pour la réalité... point barre. Kellyanne Conway cherchait alors à soutenir son collègue Sean Spicer, porte-parole de la maison blanche, qui avait affirmé un peu plus tôt, face caméra, que l'inauguration du président Trump avait rassemblé plus de monde que celles de tous les autres présidents avant lui. Affirmation totalement fausse, un fait facilement vérifiable et pourtant balayé d'un simple revers de la main et un aplomb déconcertant.

**« Les avantages du mensonge sont d'un moment, et ceux de la vérité sont éternels ; mais les suites fâcheuses de la vérité, quand elle en a, passent vite, et celles du mensonge ne finissent qu'avec lui. » Diderot**

Ces faits alternatifs et autres «*fake news*» ont envahi le débat public depuis quelques mois. Le phénomène est apparu pendant les campagnes de Brexit au Royaume-Uni et de l'élection présidentielle américaine, en 2016. Il s'est amplifié depuis l'arrivée de Donald Trump à la Maison Blanche en janvier dernier et par diverses affaires

politico-judiciaires récentes de ce côté-ci de l'Atlantique. Mais au delà de la crise médiatique et politique que traversent nos sociétés et dont ils sont les révélateurs, ces arrangements avec les faits, cette réalité remise en question, soulignent avant tout notre propre rapport à la vérité. Ce n'est pas pour rien que le très sérieux Oxford dictionary a désigné la «*Post-vérité*», (*Post-Truth*, en anglais) mot de l'année 2016. Cette post-vérité, ou vérité alternative (sic !) voudrait que les faits objectifs ont moins d'influence sur l'opinion publique que ceux qui font appel à l'émotion ou aux croyances personnelles. Ainsi, la perception des faits, leur interprétation et donc «*la vérité*» que chacun en tire, sont des concepts complexes, difficiles à cerner et variables selon la personnalité et le caractère de chacun. Au cabinet, on ne compte pas les moments et les occasions où peuvent se présenter ces questions... On ne parle pas ici de manipulation ou de tromperie bien entendu ! Mais la présentation d'un plan de soins au patient que ce dernier doit comprendre, accepter ou refuser, l'annonce d'une nouvelle, bonne ou mauvaise, à ses salariés et les conséquences qu'elle implique, sont autant de moments qui méritent d'être abordés avec la plus grande attention. Nous vous livrons d'ailleurs quelques pistes dans ce numéro pour mieux gérer ces situations complexes. Bonne lecture !



# TRILLIUM™

— Compression Hooks —

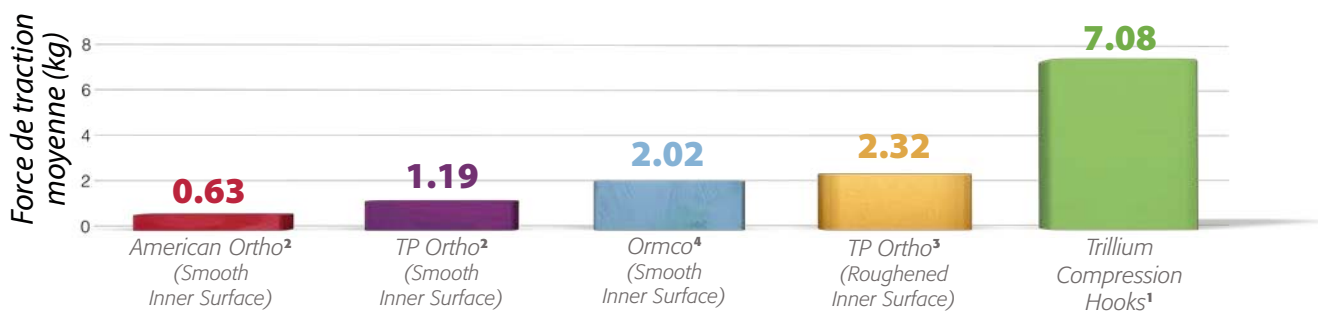
Venez nous rencontrer  
SFODF - Biarritz - 2017  
Stand S03



## 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°51 | MARS 2017

### 01 | ÉDITO

de la rédaction

### 03 | SOMMAIRE

### 05 | ACTUALITÉS

24

#### ÇA VA SORTIR

Acceledent, Innovation dans les traitements d'orthodonties

### 30 | PORTRAIT

#### CABINET DU MOIS

Drs Nathalie Foumou-Moretti et Laëticia Milonas Carvin (62)

### 26 | CŒUR DE MÉTIER

#### ENTRETIEN

Découvrir et approfondir l'orthodontie adulte

44

#### MANAGEMENT

Faut-il dire la vérité à ses salariés ?  
5 conseils pour annoncer une mauvaise nouvelle

50

#### ORGANISATION

Transformez votre salle d'attente en un salon agréable et confortable

54

#### S'INSPIRER

Marie Curie, la passion de la recherche

### 58 | VOUS

#### FORUM

64

#### AGENDA SFODF

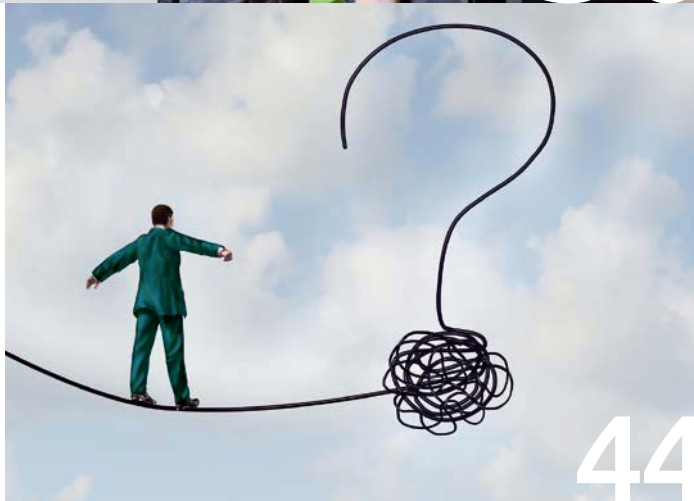
68

#### AGENDA

72

#### PETITES ANNONCES

*Avec du temps et de la patience,  
on vient à bout de tout.*



# L'addition par l'innovation

## Le nouveau MicroArch<sup>®</sup> PLUS par Dentsply Sirona

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

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





## Découverte

## Sophie la Girafe est-elle dangereuse ?

Les parents et les tous petits affectionnent particulièrement ce jouet qui fait partie de notre histoire commune et que les enfants adorent mettre à la bouche.

La célèbre girafe s'est retrouvée remise en cause depuis qu'une dentiste américaine, Dana Chianese, a découvert des moisissures à l'intérieur de la girafe. Ces résidus indésirables ont par la suite été retrouvés par des parents ayant décidé d'ouvrir la girafe en deux, inquiets à l'idée de se heurter au même phénomène dans le jouet de leur bébé. Vulli, le fabricant français de Sophie la Girafe, a répondu par un communiqué repris par le Huffington Post pour justifier du fait que les moisissures seraient dues au mauvais entretien du jouet. Il est précisé que Sophie la Girafe est composée à 100 % de gomme naturelle, et que les conditions de nettoyage doivent être respectées. Pour garder le jouet propre sous toutes ses coutures, il est conseillé de le nettoyer avec un chiffon humide et d'éviter de le plonger dans l'eau. Il faut ensuite le sécher à l'air libre. Néanmoins, pas



©Janun011 / istockphoto

d'inquiétude à avoir, seuls les enfants ayant un système immunitaire fragile ou un terrain allergique pourraient éventuellement développer des symptômes tels que la toux ou des démangeaisons aux yeux. La girafe est donc sauvée !

Source : topsante.com

## CABINET DU SOURIRE PROJET HAÏTI : OPÉRATION RÉUSSIE

La proposition est financée dans son intégralité : 14 800 € ont été collectés par l'AOI\* (Aide Odontologique Internationale) pour assurer la réhabilitation du cabinet dentaire du Service Œcuménique d'Entraide (SOE) à Haïti.

- 4 090 € de dons ont été reçus via la plateforme Ulule,
- 5 910 € directement à l'AOI,
- 4 800 € de la part des entreprises partenaires dans le cadre des actions menées avec GACD.

Le projet va être réalisé dans sa totalité et l'AOI tiendra informés les donateurs du déroulement des opérations.

Un grand merci à tous les donateurs et à tous ceux qui ont relayé l'appel à la mobilisation !

\* L'AOI est une ONG de développement qui contribue à l'amélioration de la santé bucco-dentaire.



LIRE

### L'ÉQUILIBRE DES POUVOIRS



Le pouvoir, dans la perspective des auteurs, est un moyen susceptible de mobiliser les potentialités de chacun en évitant les blocages, la soumission ou la révolte. Ce livre est un manuel de l'usage efficace du pouvoir dans les relations professionnelles au sein des établissements hospitaliers. Il décrit les conséquences néfastes des abus, des manipulations, et propose des approches créatives et coopératives pour progresser ensemble dans les situations tendues. Cette deuxième édition, revue et mise à jour, propose un chapitre entièrement nouveau sur l'équilibre des pouvoirs dans les rôles managériaux.

« *Management hospitalier : un nouvel exercice du pouvoir* », 2<sup>e</sup> édition de Jean-Louis Muller, Marie-France Minnaert  
Éditeur : MASSON  
Date de publication : 11 / 2004  
Nombre de pages : 160  
ISBN : 9782294019043

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

Croissance éco.

+ 0,4 %

au 4<sup>e</sup> trimestre 2016+ 0,2 % au 3<sup>e</sup> trim. 2016

Chômage

10 %

au 3<sup>e</sup> trimestre 20169,9 % au 2<sup>e</sup> trim. 2016

Inflation

+ 1,3 %

en janvier 2017

+ 0,6 % en décembre 2016

Consommation

- 0,8 %

en décembre 2016

+ 0,4 % en octobre 2016

Climat des affaires

104

en février 2017

(105 en décembre 2016)

LIRE

**LE MYSTÈRE DE LA CONTINUITÉ TRANSNATALE**



À la naissance, le bien-être physique de l'enfant constitue la préoccupation première des parents ;

sa perception et sa compréhension de l'environnement sont déconsidérées.

Après plus de soixante ans de recherches sur les compétences du nouveau-né âgé de quelques heures, certains préjugés demeurent malgré les études qui attestent la continuité transnatale entre la période fœtale sensorielle et motrice et les performances à la naissance. Néanmoins, le nouveau-né ne découvre et partage notre monde que grâce à la vision, qui entre en jeu au début de la vie postnatale. Son environnement devient alors complexe car constitué de stimulations diverses (auditives, tactiles, visuelles...). Comment le nouveau-né intègre-t-il ces informations ? De quels moyens dispose-t-il pour commencer sa nouvelle vie ? Cet ouvrage expose les diverses façons dont on l'a observé scientifiquement et les résultats des études. Arlette Stréri est membre honoraire de l'Institut universitaire de France et émérite de l'université Paris Descartes. Spécialiste de la perception et de la cognition du nouveau-né, elle poursuit ses recherches dans le cadre du laboratoire Psychologie de la perception (CNRS).

Parution prévue le 22 mars  
 « Ce nouveau-né qui est en nous : ses perceptions, ses actions, ses intuitions » d'Arlette Stréri  
 Éditions Hermann ;  
 Hors collection 180 pages  
 - ISBN : 9782705693770

**Zenium / Chrom.NT LED**

**Chrom se réinvente par sa nouvelle technologie**

Lumière du jour hautement qualifiée dans la chromaticité de l'illuminant D65 offre confort, qualité et sécurité.



Chrom.NT est classé dans la catégorie des éclairages répondant aux normes de la CIE conformément à la chromaticité de l'illuminant D65, son spectre lumineux offre une parfaite définition des détails et des nuances. Il diffuse un flux lumineux enveloppant et homogène sur toute la zone opératoire. Le produit est équipé de leds classées par les normes de sécurité photo biologique, c'est-à-dire exempt de lumière bleue nocive pour les yeux. Ce qui fait de lui un éclairage sécurisant tant pour le praticien que pour le patient. Sa surface diffusante extra large procure un confort visuel et protège l'acuité visuelle. Chrom. NT répond aux critères de la luminothérapie définis par les spécialistes qui travaillent sur les bienfaits de la lumière sur la santé. Pour bénéficier des atouts thérapeutiques de Chrom.NT, il suffit de mettre l'appareil en mode manuel sur la télécommande,

et augmenter le flux lumineux au maximum en s'exposant à la lumière pendant 1 heure. Il puise ses performances énergétiques dans sa technologie led mid power faible consommation, d'une longue durée de vie. Il est géré par télécommande «Power control» dont la fonction permet de maîtriser la lumière, soit par cette dernière, soit par cellule photoélectrique. Sa fabrication française et le choix des matériaux 100 % recyclables participent au respect de l'environnement. Dessiné avec soin dans les moindres détails, la force de Chrom.NT réside dans sa forme et ses lignes pures, en adéquation avec ses fonctions et son utilisation.

Zenium  
 Tél. : 03 83 55 03 59  
 contact@zenium.fr  
 www.zenium.fr

**NUTRITION GRAND PRIX EY**

Le groupe « Nutrition & Santé » a reçu le Grand Prix EY en partenariat avec l'Association nationale de l'industrie alimentaire (ANIA).

C'est la première édition de ce prix qui met en avant les sociétés du secteur agroalimentaire qui ont été reconnues pour leur expansion dans le monde, en générant des emplois ou par leur engagement sociétal. En 2016, le groupe Nutrition & Santé a généré un chiffre d'affaires de 458 millions d'euros dont

54% en France et 46% à l'international. Il note une croissance globale de 9,3% en développant son offre d'alternatives à l'alimentation traditionnelle, mais aussi ses activités industrielles dans les régions où l'entreprise est implantée. Créé en 1972 par Alain Chatillon, le groupe compte 1 800 collaborateurs.



## FOURNISSEUR DE SOLUTIONS POUR VOS PATIENTS EN ORTHODONTIE



Cire\*

Gel lésions\*\*

Brossettes interdentaires

Révéléateur de plaque

### GEL DENTIFRICE ET BAIN DE BOUCHE

- Favorisent la reminéralisation de l'émail : Fluor + Isomalt
- Luttent contre la formation de la plaque CPC 0,05%
- Sans alcool, sans SLS



### TROUSSES



POUR UNE HYGIÈNE COMPLÈTE EN ORTHODONTIE



WWW.GUMORTHO.FR

Pour toute commande, contactez SUNSTAR France  
commandesdentiste@fr.sunstar.com  
Tél : 01 41 06 64 64 - Fax : 01 46 01 64 54

\* CE Dispositifs médicaux de classe I. \*\* CE Dispositifs médicaux de classe IIA. Ces dispositifs médicaux sont des produits de santé réglementés qui portent, au titre de cette réglementation, le marquage CE. Lire attentivement la notice. Non remboursé par la Sécurité Sociale. Janvier 2017

## Elemetrix

# L'approche indirecte pour une précision accrue

Testez la précision numérique pour de meilleurs résultats



Le système Elemetrix offre la précision d'un JIG et l'efficacité au fauteuil d'une gouttière de transfert. Grâce à un ajustement précis sur la surface occlusale et un design rigide, il garantit un positionnement fiable et un confort optimal pour le patient.

La technologie SureSmile est utilisée depuis 12 ans pour identifier la position des brackets à l'aide d'un scanner. Aujourd'hui, Elemetrix vous offre un système innovant qui aide à positionner les brackets numériquement sur un modèle CAD, pour ensuite les transférer sur les dents avec précision et efficacité.

### Segments de gouttière de transfert imprimés en 3D

- design rigide pour un ajustement précis sur la surface occlusale,
- modèle breveté pour un retrait simple et rapide de la gouttière de transfert,
- disponible en 13 formes d'arcade prédéfinies,
- simulation arc plat avec contrôle inter-arcade.

Pour plus d'informations

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

et [www.suresmile.com](http://www.suresmile.com)

## PRESSE SCIENTIFIQUE

Dr Alain Chanderot

### L'HALEINE N'EST PLUS CE QU'ELLE ÉTAIT

Lointaine est l'époque où l'haleine n'était qu'expression de fragrance délicate ou de dégoût par son méphitisme.

L'analyse objective en avait été initiée pourtant dès les premières expressions des diagnostics, en Chine, en Égypte et dans l'Hellade, par les cliniciens qui reconnaissaient certaines pathologies, non encore délimitées par un substantif, comme le diabète, avec les caractéristiques de l'exhalaison. Telle l'odeur de « pomme de reinette » dont le diabète est porteur. Aujourd'hui, on sait que chaque pathologie particulière s'exprime par des molécules spécifiques issues du catabolisme des cellules malades. C'est sur cette base que, non contents de décrire les dérivés volatils que la cavité buccale dégage et en dénommer les composants, des chimistes astucieux décident de les capter. Ils se mettent en quête de ce que chacune d'entre elles illustre comme pathologie spécifique, et réunissent cette chaîne d'information en matière d'outil de diagnostic. L'exemple qui nous est donné de façon éclatante, est l'élaboration d'un laboratoire miniaturisé qui prend la forme d'une petite plaquette



plastifiée, «array», arrimée à une sorte d'embout de serpent festif, sur lequel exhale. Appliqué à l'expression des seules pathologies du tractus intestinal dans l'exemple cité, il peut distinguer un nombre impressionnant de maladies dégénératives distinctes de l'œsophage, l'estomac, l'intestin grêle. Car, à chaque forme de néoplasie correspond l'émission de gaz spécifiques, dans des proportions propres à chacune d'elle. La méthode est donc en mesure de détecter, en fonction de ces proportions respectives de gaz, chacune des variantes cancéreuses.

Comme il est à prévoir que cette production quantifiée de molécules volatiles n'est pas exclusivement liée aux cancers, sans doute les pathologies autres, pulmonaires, etc... seraient probablement en puissance d'être reconnues éventuellement par des molécules aussi spécifiques, et faire l'objet de leur découverte chez le chirurgien-dentiste, nouvel acteur du dépistage généralisé.

©Peupleimages/istockphoto

# Nouvelle gamme esthétique SDC

Discrétion et fiabilité pour un traitement complet

## Bracket Confidentiel

de dernière génération



## Esthetic Archwires



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

**SDC**  
société des cendres

## 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)



### RÉCOMPENSE

## MISS UNIVERS POUR LA PRÉVENTION DENTAIRE

Iris Mittenaere est la première française à décrocher ce titre de beauté depuis 1953. La gagnante s'était engagée, si elle remportait le concours de beauté, à faire campagne pour la promotion de l'hygiène bucco-dentaire.

Née à Lille, dans le nord de la France, l'étudiante en chirurgie dentaire de 24 ans avait été élue Miss France 2016 et auparavant Miss Nord-Pas-de-Calais 2015. Quatre-vingt-six prétendantes au titre étaient en lice pour succéder à la Philippine Pia Alonzo Wurtzbach. Iris Mittenaere est la deuxième Française couronnée Miss Univers, six décennies après la Lorraine Christiane Martel, sacrée en 1953. Le concours de Miss Univers existe depuis 1952, c'est un événement annuel réservé aux femmes de 18 à 26 ans, célibataires et sans enfants. Il est en concurrence avec le concours de Miss Monde, d'origine britannique. Gageons donc que la gagnante tienne parole et s'engage pour la prévention de l'hygiène dentaire. Affaire à suivre...

Source : *letemps.ch*



### Carestream Dental

## Une nouvelle solution d'imagerie extra-orale quatre-en-un

**Le système CS 8100 3D s'accompagne désormais d'une option d'imagerie céphalométrique, pour compléter les nombreuses nouvelles applications 3D. Basé sur le design compact primé du système panoramique CS 8100 et doté de capacités d'imagerie multifonctionnelles quatre-en-un, le système CS 8100SC 3D permet d'améliorer les diagnostics et les procédures de travail des praticiens.**

Il est équipé de l'unité de numérisation céphalométrique parmi les plus rapides du marché - trois secondes à peine. Le système comporte également un logiciel d'imagerie exclusif de Carestream Dental, capable de reconnaître les structures anatomiques et de procéder à leur traçage automatique. En pratique, l'unité passe de la numérisation au traçage en 90 secondes.

D'une largeur de 1,8 m, le CS 8100SC 3D est conçu pour être installé dans tous les types de cabinets, quelle que soit leur taille, et pour répondre aux besoins des praticiens. Grâce aux options d'imagerie panoramique, céphalométrique et CBCT (tomodensitométrie à faisceau conique), comprenant des champs d'examen 3D multiples, le CS 8100SC 3D est idéal pour les orthodontistes, les omnipraticiens et les cabinets multi-spécialisés.

En complément de ses nouvelles fonctionnalités céphalométriques, le CS 8100SC 3D comprend plusieurs applications 3D mises à jour. Ce système fait partie intégrante de la gamme CS Solutions pour implants, incluant le Module de planification implantaire avec intention prothétique, qui associe les volumes CBCT aux données de l'empreinte, avec couronnes et implants virtuels pour la planification crono-apicale.

Intégré aux CS Solutions pour applications orthodontiques, le système peut numériser les empreintes classiques ou les modèles en plâtre en vue de créer des modèles numériques pour faciliter le stockage, et pouvant être manipulés et analysés en 3D au moyen du logiciel CS Model.

De plus, grâce à son nouveau programme réduction de la dose, le CS 8100SC 3D a la capacité de délivrer des images 3D à dose égale ou inférieure à celle administrée lors d'un examen panoramique, sans jamais sacrifier la haute qualité des images. Le CS 8100SC 3D est également équipé du module CS Adapt, permettant aux praticiens de personnaliser la présentation de leurs images panoramiques et céphalométriques - contraste et netteté - afin de répondre à leurs besoins cliniques.

*Pour toute information complémentaire concernant le CS 8100SC 3D ou les autres solutions innovantes de Carestream Dental, composez le numéro 00 800 3456 6543 ou rendez-vous sur notre site [www.carestreamdental.fr](http://www.carestreamdental.fr).*

## RYTHMES BIOLOGIQUES

## COMPRENDRE LES TROUBLES DU SOMMEIL

**Nous avons tous besoin d'une quantité incompressible de sommeil de bonne qualité, en deçà de laquelle la santé et les capacités de travail ou d'apprentissage sont mises en cause.**

Les conditions d'un bon sommeil sont largement conditionnées par l'environnement physique, culturel et social. Un rapport publié par Terra Nova en 2016 explore le sommeil sous tous ses aspects : la santé publique et la sécurité (consommations de médicaments, sécurité routière), le travail de nuit, le sommeil des enfants et des adolescents, mais aussi les effets du bruit et de la pollution lumineuse, ou encore les inégalités sociales produites ou révélées par le sommeil. Sept axes de propositions, assorties de recommandations concrètes, répondent au diagnostic formulé dans le rapport que vous pouvez télécharger en vous rendant sur [tnova.fr](http://tnova.fr). Pour les auteurs de ce rapport, il importe de rappeler que le sommeil n'est pas un besoin à mettre sur le même plan que d'autres désirs façonnés par les circonstances. L'enfant, l'adolescent, le travailleur en horaires décalés, mais aussi toute personne sur le long terme, a besoin d'une quantité incompressible de sommeil de bonne qualité, en deçà de laquelle la santé et les capacités de travail ou d'apprentissage sont mises en cause. Dans de nombreux pays ou grandes villes, le coût associé aux troubles du sommeil



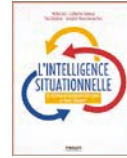
© Brian Jackson/istockphoto

peut se chiffrer en milliards d'euros, car qui dit troubles du sommeil dit également troubles de la vigilance et de l'éveil, impliquant risques industriels, accidents du travail ou de la route, inégalités sociales accrues, risques sanitaires. Terra Nova propose de mieux tenir compte des rythmes biologiques des enfants et écoliers en accordant plus de place au repos; d'offrir aux personnels de santé une véritable formation aux troubles du sommeil; de communiquer largement auprès du grand public sur l'enjeu de santé publique que représente le sommeil; de limiter l'impact du bruit et de la lumière sur le sommeil de millions de Français, notamment les plus défavorisés; de faire du respect du sommeil et de l'anticipation des risques de fatigue un élément clé du bien-être et de l'efficacité au travail; d'accroître l'information et la prévention concernant la somnolence au volant.

Source : [tnova.fr](http://tnova.fr)

## LIRE

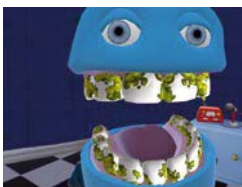
## DÉVELOPPER L'INTELLIGENCE SITUATIONNELLE



Vous découvrirez de façon claire et didactique

comment mener 50 situations de management décryptées à l'aide de 67 fiches, chacune déclinée sous forme de concepts. Le but est d'accompagner les managers à trouver des réponses adaptées aux situations difficiles qu'ils peuvent rencontrer. Qui ne s'est jamais confronté à une situation problématique de management qui semble sans issue ? Forts de leur expérience, les auteurs livrent les clés du développement de l'intelligence situationnelle en analysant 50 situations complexes : motiver une équipe, réorganiser une structure, faire confiance... en lien avec 67 fiches apportant l'éclairage théorique nécessaire pour mieux les comprendre :  
- 50 fiches « Situations » détaillées et outillées : récit, analyse, éclairage conceptuel, avis de l'expert...  
- 67 fiches « Concepts » pour faire la lumière sur les concepts clés du management. Ce livre est issu de La démarche Fidelio, déployée à HEC Executive Education sur plus de 7000 managers depuis près de vingt ans.

« L'intelligence situationnelle »  
Michel Fiol, Catherine Tanneau, Paul Delahaie et Annabel-Mauve Bonnefous  
514 pages - 42 € - G 56523

INNOVATION  
BROSSAGE VIRTUEL

© DOR

Un studio indépendant vient de lancer un nouveau jeu qui a gagné le prix de l'innovation 2015 (Institut Américain de Médecine) pour des jeux de simulations.

Sorti en février dernier, le jeu nommé Brush Up VR permet d'explorer plus en profondeur le système buccal. Le joueur apprendra à se laver les dents dans chaque recoin de la bouche. D'après la description

du jeu sur la plateforme Steam, ce challenge devrait être extrêmement ludique. Intitulé, il est temps d'apprendre à prendre soin de votre bouche. Par contre, attention à ne pas mettre les contrôleurs HTC VIVE dans votre bouche par inadvertance, cela serait assez fâcheux... Autre atout : les enfants sont souvent influencés par les jeux, donc pourquoi ne pas utiliser cette méthode pour leurs inculquer des principes d'hygiène ? Pour en savoir plus et voir la démo, rendez-vous sur le site [store.steampowered.com](http://store.steampowered.com)

Source : [realitevirtuelle360.com](http://realitevirtuelle360.com)

### PRESSE SCIENTIFIQUE

Dr Alain Chanderot

#### LE BAISER PASSIONNÉ... OBTIENT LE PRIX IGNOBEL DE MÉDECINE

Les incidences microbiologiques, infectieuses, physiologiques du baiser ont fait l'objet d'une infinité de travaux, dont nous avons dans ce journal parfois relevé l'existence. Mais personne n'aurait cru qu'un jour un prix Nobel de Médecine eut été attribué à des recherches dans ce domaine.

Or, la très sérieuse université de Harvard associée au MIT décerne une série de lauriers (sous le terme de Prix IgNobel) à des chercheurs dont le libellé de leurs publications semble superficiel ou irréaliste ou farfelu, mais demeure une référence scientifique incontournable.

Les récipiendaires cette année appartiennent à deux équipes multidisciplinaires, essentiellement établies au Japon et en Slovaquie, rendant compte des incidences biomédicales et des modifications du milieu immunologique que suscite un baiser passionné et prolongé. Ainsi, on observe de vastes décroissances des Immunoglobulines E, une réponse immunitaire réduite au niveau de la peau et des neutrophiles plasmatiques. Et, chose curieuse et mal étayée, la prévalence et la persistance de l'ADN mâle dans la salive mixte résultante.

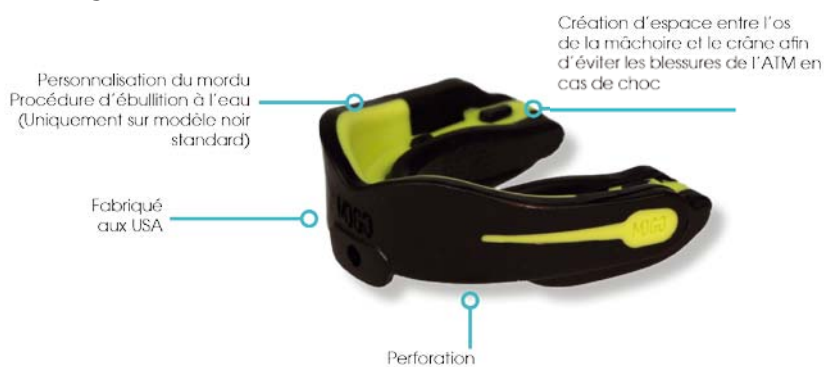
*Hajime Kimata, Physiology and Behavior, vol. 80, nos. 2-3, Nov 2003, pp. 395-8. «Kissing Reduces Allergic Skin Wheal Responses and Plasma Neurotrophin Levels» - JPR, vol. 60, 2006, pp. 545-547. «Kissing Selectively Decreases Allergen-Specific IgE Production in Atopic Patients» - Natália Kamodyová, et coll Forensic Science International Genetics, vol. 7, no. 1, Jan. 2013, pp. 124-8. «Prevalence and Persistence of Male DNA Identified in Mixed Saliva Samples After Intense Kissing».*

### RMO Europe

## RMO annonce l'ajout de quatre nouveaux protège-dents à sa gamme

RMO propose désormais un protège-dent noir standard qui, une fois chauffé dans un bol d'eau chaude, permet l'individualisation du mord. Trois autres protège-dents aromatisés, spécialement conçus pour une utilisation avec des brackets font également partie de cette offre.

#### Protège-dents noir standard



#### Protège-dents aromatisés pour brackets

Goûts Fruits, Bubblegum ou Framboise selon le choix du patient

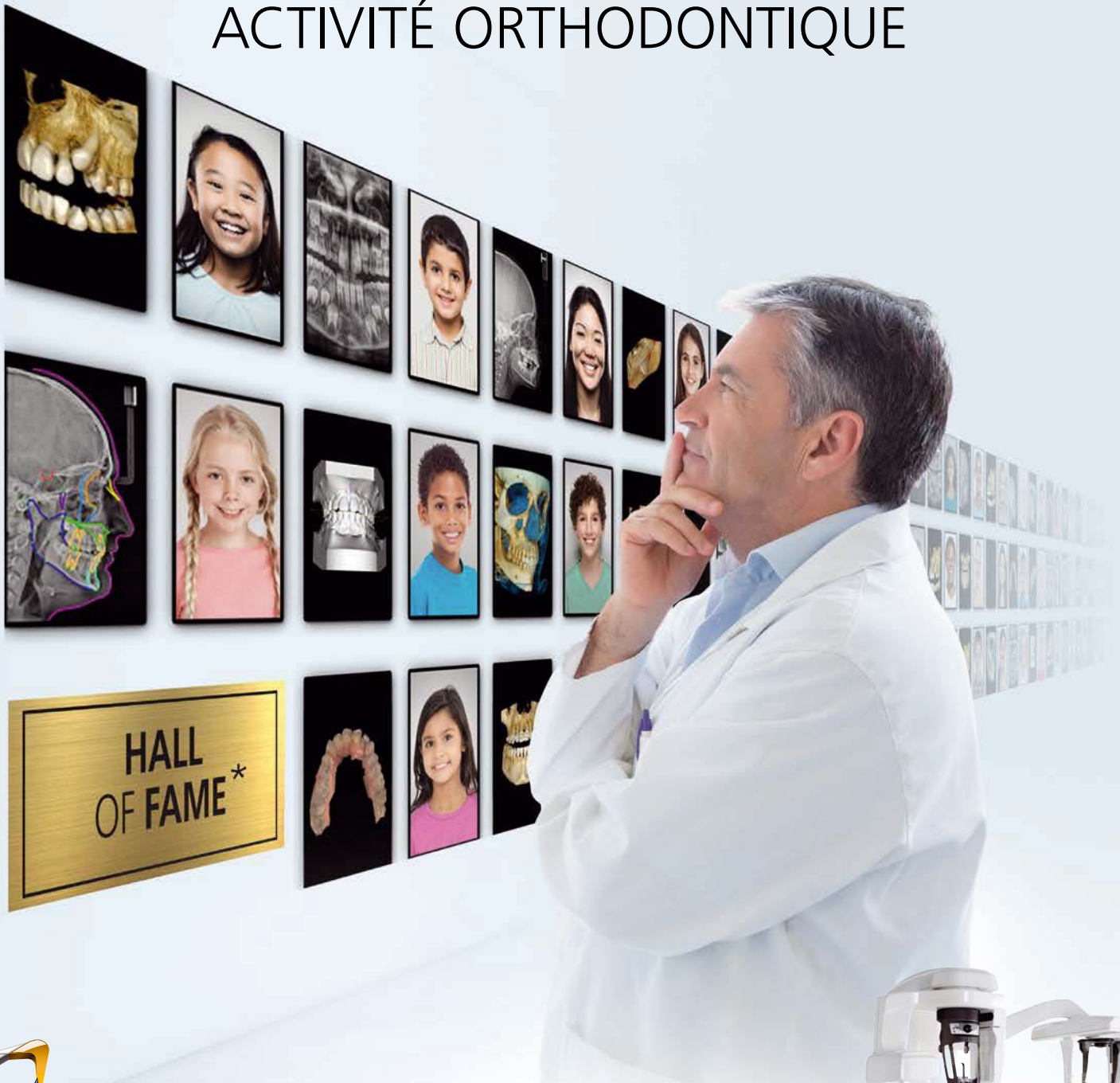


Pour plus d'informations :

Contact : RMO Europe  
Tél. : 03 88 40 67 30  
Mail : [info@rmoeurope.com](mailto:info@rmoeurope.com)  
Web : [www.rmoeurope.com](http://www.rmoeurope.com)



# LAISSEZ S'EXPRIMER VOTRE ACTIVITÉ ORTHODONTIQUE



L'INTÉGRATION AU **WORKFLOW** | LA TECHNOLOGIE POUR **L'HUMAIN** | L'EXCELLENCE **DIAGNOSTIQUE**

**Les solutions orthodontiques Carestream Dental vous apportent des résultats efficaces, rapides et sécurisés qui méritent d'être partagés.**

Avec des solutions orthodontiques intégrées, vous avez l'opportunité de traiter plus de patients plus rapidement et en toute confiance. Planification, traitement et consultations fonctionnent en parfaite harmonie – permettant une meilleure compréhension et acceptation du traitement par le patient.

\*Salle des célébrités



LIRE

UNE BOUFFÉE  
D'OXYGÈNE



**Pas toujours simple de bien gérer la relation avec son assistante, son équipe, son associé...**  
Comment s'investir quand les autres sont démotivés ?  
Comment surmonter la résistance d'un collaborateur ?  
Comment avoir confiance quand les autres en manquent ?  
Comment mieux vivre les conflits ? Estelle Boutan et Karine Aubry proposent une démarche innovante, parfois surprenante pour répondre à ces questions. S'appuyant sur l'approche de l'École de Palo Alto, elles aident à changer de stratégie quand toutes nos solutions, même répétées, n'ont rien donné. En sept étapes, les auteures nous guident à la découverte du jeu des interactions, et nous montrent comment la logique paradoxale permet de retrouver du pouvoir sur les situations qui nous échappaient. Muni de nouvelles clés, nous apprenons à déjouer les pièges relationnels sur un mode gagnant-gagnant. Cet ouvrage s'adresse à tout manager et offre une bouffée d'oxygène pour transformer en cercle vertueux les relations au travail, et vous inspirera avec ses trésors de métaphores, de contes et son jeu des sept familles.

« *Essaye encore !* » de Karine Aubry et Estelle Boutan  
*Déjouer les pièges relationnels au travail avec l'approche de Palo Alto* - 196 pages - Enrick B. Éditions

## Accusmile / forestadent

### Discret... maîtrisé...



**Accusmile se compose d'aligneurs ou gouttières orthodontiques en plastique transparent permettant d'obtenir pas à pas un meilleur sourire.**

Quasiment invisible, Accusmile est une alternative à l'appareil fixe. Ces aligneurs sont placés sur les dents pour corriger progressivement leurs positions. Une simple prise d'empreinte double mélange, un mordru d'occlusion et des radios panoramiques et profil suffisent à nos orthodontistes consultants pour étudier vos cas et ainsi lancer la procédure de fabrication des gouttières en passant par le scan de l'empreinte, la segmentation des arcades, l'exécution du plan de traitement et l'impression des modèles 3D. Une chaîne de travail humaine est organisée entre l'Allemagne et la France pour vous livrer le cas complet sous 4 à 6 semaines selon sa complexité, dans un emballage spécifique. Les gouttières sont numérotées ce qui permet de savoir laquelle donner au patient.



[serviceclients@forestadent.com](mailto:serviceclients@forestadent.com)  
[www.accusmile.de](http://www.accusmile.de)

# 10,6 milliards d'euros

c'est le montant dépensé par les Français pour leurs dents en 2016

## Pharmacovigilance

# Docétaxel : utilisation stoppée

Une enquête a été ouverte sur les médicaments contenant du Docétaxel (génériques du Taxotère) à la suite du décès de trois femmes soignées pour un cancer du sein, a informé l'Agence nationale de sécurité du médicament et des produits de santé (ANSM).



@arun011 / iStockphoto

L'ANSM déclare avoir été informée de la survenue de six cas d'entérocôlites neutropéniques chez des femmes atteintes d'un cancer du sein et traitées par Docétaxel. Il s'agit d'une inflammation du côlon ulcéreuse redoutable qui peut évoluer et se compliquer de nécrose, perforation ou encore péritonite. Parmi les six cas, cinq ont conduit au décès, selon le communiqué du 15 février dernier. Avec l'utilisation du Docétaxel, d'autres cas d'entérocôlites ont été décrits régulièrement. L'Agence a précisé que la neutropénie est l'effet indésirable le plus fréquent observé avec le Docétaxel, d'autres événements sont aussi survenus avec le paclitaxel. Sauf que cette fois-ci, certains éléments sont différents. L'Institut Curie a déclaré le 4 février auprès de l'ANSM le décès d'une patiente survenu au décours de sa première cure de Docétaxel, après un cas fatal similaire signalé le 1<sup>er</sup> juin 2016. L'Institut précise qu'il administre cette molécule sous sa forme générique depuis début 2015 et son princeps (le Taxotère) depuis plus de 25 ans dans le traitement de certaines formes de cancers du sein. Selon l'ANSM, la qualité des lots a été immédiatement contrôlée et s'est révélée conforme aux spécifications requises. Le Docétaxel est autorisé dans des indications de cancer du sein (adjuvant dans le cancer du sein opérable ; cancer du sein localement avancé ou métastatique), cancer du poumon non à petites cellules, cancer de la prostate, cancer gastrique, cancer des voies aéro-digestives supérieures. L'ANSM précise que le Paclitaxel peut constituer une alternative au Docétaxel. Aucune recommandation cependant n'a été formulée.

Source : sciencesetavenir.fr

## SURESMILE LE CONTRÔLE ET LA PRÉCISION DU TRAITEMENT



### TECHNOLOGIE DERNIER CRI

**suressmile** offre des solutions d'orthodontie numérique innovante de CAO/FAO en 3D, améliorant ainsi la qualité et l'efficacité des soins. Avec suressmile vous restez le maître tout au long du traitement

**suressmile-elemetrix** une nouvelle approche fiable des aligneurs, du collage indirect et des outils de diagnostic avancé.

**suressmile-fusion** orthodontie linguale, vous guide vers la facilité d'utilisation.

Tous, vous donneront des résultats d'une très grande précision.



Aligner Design

Gouttières de transfert

fusion lingual

suressmile®

elemetrix®

suressmile®  
fusion



En savoir plus sur le site  
[www.suressmile.com](http://www.suressmile.com) et  
[www.elemetrix.com](http://www.elemetrix.com)

LIRE

BOOSTER SA SANTÉ



Nous avons en nous de quoi devenir de véritables forces de la nature. Par des moyens simples et naturels, vous allez enfin découvrir les incroyables ressources que vous possédez pour préserver votre santé. Oui, nous pouvons changer à n'importe quelle période de notre vie ! Dans ce livre, l'auteur propose un rendez-vous intime avec soi-même et de nouveaux « secrets » pour avoir une santé de fer : des règles d'hygiène surprenantes pour armer son corps, des coupe-faim naturels pour perdre durablement du poids, l'assurance d'un ventre plat, une libido rayonnante, un sommeil garanti et réparateur. Les clés du bonheur sont à portée de main ! Les précédents ouvrages du Docteur Saldmann, « Le meilleur médicament, c'est vous ! » et « Prenez votre santé en main ! », ont connu un immense succès dans le monde entier avec plus de trois millions de lecteurs.

« Votre santé sans risque. Vous êtes une force de la nature sans le savoir ! »  
Dr Frédéric Saldmann  
Éditions Albin Michel

**38,5 jours**  
c'est le temps que l'on passe à se brosser les dents dans une vie

(source : UFSBD 2016)

## Timer Light de Sunstar

### 100 % bonne humeur

Équipée d'un timer lumineux clignotant, la brosse à dents GUM Timer Light est conçue pour faire du temps de brossage un moment ludique.

Avec ses deux minutes garanties : une minute pour l'arcade dentaire du haut puis une autre pour celle du bas, le tour est joué ! Ses brins souples éliminent la plaque dentaire tout en douceur et sa tête compacte est adaptée à la bouche des enfants. Grâce à sa ventouse, les brins restent propres entre chaque brossage. La brosse s'utilise avec le dentifrice au bon goût Tutti Frutti. Que du bonheur pour les petits.



Sunstar France  
contact@fr.sunstar.com  
gumenfants.fr

## TABAGISME

### UN FLÉAU MONDIAL

Une étude\* a démontré qu'en 2012, le coût total du tabagisme s'élevait à 1436 milliards de dollars dans le monde dont 40% à la charge des pays en développement.

Les chercheurs ont travaillé avec les données de 152 pays, représentant 97% de l'ensemble des fumeurs dans le monde.

Le coût du tabagisme a été estimé en comptant les dépenses directes (hospitalisations et traitements) et les dépenses indirectes. Le tabagisme a été à la cause d'un peu plus de deux millions de décès chez des personnes âgées de 30 à 69 ans dans le monde, soit environ 12% de l'ensemble des décès survenus dans cette tranche d'âge. Les pourcentages les plus élevés ont été notés en Europe (26%) et en Amérique (15%). Les dépenses directes de santé liées au tabagisme se sont élevées au total à 422 milliards dans le monde (5,7% de l'ensemble des dépenses de santé, un pourcentage atteignant 6,5 % dans les pays à forts revenus). En Europe de l'Est, les dépenses directement liées au tabagisme représentent 10% du total de l'enveloppe santé.



Le quart du coût économique total du tabagisme est assumé par quatre pays : Chine, Inde, Brésil et Russie. Rapporté au PIB des différents pays, le tabagisme s'est avéré particulièrement coûteux en Europe de l'est (3,6% du PIB) ainsi qu'aux États-Unis et au Canada (3%). Le reste de l'Europe se situe à 2% contre 1,8% au niveau mondial. Les chercheurs n'ont pas inclus dans leurs calculs les dommages liés au tabagisme passif, responsable d'environ six millions de morts par an selon l'étude, ou ceux liés au tabac non fumé (tabac à priser, à chiquer...) très utilisé en Asie du sud-est notamment. Les calculs portent uniquement sur la population active.

\* Dans la revue Tobacco Control, étude coordonnée par l'Organisation mondiale de la santé (OMS).

Source : vapoteurs.net



# LE CORRECTEUR DE CLASSE II à ressorts mémoire

Traitements des classes II  
sans la coopération des patients

Appareillage confortable  
Mouvements de latéralité sans contrainte  
Aucune pose de calettes en cours de traitement  
Propulsion horizontale  
Forces douces par ressorts titane  
Poussée constante 24h/24  
Sollicitation de la proprioception par l'effet permanent  
du ressort à mémoire



Le kit est composé de toutes les pièces nécessaires à la fabrication d'un correcteur bilatéral

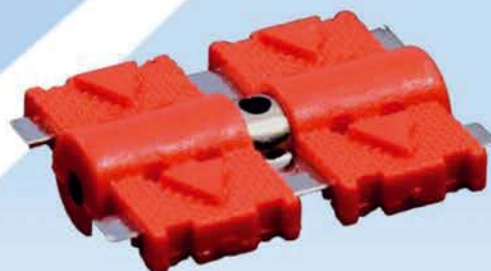
	Typologie	Longueur en extension maximale (configuration passive)	Largeur en compression maximale (y compris 2mm d'expansion minimale conseillée)	Extension maximale du ressort	Ouverture maximale autorisée pour éviter la désolidarisation
<b>M2300-00</b>	Extra-court	31mm	25mm	7,5mm	48mm*
<b>M2300-01</b>	Court	35mm	28mm	10mm	56mm*
<b>M2300-02</b>	Long	40mm	31mm	10mm	62mm*

\*Distance entre les deux anneaux d'ancrage



Mini écarteurs POP : peuvent être utilisés avec des logiciels de conception 3D et imprimés via son fichier STL .

Corps central extra plat  
La vis du corps central n'est pas en contact avec la résine et assure l'effet anti retour



7 rue des Montagnes de Lans - 38130 ECHIROLLES  
Tél : 04 76 99 28 57 [www.odontec.fr](http://www.odontec.fr) Fax 04 76 99 70 16

LIRE

POUR RECTIFIER  
SA TRAJECTOIRE



Nos projets peuvent parfois échouer ou ne pas aboutir au résultat escompté. Pour Yves Labat, les premiers jours d'un projet sont décisifs. Pourquoi nous trompons-nous régulièrement en début de parcours malgré un outillage de pointe ? Qu'est-ce qui fait véritablement défaut à ce moment précis ? Selon l'auteur, la discipline prime sur la méthode, la posture sur les outils. Le récit fictif d'une entreprise confrontée à un problème permet de dépeindre des situations dans lesquelles nombreux se retrouveront. L'intrigue du récit nous initie pas à pas aux grandes étapes de la résolution d'un problème, décrivant sans concession les pièges dans lesquels nous tombons tous. L'auteur présente également les gestes qui assurent notre intellect de prendre la bonne trajectoire.

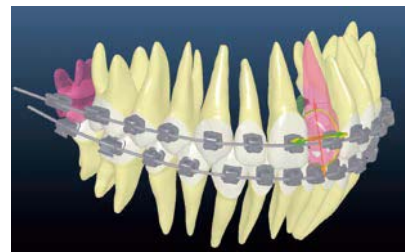
Yves Labat est consultant en organisation depuis plus de trente ans. Après avoir été notamment associé d'Eurogroup Consulting et avoir participé à la direction du cabinet et à son développement international, il se consacre maintenant à enseigner la discipline de résolution de problèmes à des consultants externes et internes ainsi qu'aux étudiants de nombreuses grandes écoles.

« Le syndrome de la complication »  
Comment aborder et résoudre un problème ? - Yves Labat  
232 pages - 34 € - G 56655

## Ormco / Insignia

### Ormco lance la nouvelle version Insignia

Ormco annonce le lancement de sa nouvelle version Insignia Approver disponible depuis le 31 janvier 2017.



Cette nouvelle version permet :

- d'intégrer les racines dans le set up soit à partir du cone beam (CBCT) soit à partir d'une librairie de racines. Ormco a développé un algorithme de reconnaissance breveté «TrueRoot» qui combine parfaitement les données du cone beam et du scanner intraoral (ou empreintes scannées) pour visualiser de façon précise la position des racines. (Ci-dessus),
- de simplifier le processus d'approbation, en effet, Ormco a développé de nouvelles fonctionnalités (correction du torque antérieur, recalcul de l'expansion extérieure,...),
- de superposer T1 (malocclusion) et T2 (occlusion finale) dans toutes les vues
- d'afficher les jauges de positionnement dans le setup,
- l'intégration de tous les scanners de la marque 3Shape (Trios,...), et de la marque Align Technology (Itero Element, Itero Horizons...).

[serviceclient@ormco.com](mailto:serviceclient@ormco.com)

Tél. : 01 49 88 60 60

N° vert : 0800 3032 3032

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

## PRESSE SCIENTIFIQUE

Dr Alain Chanderot

### SUBSTITUER LE VINAIGRE À L'HYPOCHLORITE ET À LA CHLORHEXIDINE

Comment, dans une revue qui exalte les technologies les plus prometteuses, les méthodes les plus sûres, les éventualités criantes des traitements les plus avancés, exposer les conclusions de cet article dérangeant qui relate les succès d'une désinfection réalisée avec un simple condiment de cuisine ? Est-ce un phénomène de mode que de déconstruire, avec un arrière-fond politique et polémique, les succès de la décontamination au moyen d'une série de molécules universellement utilisées, avec un succès certain, mais aussi avec la tare d'être quelque peu colorant par son imprégnation ? C'est que la méthode qu'exposent les auteurs pour comparer les résultats respectifs d'une éradication bactérienne suffisante par l'usage du vinaigre en substitution aux chlorhexidines en bain de bouche à 12%, est quand même stupéfiante puisque celle-là est supérieure ou équivalente pour presque toutes les souches habituelles, *Streptococcus mutans*, *S. aureus*, *Enterococcus faecalis* et *Candida albicans* ; seul *Lactobacillus* résiste davantage au vinaigre qu'à l'hexidine !



©Savany/istockphoto.com

El- Shamy et coll. *J Int Oral Health* 2016 ; 8 (11) : 999- 1002. *In vitro antimicrobial effectiveness of vinegar against oral microorganisms.*



# 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

### LIRE

**AIDER À MIEUX  
SE FAIRE ENTENDRE  
POUR MIEUX SE FAIRE  
COMPRENDRE**



« Mon expérience de « psy » m'a appris qu'il est douloureux pour beaucoup de personnes de ne pas se sentir écoutées. Faire en sorte que celle ou celui qui souffre d'un manque d'écoute se sente plus libre de s'exprimer, tel est mon projet. Savoir écouter l'autre pour mieux se faire entendre est déjà le premier pas. Ce livre présente les grands principes d'une communication réussie. Chacun peut utiliser ces moyens pour être écouté avec succès. Dans ce livre, je montre de nombreux exemples tirés de la vie familiale, entre conjoints, entre parents et enfants. Cela est aussi vrai dans la vie professionnelle où l'ère du numérique exclut les dimensions humaines de l'échange et de l'écoute. » A. B.

Écouter pour mieux se faire comprendre. Parler fait du bien, à condition de savoir à qui on s'adresse et comment être écouté. Alain Braconnier est psychologue, psychiatre, ancien directeur de l'Association de santé mentale du XIII<sup>e</sup> arrondissement de Paris, responsable de la formation APEP au CHU Pitié-Salpêtrière, professeur émérite de l'École des psychologues praticiens. Il est l'auteur de grands succès comme *Mère et fils*, *Les Filles et les Pères*, ou encore *Petit ou grand anxieux*, *Être parent aujourd'hui*, *Protéger son soi*, *Optimiste* ou *L'Enfant optimiste*.

*On ne m'écoute pas !* d'Alain Braconnier, Éditions Odile Jacob, février 2017, 24,90 €

### PRESSE SCIENTIFIQUE

Dr Alain Chanderot

#### LA PARODONTOPATHIE AU BOUT DES DOIGTS

Voilà bien un lien dont on se serait peu douté :

**les empreintes digitales sont en rapport avec une pathologie parodontale.**

Certes, la forme fuselée des doigts, la morphologie des ongles sont de longue date éclairantes sur des dysfonctionnements cardio-vasculaires ou quelques maladies ; mais il semble également, au vu de la littérature collationnée par les auteurs, que ce parallélisme avec les affections gingivales ait déjà été exploré depuis plusieurs années. Après avoir longuement exposé la doctrine de lecture, qui classe les géographies digitales et palmaires en groupement de lignes, boucles et cheminements, les auteurs rappellent combien est unique cette disposition puisqu'elle permet de reconnaître un individu au sein de sept milliards. Par leur constance et la permanence du lien qui est retenu dans l'article, et où s'expriment les caractéristiques spécifiques de la morphologie des empreintes de sujets affectés et de sujets sains, leur titre semble avéré statistiquement. Toutefois, naît quand même une interrogation : la parodontopathie n'est pas identique avant son déclenchement chez un individu, et au moment de son acmé. Et pourtant, la dermatoglyphe est identique.

La pulpe des doigts décrirait-elle finalement notre destin épigénétique ?

*Agarwal et coll, JI of orofacial research, 2015, 5,4 : Dermatoglyphics : a marker for periodontal diseases. - Atasu et coll, Int Anthropol. JI, 2005, 20, 1/ Dermatoglyphic findings in periodontal diseases.*



©kickstand/istockphoto

### ENQUÊTE



©gratyreese/istockphoto

#### MOINS DE TEMPS POUR LES PATIENTS ?

**L'Union Syndicale des Pharmacies d'Officine (USPO) a rendu les résultats d'une enquête\* sur le coût du tiers payant pour ses adhérents.**

Les adhérents de ce syndicat ont évalué les coûts cachés du tiers payant pour leur officine à des sommes qui vont de près d'un SMIC par an (13 246 €) à plus du double de ce montant (28 601 €). Ces coûts s'expliquent d'abord par la main-d'œuvre nécessaire au traitement des opérations. Le matériel informatique est le second poste de dépense. Les impayés ont diminué depuis 2007, mais les frais informatiques ont augmenté de 50%. Pour l'ensemble des acteurs de la filière santé, cette mesure se traduit par une augmentation du temps passé à la gestion administrative des dossiers. Pour les médecins, cette complication empiète sur le temps disponible pour soigner les patients.

\* Sondage effectué en décembre dernier.





# *Le Lingual 2D*

*Le Bracket invisible... Tout simplement*



**Forestadent France**

5, rue Jacques Peirotes · F-67000 Strasbourg  
Tél. 03 88 35 67 25 · Fax 03 88 25 03 66  
[serviceclients@forestadent.com](mailto:serviceclients@forestadent.com)

**FORESTADENT**<sup>®</sup>  
GERMAN PRECISION IN ORTHODONTICS

### MRX – Les nouvelles bagues d'American Orthodontics

## La gamme American Orthodontics s'élargit avec l'apparition des bagues MRX.

#### Forme hautement anatomique pour adaptation précise à la dent

- traitement avancé du matériau pour une résistance et un retour élastique exceptionnel,
- base micro-etchée et sablée pour une surface hautement rétentive,
- taille 1-32,
- marquage permanent des tailles au laser,
- soudure de précision disponible avec nos tubes LP.

Un produit de qualité fabriqué dans l'usine d'American Orthodontics à Sheboygan dans le Wisconsin. Contactez votre responsable commercial AO pour en savoir plus.

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



## PRESSE SCIENTIFIQUE

Dr Alain Chanderot

### TOUJOURS DES PROMESSES ?

La conception de la carie comme une pathologie essentiellement bactérienne, et de surcroît assise sur un groupe phénotypal (le streptococcus mutans), a longtemps fait florès, et les multiples tentatives d'élaborer un vaccin universel le ciblant sont à présent quasi abandonnées. Non seulement du fait que cette cible une fois atteinte, d'autres souches pourraient s'établir en place, avec autant de nuisance. C'est que l'étiologie carieuse, à la lumière des progrès de la connaissance génétique et épigénétique, et celle des associations dans les biofilms, ont rendu cette option caduque. Mais des acteurs de la recherche n'en promettent pas moins la fin du fléau :

- Les sectateurs de la diamine d'argent, qui observent la quasi cessation des caries lactéales avec une imprégnation de celui-ci.
- Les promoteurs des biomatériaux, issus ou non des nanotechnologies, dont on vante les bienfaits (*Abbasi et coll, Bioactive Glasses in Dentistry: A Review. J Biomater, 2015 ; 2 (1) : 1-9*).
- Les peptides végétaux antibactériens, comme la protégrine, désorganiseurs des biofilms, désormais issus directement de la cellule végétale à bas coûts.

*Yuan Liu Biomaterials Volume 105, oct 2016, Pages 156-166 - « Plant-made antimicrobials peptide targets dental plaque and gum tissues ».*

- Enfin, les promoteurs des végétaux tels ceux qui vantent la « fin des caries et la ruine des dentistes » comme la « gnidia glauca » qui est en voie de disparition.

*Domage pour cette dernière car, selon les auteurs, quelques gouttes de sa décoction placée sur une dent malade la font disparaître, immédiatement et sans douleur .*

*C V Raghavendra Rao | Tnn | Mar 3, 2002 - « A magic plant that makes your painful tooth drop »*

## RECHERCHE

### OBÉSITÉ ET DÉPLACEMENT DENTAIRE



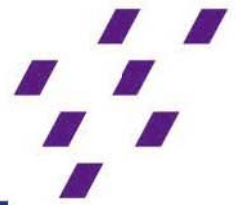
Une étude au Royaume-Uni a souligné l'impact que l'obésité peut avoir sur la santé bucco-dentaire des jeunes.

Des chercheurs ont analysé le développement oral de deux groupes de jeunes âgés de 15 ans en moyenne, avec un groupe de poids normal et l'autre classé comme étant obèse.

En analysant des échantillons de salive

et de fluide gingival, il a été constaté que les jeunes obèses ont augmenté de manière significative les biomarqueurs inflammatoires dans les tissus parodontaux avant le traitement. Ceci est associé à un déplacement beaucoup plus prononcé des dents au cours de la première semaine de traitement, ainsi qu'un taux significativement accru de déplacement des dents au cours de la phase d'alignement. Le fait que l'obésité peut affecter la façon dont les dents réagissent aux appareils fixes peut également influencer potentiellement la résorption des racines et de la stabilité à long terme.

Source : zenopa.com



# LEGEND

Rhodium Coated

Bracket métallique  
standard  
traité au Rhodium



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

**GC Orthodontics**  
GLOBAL EXPERTS IN ORTHODONTICS

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

INNOVATION

## Acceledent, innovation dans les traitements d'orthodonties, poursuit son développement en Europe et en France

**Depuis plusieurs années, OrthoAccel permet aux orthodontistes ayant intégré Acceledent dans leurs protocoles thérapeutiques, d'offrir à leurs patients une amélioration de leur expérience lors de leurs traitements. Cela se traduit pour les praticiens par de meilleurs résultats cliniques, une prédictibilité des mouvements plus aboutie et un temps de traitement significativement réduit.**

**C**réé et fabriqué par OrthoAccel, Acceledent est à ce jour le seul dispositif médical orthodontique ayant reçu l'approbation de la Food and Drug Administration (FDA) sur la base d'études cliniques pour la réduction du temps de traitement orthodontique, quel que soit le type de traitement utilisé, bagues ou aligneurs. Acceledent a aussi fait la preuve, par son action, d'une augmentation du confort des patients lors du traitement orthodontique.

Une étude publiée dans le JCO (Journal of Clinical Orthodontics) a montré qu'Acceledent est, aujourd'hui, le dispositif médical le plus utilisé par les orthodontistes pour les traitements accélérés. De nombreuses publications

dans le JCO, ainsi que de nombreux cas publiés par des cliniciens de renom, attestent qu'Acceledent est le leader mondial des techniques d'accélération des traitements orthodontiques. Plus de 3300 cabinets nord-américains l'ont intégré à leur pratique quotidienne. Une technologie éprouvée, sûre, adossée à une solide base scientifique.

### La science au cœur du succès

Le directeur général Europe Moyen-Orient et Afrique d'OrthoAccel (EMOEA) Frank Grunau précise que depuis la création d'OrthoAccel, la science est au cœur du succès de son produit:

« Je suis fier qu'Acceledent suscite la publication d'un grand nombre d'études



*Le dispositif a reçu l'agrément de la FDA aux États-Unis*

*cliniques dans des revues reconnues. C'est pour nous un privilège de contribuer au développement de traitements d'orthodontie accélérée et plus confortables pour le patient. Du point de vue du praticien, au-delà du gain de temps fauteuil et du temps de traitement plus court, l'utilisation quotidienne d'Acceledent améliore la prédictibilité des mouvements planifiés et permet d'obtenir de meilleurs résultats cliniques. Nous savons que la communauté des orthodontistes a besoin de recherches fondamentales mais surtout de résultats cliniques validés pour pouvoir offrir à ses patients des traitements sûrs et efficaces. Notre activité est elle-même issue de travaux universitaires et nous sommes très attachés à apporter un support scientifique et clinique aux praticiens. Acceledent est un*

facilitateur du traitement orthodontique. Il est important pour nous de développer nos activités de formation et d'éducation. Notre site d'éducation en ligne est disponible pour tous et nous l'enrichissons constamment en partageant les expériences et les cas documentés fournis par de nombreux praticiens. »

Toutes les données issues des études publiées montrent qu'Acceledent, par son action sur le tissu osseux, grâce à sa technologie brevetée par Micro-Pulsations (Soft-Pulse Technology), permet une accélération significative des mouvements dentaires et améliore le confort du patient en réduisant la sensation douloureuse liée au traitement.

« Nous avons créé à Essen en Allemagne, une base pour nos activités en Europe, Moyen Orient et en Afrique, poursuit Franck Grunau. L'adoption rapide d'Acceledent par les orthodontistes, les résultats cliniques probants et la satisfaction des patients sont trois éléments qui nous rendent très confiants dans le futur d'OrthoAccel. Nous avons prouvé qu'Acceledent est un moyen sûr et rapide d'accélérer le mouvement dentaire efficacement. Notre seul objectif est de faire du traitement orthodontique une expérience la plus agréable possible pour le patient. Notre souhait est que cela soit partagé à l'avenir, par le plus grand nombre d'orthodontistes et de patients ». ■

**Contact :**

**Allemagne**

siège Européen d'Ortho Accel

Tél. : +49 (0) 322 2109 6268

**France, Belgique**

**et Luxembourg**

Jean Luc Derhi

jlderhi@orthoaccel.com

**3 QUESTIONS À**

**JEAN-LUC DEHRI, Country Manager France, Belgique, Luxembourg.**

*Jean-Luc Dejri revient pour nous sur l'histoire et le développement d'Acceledent.*

• **Quelle est la genèse du lancement de ce produit (quel besoin vient-il combler ?)**

De nombreuses recherches sont menées sur la possibilité d'accélérer le traitement orthodontique. Depuis plusieurs années l'orthodontie accélérée est une réalité dans certains cabinets. Par ailleurs, des recherches ont été menées sur l'utilisation de fréquences dans la reconstruction osseuse. Acceledent est la traduction en orthodontie de ces recherches. Acceledent est une technique innovante qui utilise une combinaison fréquence/force brevetée. Elle va permettre, par l'application journalière de pulsations douces (Soft Pulse Technology), de favoriser le turnover osseux. L'objectif est d'offrir aux patients la possibilité d'un traitement plus court, plus confortable et plus efficace. Pour les praticiens cela se traduit par une meilleure prédictibilité et de meilleurs résultats cliniques.

• **Combien de temps avez-vous passé à son développement ?**

Les premiers travaux fondamentaux ont été initiés en 2003, par le Pr. Jeremy Mao au Columbia University Médical center. Le premier prototype a été testé en 2004, la première étude clinique randomisée et en double aveugle en 2009 et nous

avons obtenu l'accord de la FDA en 2011. Après les États-Unis, nous venons de créer en 2016 une structure européenne. Nous avons maintenant une équipe couvrant les principaux pays européens.

• **Quel est le positionnement de ce nouveau produit ?**

Acceledent est un dispositif médical innovant qui permet de favoriser l'expression des forces mises en jeu lors d'un traitement orthodontique par bagues ou par aligneurs. Son action sur le turnover osseux permet une meilleure prédictibilité des mouvements planifiés, de meilleurs résultats cliniques, et de réduire le temps de traitement. Pour le patient un plus grand confort de traitement par une diminution significative de la sensation douloureuse et un temps de traitement plus court. Son système breveté de Pulsations Douce (Soft Pulse Technology), permet une accélération du turnover osseux. La force et la fréquence utilisées sont brevetées et Acceledent est le seul produit de ce type à avoir reçu un agrément de la FDA. De nombreuses études cliniques montrant l'intérêt d'Acceledent ont été publiées dans le JCO, et nous en sommes particulièrement fiers.



## Découvrir et approfondir l'orthodontie adulte

**L'Académie d'orthodontie forme depuis maintenant trois ans les orthodontistes aux dernières techniques de l'orthodontie adulte. À l'occasion de cet anniversaire, Orthophile dresse un bilan d'étape, en compagnie de ses deux fondateurs Guillaume Joseph et Sébastien Nicolas.**

**C'**est avant tout l'histoire de deux praticiens partageant une vision commune. Une relation de presque quinze années passées à enseigner dans les facultés et à sillonner le pays pour présenter des cas, partager leurs expériences et participer à de nombreuses conférences. Et même s'ils n'ont paradoxalement jamais travaillé ensemble dans le même cabinet, Guillaume Joseph et Sébastien Nicolas, tous deux membres de plusieurs sociétés scientifiques comme la SFODE, sont depuis longtemps associés dans l'apprentissage et la formation. *«Nous avons un parcours assez similaire, nous confie Guillaume Joseph. Nous avons tous les deux coutume d'essayer de nouveaux systèmes, expérimenter de nouveaux protocoles, puis de partager nos idées. Nous avons mis tout notre travail, tous nos cas et toutes nos présentations en commun. C'est de là que le projet de mettre une formation sur pied a émergé.»*

### Intégration à l'Académie du Sourire

Alors quand Jean-Christophe Paris, de l'Académie du Sourire, contacte Guillaume Joseph pour lui proposer de rejoindre le Continuum à Aix-en-Provence, c'est tout naturellement qu'il propose à Sébastien de le suivre dans l'aventure. « *Cela nous a ouvert beaucoup de portes et nous a facilité pas mal de choses au démarrage* », poursuit Guillaume Joseph.

### Une structure à taille humaine

Trois ans plus tard, les effectifs sont montés à quinze, beaucoup plus près de l'objectif initial de vingt personnes maximum. Pas plus, pour Guillaume Joseph qui insiste sur ce point : « *Notre structure fonctionne très bien en petit comité ; et ces effectifs réduits nous permettent de nous concentrer sur la qualité. Les gens qui suivent la formation présentent des travaux, de l'analyse d'articles, de l'analyse de conférences, des cas qu'ils vont traiter pour qu'on discute des plans de traitements ou des cas en cours ou des cas qui sont terminés. Cela implique de nombreux échanges entre les participants.* » « *Les grandes conférences, comme celles qui sont proposées aux JO par exemple ne permettent pas ce genre d'interactivité* », confirme Sébastien Nicolas.

Chaque session décomposée en 5 modules de 3 jours propose des cours magistraux, des études de cas, des TP et des interventions extérieures de spécialistes et de conférenciers. « *Cette organisation nous permet d'étudier toutes les relations avec les autres disciplines de la dentisterie. Nous ne nous adressons qu'à des praticiens exclusifs qui ont déjà des acquis suffisants en orthodontie. Nous n'abordons que des techniques avancées* » explique Sébastien Nicolas.

C'est en effet une des spécificités de cette formation qui ne concerne que l'orthodontie adulte. Elle aborde la discipline de manière complète, du diagnostic à la contention, en passant par le management et l'intégration dans le cabinet avec les techniques linguales, par gouttières, et multi bagues.

« *Cela permet de compléter ce qui manque dans certaines facultés au niveau de la formation en orthodontie adulte. Les formations initiales sont orientées sur l'enfant et beaucoup moins sur les nouveaux domaines qui ont trait à l'adulte* », selon Guillaume Joseph. →



Des cours magistraux sont également proposés. La formation permet d'étudier les relations avec toutes les autres disciplines de la dentisterie.

### LES PRINCIPAUX THÈMES ABORDÉS :

- ✓ Nouvelles technologies 3D pour favoriser l'analyse et le traitement des cas.
- ✓ L'orthodontie linguale.
- ✓ L'approche parodontale et l'implantologie qui ont trait avec l'ODF.
- ✓ Les cas orthochirurgicaux avec des chirurgiens qui viennent présenter leur façon de travailler.
- ✓ Des cours sur la technique Invisalign, sur la pose des mini-vis, sur les apnées du sommeil...
- ✓ Tout ce que la dentisterie esthétique peut apporter à l'orthodontie et comment exploiter les deux disciplines pour mieux traiter les cas.
- ✓ Contention et maintenance des cas et un cours du Dr. Binhas pour expliquer comment intégrer l'orthodontie adulte dans son cabinet.



CHAQUE MODULE PEUT ÊTRE COMPOSÉ DE

- Cours magistraux
- Session d'orthodontie linguale et aligneurs (multi-techniques)
- Session d'étude de cas
- Session de TP
- Session varia autour de l'adulte
- Session bibliographie et actualités

Cette formation s'organise en 5 modules de 3 jours (samedi, dimanche et lundi) répartis sur 14 mois

**SESSION 1** | 16 SEPT 17 au 18 SEPT 17

- Cours magistraux : **Les spécificités de l'adulte. Dossier, diagnostic et plan de traitement. La photo. Intégration des solutions 3D.** Dr G. JOSEPH et Dr S. NICOLAS.
- Accueil et présentation de la formation.
- Orthodontie linguale et aligneur : Historique, principes mécaniques, présentation des différents systèmes.
- Lingual et gouttières : le point du marché et les bases mécaniques.
- TP : la photographie dentaire - réalisation et utilisation (photographe professionnel), les solutions 3D.
- Etude de cas et templates.
- Varia : Les traitements pluridisciplinaires (1ère partie).
- Intégrer l'orthodontie 3D au service de l'adulte (empreinte optique, cône beam, Insignia, Invisalign...) Dr. P.MARIANI.
- Bibliographie et actualités : l'évidence based : théorie - TP.

**SESSION 2** | 25 NOV 17 au 27 NOV 17

- Cours magistral : **Mini-vis et ODF.** Dr Guillaume JOSEPH, Dr Sébastien NICOLAS.
- TP : La pose des mini-vis.
- Cours magistral : **La Chirurgie maxillo-faciale.** Dr Ludovic CAQUANT - les préparations, les gouttières de transfert...
- Varia : Les traitements pluridisciplinaires (2ème partie).
- Lingual 3D : Pourquoi ? Comment ?
- Laser et ODF.
- Cas cliniques.
- Bibliographie et actualités.

**SESSION 3** | 24 MARS 18 au 26 MARS 18

- Cours magistraux : **Approche Parodontale, implantologie et ODF.** Dr Jean-Marc GLISE.
- Cours magistral - TP : **Home made lingual.**
- Invisalign : Réalités cliniques. Dr. JF. CHAZLON.
- TP photo pour les assistants des participants : « La photo en orthodontie » (installation, prise de photos, gestion de retouches photos...).

**SESSION 4** | 09 JUIN 18 au 11 JUIN 18

- Cours magistraux : **La dentisterie esthétique et les techniques modernes de prothèse. Analyse du sourire et applications orthodontiques.** Dr Jean-Christophe PARIS.
- Cours magistral - TP : **Stripping et recontourages.**
- Les sectionnels : Cours et TP.
- Varia : Prise en charge neuro-musculaire et ATM. Orthophonie kiné.
- Cas cliniques.
- Bibliographie et actualités.

**SESSION 5** | 13 OCT 18 au 15 OCT 18

- Cours magistral : **Contention et maintenance chez l'adulte.** Dr Guillaume JOSEPH et Sébastien NICOLAS.
- TP : La contention
- Atelier : Cas complexes.
- Cours magistral : **Communication et intégration au cabinet.** Dr Edmond BINHAS.
- Varia : Syndrome d'apnée obstructive du sommeil.
- Cas cliniques.
- Bibliographie et actualités.
- Remise des diplômes.

→ Une formation spécifique unique en son genre

« L'orthodontie adulte est plus compliquée et fait appel à des notions, des appréhensions différentes. Les patients adultes sont de plus en plus soucieux de leur esthétique, et l'orthodontie adulte se démocratise et se développe. Aujourd'hui environ 40% des patients qui se présentent dans nos cabinets sont adultes. C'est tout un nouveau monde de pensée qu'il faut découvrir, détaille Sébastien Nicolas. L'orthodontie adulte demande une formation longue, un peu à part. Il n'en existe d'ailleurs pas d'autres à notre connaissance. »



La formation en petit comité propose des TP, des présentations et des analyses de cas.

Une formation unique et surtout indépendante. Une liberté à laquelle les deux fondateurs tiennent particulièrement : « Beaucoup de formations sont sponsorisées par des labos aujourd'hui. Ce qui n'est pas notre cas. Nous faisons de l'échange entre cliniciens, totalement indépendants des marques, explique Guillaume Joseph. On travaille avec eux bien sûr, comme pour notre cours sur Invisalign, mais nous sélectionnons uniquement ce que nous voulons. Ça nous permet de dire aux praticiens qui viennent à nos formations : ça on l'a testé, ça, ça marche, ça, ça ne marche pas, etc. »

Formation continue et développement du cabinet

« Il n'y a aucune obligation réelle à la formation continue, et aucune sanction. Il faut donc donner envie aux praticiens de voir de nouvelles choses. Nous voulons attirer les praticiens qui ne se forment jamais autant que ceux qui se forment tout le temps », précise Sébastien Nicolas.

Pour Guillaume Joseph, la formation à l'orthodontie adulte présente d'autres avantages :

« En ce moment, les gens sont assez frileux pour faire des formations, pour investir. Mais, d'un autre côté, l'orthodontie adulte ne sera pas concernée par les plafonnements dont tout le monde parle en ce moment, et donc avoir cette corde à son arc ajoute quand même une certaine sécurité. Nous sommes le seul cours sur l'adulte totalement indépendant, et ça c'est quand même une force pour nous. » ■





# HARMONY®



## 2017 HARMONY COURS DE CERTIFICATION

LIEU	DATES
PARIS	14 MAI
BORDEAUX	17 JUIN
LILLE	24 SEPTEMBRE

**BRACKETS  
NOUVELLE  
GENERATION**



### CONTACT

Cécile CROUZY

Email : [cecile@myharmony.eu](mailto:cecile@myharmony.eu)

Service client : +33 (0)1 49 89 59 40



### DR. JEAN-FRANÇOIS CUZIN

Dr Jean-François Cuzin, diplômé en chirurgie dentaire en 1989 à l'Université de Nancy I, a obtenu son Certificat d'Études Cliniques Spéciales Mention Orthodontie en 1997 et son diplôme Universitaire d'Orthodontie Linguale à Paris V en 2001.

Enseignant à Paris VII pendant plusieurs années, il est depuis 2013, Directeur du programme lingual en Master (HARMONY) à l'Université de Bruxelles.

Il a traité avec succès environ un millier de cas linguaux et forme des praticiens du monde entier à la pratique du système HARMONY dans ses cabinets de Nancy et Luxembourg\*.

\* Cours personnalisés en cabinet niveau débutant ou avancé disponibles.  
Plus d'information sur le site  
[AMERICANORTHO.COM](http://AMERICANORTHO.COM)

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

**PORTRAIT | CABINET DU MOIS**

**DRS NATHALIE FOUMOU-MORETTI ET LAËTITIA MILONAS CARVIN (62)**





# UN RÊVE, DE(UX) PRATICIENNE(S)

**ELLES ONT REDONNÉ VIE À UNE BÂTISSE  
DU XIX<sup>E</sup> SIÈCLE EN CONCRÉTISANT  
LEURS RÊVES. CELUI DE CRÉER UN CABINET  
À LEUR IMAGE. RENCONTRE AVEC  
LES DRS FOUMOU-MORETTI  
ET MILONAS INSTALLÉES À CARVIN.**

Par Rémy Pascal

Photos : Gérald Géronimi



Le cabinet est situé dans une ancienne maison bourgeoise de 400 m<sup>2</sup> construite au XIX<sup>e</sup> siècle à Carvin.

**P**our elles, il s'agissait d'une évidence. Créer leur propre cabinet était incontestablement la seule manière de donner vie à leurs aspirations. Et ce, en dépit de toutes les contraintes annoncées. Depuis deux ans, les Drs Nathalie Foumou-Moretti et Laëtitia Milonas mettent tout en œuvre pour faire grandir leur bébé né en novembre 2015 à Carvin dans le département du Pas-de-Calais. Et si l'on évoque les difficultés liées à une création, les réponses fusent. Sur l'absence de patientèle déjà fidèle ? « *Il faut avoir confiance en son projet, bien réfléchir à son lieu d'implantation, ne pas s'affoler les premières semaines lorsque le planning reste vide. Je reste persuadée qu'au plus tôt on s'installe, au plus tôt on trouve son équilibre* » entame Laëtitia. Sur les avantages de s'associer avec un orthodontiste déjà installé ? « *Je pense qu'il est impossible de ressentir une égalité en rejoignant un praticien plus expérimenté, plus âgé ou plus connu. On reste éternellement le second, il est difficile de trouver sa place et de faire évoluer une structure déjà existante. Mieux vaut créer pour faire exactement ce que l'on veut* » rétorque Nathalie. Sur l'absence de rémunération les premiers mois d'exercice ? « *C'est certain, les premières années ne sont pas les plus lucratives. Nous n'avons dégagé aucun salaire pendant* →

## REPÈRES

**2009**

Rencontre des deux associées à l'internat

**2012**

CECSMO pour le Dr Foumou-Moretti

**2013**

Volonté de créer un cabinet à deux

**2015**

CECSMO pour le Dr Milonas  
Ouverture du cabinet

**2017**

Versement des premiers salaires

## PORTRAIT | CABINET DU MOIS

**DRS NATHALIE FOUMOU-MORETTI ET LAËTITIA MILONAS CARVIN (62)**



*L'architecte a su moderniser la bâtisse en conservant son caractère bourgeois et en valorisant son identité. Un mariage réussi*



**« NOUS TENONS À OFFRIR LE MEILLEUR À NOS PATIENTS SANS ACCORDER TROP D'IMPORTANCE À LA RENTABILITÉ DE NOS ACTES. PEUT-ÊTRE EST-CE NAÏF, INCONSIDÉRÉ OU IRRÉALISABLE. »**

→ *des mois, voyons-le comme un investissement. Pour payer les charges, nous travaillons quelques jours dans un autre cabinet »* poursuit-elle. Sur l'énergie et le temps nécessaire à la création ? *« Je ne suis pas sûre de pouvoir me donner professionnellement avec une telle intensité dans quelques années. Aujourd'hui, j'ai 31 ans et je n'ai pas d'enfant, la période est propice, je porte à bout de bras les premières pierres d'un édifice. J'en ai la force, pourquoi attendre ? »* enchaîne Laëtitia.

Bref, dès les premières minutes de l'entretien se dégagent une forte motivation et la pleine conscience des risques et des sacrifices liés à la création d'une entreprise dentaire.

### **PENSER SA PRATIQUE**

Avant de nous plonger dans le passé pour explorer le parcours de nos deux praticiennes, arrêtons-nous sur les orientations qu'elles ont tenues à donner à leur activité. *« Avant tout, entame Laëtitia, nous tenons à offrir le meilleur à nos patients sans accorder trop d'importance à la rentabilité de nos actes. Peut-être est-ce naïf, inconsidéré ou irréalisable. Peut-être également, changerons-nous au fil des années et de notre maturité. Mais pour l'heure, nous voulons être le plus honnêtes possible avec nos patients et bien dormir le soir. On verra si l'avenir nous donne raison. »*

Les deux orthodontistes accordent une grande importance au temps passé avec leurs patients. Pour elles, il s'agit du ciment qui va les unir et contribuer à la bonne alliance

thérapeutique. Comment peut-on envisager de modifier la position des dents, de la mâchoire ou le sourire d'une personne sans avoir préalablement entendu et compris ses attentes, ses craintes et ses désirs. Le cabi-



*L'assistante, Nathalie, est venue épauler le binôme de praticiennes un an après l'ouverture du cabinet.*

net propose des soins aux enfants à partir de quatre ans et aux adultes. *« Nous aimons cette diversité qui nous impose des approches différentes. Nous ne pouvons pas nous comporter de la même manière avec un adolescent qui semble subir son traitement et un adulte qui en est demandeur, parfois à outrance... »* explique Nathalie.

Les deux femmes proposent des traitements d'interception, ce que peu de praticiens →

# 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

## NOS PROCHAINS SÉMINAIRES

### ORTHODONTIE

**PARIS** 30 & 31 mars 2017

**PARIS** 7 septembre 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)



## PORTRAIT | CABINET DU MOIS

**DRS NATHALIE FOUMOU-MORETTI ET LAËTITIA MILONAS CARVIN (62)**

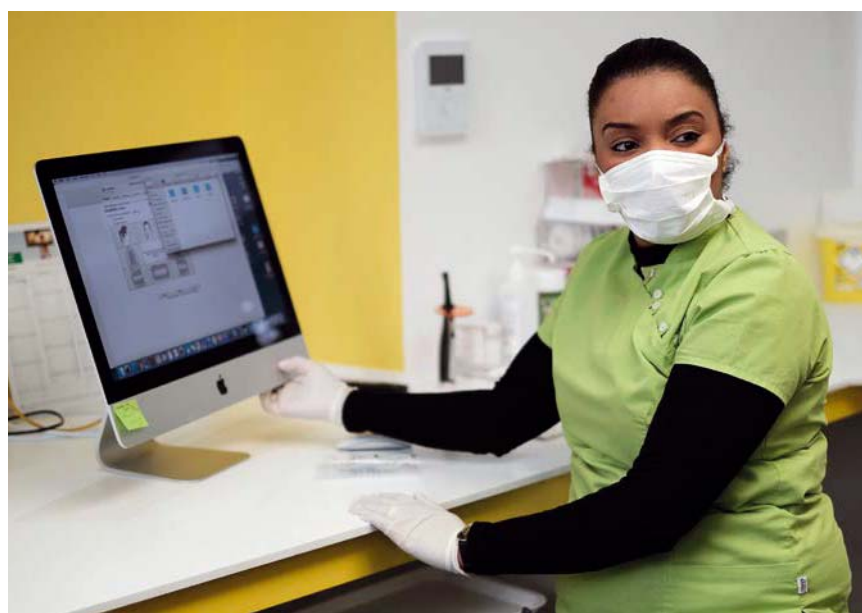
→ font autour d'elles. Elles considèrent que ces interventions précoces permettent une croissance harmonieuse des mâchoires de l'enfant et souvent de raccourcir, voire d'éviter, des soins orthodontiques à l'adolescence ou l'âge adulte. « Pour moi, il s'agit simplement de prendre en considération, dès le plus jeune âge, les déséquilibres maxillo-faciaux d'une personne. Pourquoi attendre pour intervenir ? Par ailleurs, faire de l'interception n'est pas le positionnement le plus rentable... Nous nous efforçons de ne pas compter plus de deux semestres de traitement pour ne pas trop amputer le quota des six semestres remboursés par la Sécurité sociale », appuie Laëticia.

Enfin, dans leur conception du cabinet idéal, les deux associées partageaient une même idée. Exercer seule leur paraissait inconcevable. Pour des raisons de solidité financière et d'optimisation de l'espace bien entendu, mais aussi pour la stimulation intellectuelle. « Nous pouvons confronter nos points de vue et nous enrichir l'une de l'autre. Le danger est de s'isoler dans sa pratique au fil des années... »

*Côté décoration, tout est fait pour que le cabinet ne dégage pas une ambiance médicale mais une atmosphère apaisante et rassurante.*



**« IL EST SOUVENT DIFFICILE DE SE CONFRONTER QUI MULTIPLIE LES CONSULTATIONS CHEZ LES POUR ENFIN ENTENDRE CE QU'ILS VEULENT CHEZ**



*Le Dr Fomou-Moretti délocalise parfois son ordinateur professionnel dans son salon via des logiciels de télétravail, cette mobilité lui donne une plus grande liberté.*

### **UNE FACTURATION AU SEMESTRE**

Nos praticiennes privilégient une approche globale, elles considèrent qu'il leur appartient de faire prendre conscience des pathologies dans un ensemble. « C'est une réflexion à deux, lorsqu'un adulte souhaite se faire aligner les quatre incisives, je lui fais comprendre que ce n'est pas une opération neutre et que, peut-être, cela ne lui rendra pas service en raison du décalage postural, du nouveau positionnement des lèvres, etc » précise le Dr Fomou-Moretti. Leur mission première : rendre la santé en agissant sur les pathologies fonctionnelles sans oublier pour autant le bien-être psychologique. « Nous avons aussi pour mission de donner le sourire, au sens propre comme au sens figuré, notamment en nous appuyant sur les techniques linguales ou Invisalign » poursuit la praticienne.

Une fois qu'une entente est trouvée, c'est le grand départ. « Je prends l'image des vacances,



installés dans ce périmètre. « Tant mieux pour nous, de toute façon nous ne souhaitons pas exercer dans une grande ville. Il est souvent difficile de se confronter à des patients qui multiplient les consultations chez les ortho pour enfin entendre ce qu'ils veulent chez l'un d'eux », assure Nathalie. À Carvin, la relation est plus exclusive et les deux associées refusent de profiter de cette situation quasiment monopolistique. « Après un premier rendez-vous diagnostic avec prise d'empreintes, photos, imagerie 3D et présentation du devis, une seconde rencontre de 30 minutes est programmée deux semaines plus tard pour présenter en détail le traitement. Nous imposons ainsi un délai de réflexion en disant à nos patients : « Prenez le temps de voir avec vos finances, réfléchissez à ce projet ». Tous apprécient cette démarche. Et puis, ce deuxième rendez-vous est également un investissement

## À DES PATIENTS ORTHO L'UN D'EUX... »

*lorsque l'on entame la route, on va à destination, on ne s'arrête pas sur l'aire d'autoroute.* » Pour s'assurer de la bonne observance du traitement, un devis détaillé est réalisé en amont. « Chez les adultes, on travaille au forfait, avec une tarification au semestre, peu importe les modifications que nous aurons à apporter au fil du traitement, ils seront à notre charge et pas à celle du patient. Nous considérons qu'il a budgétisé son passage chez nous, nous sommes tombés d'accord sur une prestation et un prix, à nous de nous y tenir. Lui n'a plus à se soucier de ses finances » défend le Dr Milonas.

### LE TEMPS COMME ALLIÉ

Le cabinet est implanté à Carvin, une ville qui compte 17 000 habitants. Le bassin de population y est important et se compose notamment de nombreux primo-accédants et de jeunes familles. Pour autant, seulement deux spécialistes en ODF sont



*Les deux praticiennes se sont données pour mission de donner le sourire, au sens propre comme au sens figuré.*

*de temps sur le long terme. Nous préférons perdre 30 minutes en début de traitement pour expliquer en profondeur notre action plutôt que d'y revenir sans cesse à chaque consultation », concède Laëtitia.*

Le temps comme allié. C'est également ce que nos praticiennes ont dû penser lorsqu'elles étaient dans leur parcours de formation. Un parcours similaire qu'elles qualifient volontiers avec le sourire « d'enrichissant, mais à rallonge ». →

## PORTRAIT | CABINET DU MOIS

DRS NATHALIE FOUMOU-MORETTI ET LAËTITIA MILONAS CARVIN (62)



*Le Dr Milonas a toujours rêvé d'être orthodontiste et à la tête de son propre cabinet. Elle a su se donner les moyens pour concrétiser son rêve.*

orthodontie. » Nathalie valide en 2009 une AEA (Attestation d'Etudes Approfondies) à l'époque où l'internat n'était pas encore qualifiant. Ces trois années fortifient sa pratique et notre jeune étudiante profite d'une passerelle pour intégrer le CECSMO afin d'obtenir sa qualification en 2012.

Parallèlement à ses études, elle devient assistante hospitalo-universitaire en orthodontie et en 2009, elle fait la rencontre de Laëticia qui à son tour intègre l'internat. « Nous avons donc appris à nous connaître sur des bases professionnelles et non pas amicales. Nous nous



### → LE CURSUS UNIVERSITAIRE

Pour le Dr Fomou-Moretti, tout commence en 1999 à la faculté de Lille. Au grand dam de ses parents, pédiatre et puéricultrice, Nathalie s'inscrit en première année de médecine. « J'étais dans une bonne école, tous mes camarades partaient en classe préparatoire, moi je voulais être dans la santé. Mon père et ma mère redoutaient une charge énorme de travail et un emploi du temps intense avec les gardes. » Son parcours en odontologie se déroule convenablement, elle y fait la rencontre du Dr Claisse, spécialisée en endodontie. « J'ai compris que pour bien faire les choses, il fallait les répéter et orienter sa pratique. J'ai su que je voulais être spécialiste mais comme l'endodontie n'est pas reconnue et que je ne souhaitais pas me déconventionner, j'ai choisi de poursuivre en

## « NOUS AVONS APPRIS À NOUS CONNAÎTRE SUR DES BASES PROFESSIONNELLES ET NON PAS AMICALES. NOUS NOUS SOMMES ESTIMÉES POUR NOS COMPÉTENCES ET APPRÉCIÉES POUR LA VISION QUE NOUS PARTAGIONS DE NOTRE MÉTIER. TOUTES LES DEUX, NOUS AVONS SOIF DE DÉCOUVERTES ET LE CECSMO ÉTAIT UNE BONNE OCCASION POUR MULTIPLIER LES EXPÉRIENCES DANS DIFFÉRENTS CABINETS. »

*Nathalie et Laëticia forment un binôme uni au sein du cabinet mais également en dehors de ses murs. La rencontre professionnelle a donné naissance à une solide amitié.*

sommes estimées pour nos compétences et appréciées pour la vision que nous partageons de notre métier. Toutes les deux, nous avons soif de découvertes et le CECSMO était une bonne occasion pour multiplier les expériences dans différents cabinets. »

C'est lors d'un enterrement de vie de jeune fille en 2013 que va naître le projet commun de créer un cabinet. Un bon souvenir pour Laëticia : « une surprise, je n'avais pas encore validé mon CECSMO et Nathalie était prête à



*Mon corps est un jardin,  
ma volonté est son jardinier.*  
W. Shakespeare



## DES BASES PROFESSIONNELLES ET NON POUR NOS COMPÉTENCES. C'EST IMPORTANT. »

*m'attendre. Moi, depuis le lycée, je voulais être ortho dans mon propre établissement. Donner vie à ce rêve accompagnée d'une copine que j'estimais professionnellement, je ne pouvais pas rêver mieux ! »*

Ne restait donc plus que quelques étapes mineures : choisir le lieu de son implantation, trouver un local, l'aménager, se constituer une patientèle et pratiquer. Bref, une somme de petits détails à régler lorsque l'on a tout juste plus de 30 ans...

*Nathalie et Laëtitia ont fait le choix de travailler par plateaux individuels, le volume de matériel à stériliser est donc conséquent. Elles sont équipées d'un appareil Mélag.*

### CIMENTER SON RÊVE

Nous l'avons évoqué, les deux praticiennes désignent les environs de Carvin comme cible d'implantation. Elles partent à la recherche d'un terrain constructible « pour tout créer de A à Z car effectuer des travaux de réaménagement en adéquation avec les normes est très compliqué... ». Elles trouvent leur bonheur et demandent aux propriétaires une clause suspensive liée à l'obtention du permis de construire. Ce que ce dernier refuse. « Une grosse déception, nous sommes reparties à zéro dans nos recherches. Et puis, un jour, par hasard, j'ai lu une annonce concernant une maison bourgeoise du XIX<sup>e</sup> siècle transformée en cabinet de radiologie, inexploitée depuis quatre ans » se souvient Nathalie. Une visite est organisée, et malgré le fait que « tout est à refaire, tout est à revoir », les deux amies tombent sous le charme de cette maison de 400 m<sup>2</sup> distribués sur trois niveaux et décident de l'acquérir en 2014. Prix de l'achat : 180 000 €. Montant des travaux de rénovation et d'aménagement : 600 000 €. « Nous avons profité de l'aide de mon mari qui a une entreprise de bâtiment pour mener à bien notre projet et nous nous sommes appuyées sur les conseils de l'architecte Thomas Peretz qui a piloté toute la transformation du cabinet » explique Nathalie. Au total, l'établissement dispose aujourd'hui de quatre salles de soins, une de stérilisation, un espace accueil et deux salles d'attente avec des ambiances différentes. →



La radio panoramique Sirona Orthophos XG 3D permet aux praticiennes d'établir des diagnostics précis avec une vision globale.

→ L'une dédiée aux enfants, l'autre aux adultes qui représentent entre 10 et 15 % de la patientèle. Chaque praticienne dispose de son fauteuil, un troisième est réservé aux urgences et la quatrième salle de soin, est louée à une ostéopathe.

#### PREMIERS TOURS DE PISTE

Une inauguration marque le lancement de leur nouvelle activité. Tous les professionnels de santé susceptibles d'adresser des patients sont invités. « Par ailleurs, en raison de la proximité avec notre lieu de formation et mon poste

### « JE PROFITE DES NOUVELLES TECHNOLOGIES POUR TRAVAILLER DE CHEZ MOI, PENDANT LA SIESTE DE MES ENFANTS PAR EXEMPLE. »

L'entreprise Datis Nord a apporté son expertise technique propre aux cabinets dentaires. Le choix s'est porté sur des fauteuils DKL, une radio panoramique Sirona Orthophos 3D et un appareil de stérilisation fabriqué par Mélag. « Pour avoir des conditions d'hygiène irréprochables, nous avons fait le choix de travailler par plateaux individuels, notre volume de matériel à stériliser est donc conséquent. Côté décoration, tout est fait pour que le cabinet ne dégage pas une ambiance médicale mais une atmosphère apaisante et rassurante » explique Laëtitia.

En novembre 2015, le cabinet ouvre ses portes. Un mois plus tard le Dr Milonas valide à son tour le CECSMO et les deux praticiennes sont sur le pied de guerre pour accueillir les premiers patients.

d'assistante, nous bénéficions d'un réseau de jeunes étudiants aujourd'hui diplômés qui, très vite, nous ont fait confiance et aidé à démarrer » se souvient Nathalie. Mais tout de même... les premières semaines sont terriblement calmes et les temps d'attente pour un rendez-vous appartiennent pour le moment aux praticiennes, pas aux patients.

Un lancement en douceur que les deux associées avaient anticipé. « Dans notre business plan, il était prévu que chacune de nous conserve une activité parallèle. Moi, à Hazebrouck le lundi et le vendredi dans un cabinet où le rythme est très soutenu et où j'apprends à travailler vite et efficacement. Paradoxalement, cela me conforte aussi dans le choix de bénéficier de temps pour travailler même si c'est moins →

#### EN CHIFFRES

**25**

c'est en moyenne le nombre de patients reçus chaque jour

**400**

c'est le nombre de patients actifs

**10%**

c'est en pourcentage la patientèle adulte

**780 000 €**

c'est le coup de l'achat et de l'aménagement du cabinet

**200 000 €**

c'est le chiffre d'affaires 2016

**4**

c'est l'âge du plus jeune patient

**580 €**

tarif d'un semestre/bagues en métal

**700 €**

tarif d'un semestre/bagues en céramique

# LES ADULTES AUSSI ONT LE DROIT DE SOURIRE



**INTÉGREZ, PERFECTIONNEZ ET RENTABILISEZ VOTRE EXERCICE  
ORTHODONTIE ADULTE  
N'AYEZ PLUS PEUR DE DIRE OUI !**

FORMATION RÉSERVÉE AUX PRATICIENS PRATIQUANTS DÉJÀ L'ORTHODONTIE  
[WWW.ACADEMIE-ORTHODONTIE.FR](http://WWW.ACADEMIE-ORTHODONTIE.FR)

crédit photo shutterstock

ACADEMIE  
D'ORTHODONTIE





*Nathalie a continué ses collaborations deux jours par semaine et conserve encore aujourd'hui son poste d'attachée hospitalo-universitaire au Centre de référence des malformations cranio-maxillo-faciales rares du CHRU de Lille.*



**« NOUS AVONS PRÉFÉRÉ INVESTIR NOTRE BÉNÉFICE DANS LE CABINET. NOTRE ACTIVITÉ NOUS A PERMIS D'EMPLOYER NATHALIE, NOTRE ASSISTANTE »**

→ rentable. Jusqu'en janvier, Nathalie a continué ses collaborations deux jours par semaine et conserve encore aujourd'hui son poste d'attachée hospitalo-universitaire au Centre de référence des malformations cranio-maxillo-faciales rares du CHRU de Lille » détaille Laëtitia.

Après 18 mois d'activité, chaque praticienne reçoit en moyenne entre 20 et 25 patients par jour et les délais d'attente pour un premier rendez-vous ne dépassent pas quatre semaines. Au total, 400 patients sont en cours de traitement.

L'entreprise dispose aujourd'hui d'un rythme suffisant pour permettre à Nathalie et Laëtitia de concentrer leur énergie sur cette dernière. « Tant mieux, poursuit Laëtitia, je travaille actuellement largement plus de 50 heures par semaine, je commence à fatiguer, je suis donc ravie de voir que mes sacrifices payent. » Autre signe de la bonne croissance du cabinet, les deux associées vont enfin commencer à dégager de leur chiffre d'affaire, une rémunération par leur travail, chose inexistante en 2016. « Nous avons effectivement préféré investir notre bénéfice dans le cabinet. En novembre dernier, notre activité nous a permis d'employer Nathalie, notre assistante. Un réel soulagement, durant un an nous prenions nous-mêmes les rendez-vous pendant nos consultations... Nathalie a postulé au cabinet dès qu'elle a eu vent de son ouverture, soit un an avant, un réel signe de motivation ! Elle travaillait déjà comme secrétaire dans un cabinet d'orthodontie et en prime, sur le même logiciel que nous, Orthofast » se réjouit le Dr Fomou-Moretti. →

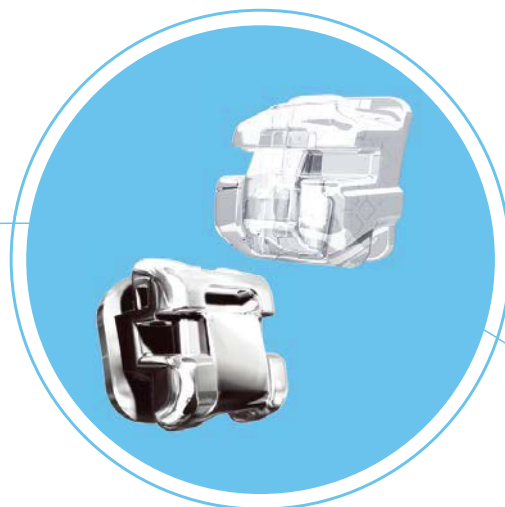


*La décoration du cabinet a été pensée dans ses moindres détails avec un touche féminine indéniable.*

# THE EUROPEAN DAMON FORUM 2017

DU 7 AU 9  
SEPTEMBRE

FORUM  
GRIMALDI DE  
MONACO



Découvrez  
notre programme :  
[www.forum.ormco.fr](http://www.forum.ormco.fr)

Les produits de la gamme Damon sont des produits de santé réglementés qui portent, au titre de cette réglementation, le marquage CE0086 BSI - Classe II A. Nous vous invitons à lire attentivement les instructions figurant sur la notice qui accompagne le dispositif médical ou sur l'étiquetage remis. Non-remboursé par les organismes d'assurance santé.

**DAMON**™ SYSTEM

**Ormco**™

## PORTRAIT | CABINET DU MOIS

DRS NATHALIE FOUMOU-MORETTI ET LAËTITIA MILONAS CARVIN (62)

*Avec du temps et de la patience,  
on vient à bout de tout.*



deux enfants, réside à 25 km de Carvin. Pour conjuguer harmonieusement sa vie familiale et professionnelle, elle n'hésite pas à délocaliser son activité de praticienne dans son salon. « Je profite des nouvelles technologies pour travailler de chez moi, pendant la sieste de mes enfants par exemple. J'ai environ 10 heures par semaine de tâches administratives ou d'études de cas à effectuer, il n'est pas nécessaire d'être au cabinet pour cela. J'utilise notamment le logiciel TeamViewer pour piloter mon ordinateur professionnel à distance. Nous devons apprendre à être mobiles pour gagner en liberté. »

### L'AVENIR EN QUESTION

Nous l'avons vu, pour atteindre leurs objectifs, nos deux praticiennes du mois n'ont pas hésité à s'investir pleinement dans leur

## « NOUS NE POUVONS PAS NOUS COMPORTEUR DE LA MÊME MANIÈRE AVEC UN ADOLESCENT QUI SEMBLE SUBIR SON TRAITEMENT ET UN ADULTE QUI EN EST DEMANDEUR, PARFOIS À OULTRANCE... »

### → PENSER SON ORGANISATION

En septembre, les trois professionnelles vont partir en séminaire d'entreprise afin de réfléchir à l'orientation du cabinet. Il s'agira de donner un nouvel élan à leur activité en optimisant l'utilisation des compétences de chacune. Nathalie, l'assistante, va prochainement être formée à la technique Invisalign. « Nous avons la volonté de travailler avec des gens qui s'investissent dans leurs missions et qui souhaitent évoluer. C'est le cas de Nathalie, alors nous n'hésitons pas à l'associer à nos projets » assure le Dr Milonas. L'un d'eux consiste à créer, dans les années à venir, un laboratoire de prothèses au deuxième niveau de leur bâtisse. Pour l'heure, elles travaillent avec deux professionnels l'un à Arras, l'autre à Tatinghem avec des délais de livraison d'environ une semaine pour le plus rapide.

Le cabinet offre une large amplitude horaire quatre jours par semaine, de 9h à 19h. « C'est l'un des avantages de travailler à deux, nous mutualisons l'espace de travail et offrons une plus grande disponibilité à nos patients » analyse Nathalie. Cette dernière, mère de

*Les trois membres de l'équipe constituent une équipe soudée et investie. Elles ont conscience que la solidité du cabinet repose en grande partie sur leurs épaules.*

carrière. Aujourd'hui à la tête du cabinet de leur rêve, Laëtitia et Nathalie ont une certaine appréhension lorsqu'elles évoquent l'avenir. « Nous voulons être des professionnelles de la santé qui offrent le meilleur à leurs patients. Nous avons compris qu'il sera nécessaire de poursuivre notre formation et nous sommes prêtes à faire évoluer notre pratique » assure Laëtitia. Toutefois, un point noir vient assombrir cet horizon dégagé. Les âpres négociations actuelles entre l'Union nationale des caisses d'Assurance maladie (Uncam) et les chirurgiens-dentistes ne présagent rien de bon pour les orthodontistes. Pour les deux associées, pas de doute, un jour ce sera leur tour. Avec des impacts directs sur les patients : « imaginons que le nombre de semestres remboursés passe de six à quatre, nous serons dans l'obligation de définir des plans de traitement totalement différents et d'adopter de nouvelles stratégies. Ce qui me chagrine le plus, conclut le Dr Fomou-Moretti, est d'imaginer un jour devoir faire des choix thérapeutiques liés à des choix budgétaires et par conséquent, revoir à la baisse la qualité de mes traitements. Un professionnel de la santé ne doit pas raisonner en ces termes ! » ■



# DENTAL MONITORING™



Film Media courtesy of Yuri Arcus Photography Aps. Used by Permission

## LA PREMIÈRE SOLUTION MOBILE DE MONITORING ORTHODONTIQUE

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

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

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

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

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

### Venez découvrir DENTAL MONITORING™

3 AVRIL	<b>ANNECY</b>	11 SEPTEMBRE	<b>MARSEILLE</b>
15 MAI	<b>REIMS</b>	18 SEPTEMBRE	<b>STRASBOURG</b>
29 MAI	<b>RENNES</b>	16 OCTOBRE	<b>BORDEAUX</b>
12 JUIN	<b>PARIS</b>	4 DÉCEMBRE	<b>NANTES</b>
26 JUIN	<b>TOURS</b>		



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

Distribué par :



**Faut-il dire la vérité  
à ses salariés ?**

# **5 conseils pour annoncer une mauvaise nouvelle**



**Votre cabinet traverse une phase difficile et vos collaborateurs sentent que les choses sont sur le point de changer sans vraiment savoir de quoi il s'agit ? Voilà une problématique délicate. Devez-vous oui ou non dire la vérité ? Y a-t-il une façon de faire plus appropriée qu'une autre ?**

Par Edwige Flous

**D**es difficultés rencontrées dans la gestion du cabinet, l'obligation de se séparer d'une assistante, une nouvelle politique déstabilisante liée à un partenariat naissant...

La vie professionnelle est faite de ces moments cruciaux où expliquer une situation délicate et complexe à son / ses salarié(s) devient inévitable. Faut-il alors tout dire ? La transparence est-elle indispensable ? Y a-t-il une façon de faire plutôt qu'une autre ? Voici cinq conseils pour gérer au mieux ces situations souvent épineuses.



## 1 Éviter la rumeur

Comme dans toute entreprise, même la plus petite, quand un événement négatif et important concernant le cabinet est sur le point de se produire, les employés sentent intuitivement qu'il se passe quelque chose de sérieux. C'est ainsi que naît la rumeur. Si vous laissez cette dernière prendre de l'ampleur et circuler trop longtemps, il sera malheureusement déjà trop tard quand vous vous déciderez à annoncer la nouvelle : les salariés auront le sentiment d'avoir été manipulés en étant prévenus au dernier moment avec l'impression d'avoir été mis au pied du mur de façon injuste.

### • Que faire ?

Anticiper ! Le fait d'attendre le tout dernier moment pour annoncer une nouvelle importante et désagréable à vos salariés peut exacerber votre émotivité.

Vous risquez de devenir de plus en plus nerveux à l'idée de devoir révéler la vérité. Bien évidemment, cette situation est anxiogène et délicate pour vous, évitez donc de vous soumettre à un stress inutile. Le mieux est alors d'anticiper : faire passer l'information par paliers, par exemple, peut être une solution moins radicale pour laisser le temps à chacun de se familiariser avec l'idée d'un changement à venir.

Autre écueil à éviter, laisser une rumeur courir et faire son lent travail de destruction au sein de l'équipe : si vous restez sans réagir, celle-ci peut transformer une nouvelle en véritable drame... L'idée consiste à garder au maximum le contrôle de la situation, le temps doit rester votre allié.

## 2 Jouer la transparence

Dire la vérité est primordial, mais il existe une différence essentielle entre l'intention déclarée et la réalité. En effet, il est possible d'expliquer la réalité de la situation de façon édulcorée, sans apporter toutes les données d'un seul coup par exemple.

### • Que faire ?

Une solution judicieuse consiste à distiller les informations au cours de plusieurs réunions espacées dans le temps, afin que chacun puisse exprimer ses craintes et digérer la nouvelle donne. Les collaborateurs seront alors mieux préparés à aborder les changements. Cela peut s'apparenter à un numéro d'équilibriste mais cela peut aussi sauver bien des situations susceptibles d'aboutir à un état de choc. La manière dont vous présentez les choses est également déterminante : il faut toujours faire ressortir l'aspect positif d'une situation, quand c'est encore possible. Ce procédé fait appel à la faculté de résilience des salariés. Ce processus est déterminant pour continuer à garantir la qualité du travail et l'ambiance au cabinet.

## 3 Quand communiquer ?

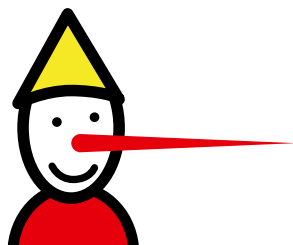
• Comment faire accepter la vérité à ses collaborateurs ? Il n'est pas nécessaire de communiquer trop tôt sur le sujet. Cela pourrait générer un stress inutile et laisser la part belle aux spéculations les plus douteuses. Prenez le temps de digérer et d'accepter vous-même l'information. Une fois cette étape passée, il vous sera beaucoup plus facile de l'expliquer de manière apaisée. Prenez votre temps et tâchez de trouver le moment le plus opportun →



## SONDAGE

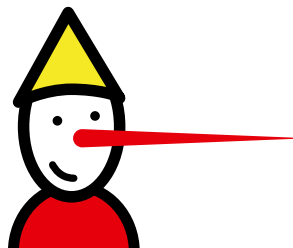
### PENSEZ-VOUS QU'IL FAUT DIRE LA VÉRITÉ À SES SALARIÉS ?

Vous êtes plus nombreux à penser qu'il faut dire la vérité à ses salariés, en partie ou en totalité. Tel est l'enseignement du sondage effectué sur notre site internet et auquel 140 personnes ont répondu. Retrouvez nos autres sondages sur [www.edp-dentaire.f](http://www.edp-dentaire.f)



#### 59 % Oui

Vive la transparence. À l'instar de l'ancien PDG de Continental, vous pensez que : « *Vous pouvez mentir à tout le monde, même à votre femme (ou mari). Mais jamais à vos salariés* »



#### 62 % En partie

Dire la vérité à ses employés revient à les traiter en adultes responsables, il convient de leur dire la vérité... de ce qui les concerne directement



#### 20 % Non

Nos salariés ne demandent pas à être informés de tout, ils n'ont pas à prendre les décisions, ni à tout savoir... Taire certaines informations assure le calme dans le cabinet et éloigne les angoisses.

→ pour commencer à diffuser quelques informations bien contrôlées.

- Cette étape reste délicate car il s'agit de s'expliquer clairement, sans laisser planer de doute, d'informer sans inquiéter; de faire la lumière sur la situation tout en épargnant vos collaborateurs et leur éviter ainsi d'imaginer le pire. Cela reste une phase transitoire, préliminaire à l'annonce finale qui se fera dans un second temps et de manière parfaitement construite.

## 4 Miser sur l'intelligence

Dès lors qu'il s'agit de révéler à ses employés une vérité embarrassante, il vaut mieux faire appel à l'intelligence de chacun. La vérité finit toujours par se faire connaître. Et si vos employés apprennent la vérité a posteriori et comprennent que vous leur avez menti, la confiance durement acquise entre vous sera définitivement perdue avec pour conséquence la dégradation de vos relations avec vos employés et un impact important sur l'activité du cabinet. Une mauvaise nouvelle présentée de la bonne manière sera toujours bien moins destructrice qu'un mensonge. Le plus important consiste à travailler ses arguments, les construire intelligemment afin de les présenter de façon factuelle et non dramatique. Encore une fois, il vaut mieux privilégier les annonces au compte-gouttes accompagnées d'un délai suffisant pour qu'elles puissent être correctement assimilées. →

# ZENIUM, L'EXCELLENCE DE LA LUMIÈRE

NOUVEAU

Éblouit sans vous éblouir

# ORA



- > 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'Éclairage (CIE).

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

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

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

# zenium



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

POUR EN SAVOIR PLUS  
LA COMMUNICATION POSITIVE



Proposer une méthode pour aborder de façon positive toutes les situations relationnelles, même - et surtout - les plus difficiles, tel est l'objectif de cet ouvrage qui s'adresse en priorité à tous les acteurs des organismes du secteur de la Santé.

La communication positive s'applique dans de multiples situations de la vie professionnelle pour prévenir et traiter des conflits, pour vendre ou acheter, négocier, enseigner, former, informer, faire adhérer quelqu'un qui s'oppose... Cette méthode intègre les apports scientifiques les plus récents (psychologie, neurosciences, analyse transactionnelle), des courants de pensée empruntés à l'Occident comme à l'Orient, et la démonstration pragmatique qui a conduit à son développement dans de multiples activités. Elle peut devenir pour tous les personnels du secteur santé une démarche opérationnelle pour mieux travailler en équipe et obtenir des relations professionnelles plus harmonieuses en transformant les rapports de force en rapports de coopération. Il appartient donc aux responsables de s'approprier cette démarche et les outils qui la structurent, dans les situations d'entretien ou de réunion qui le nécessitent, afin d'instaurer un management relationnel de qualité attendu par tous les personnels du secteur santé. L'entretien professionnel, rendu obligatoire par la nouvelle loi sur la formation, devient donc une occasion d'expérimenter la communication positive et d'en faire la clé de voûte d'une gestion sensible des ressources humaines.

**L'AUTEUR**

Alain Labruffe est docteur d'État des lettres et sciences humaines et docteur en psychologie du travail et en économie. Depuis trois décennies, en tant que conseil en GRH auprès de grands groupes et du secteur santé, il a élaboré et développé la communication positive qu'il enseigne à l'université et diffuse dans les établissements du secteur santé.

« *La communication positive* »

Broché : 288 pages

Éditeur : Les Études Hospitalières édition (20 juin 2006)

Collection : Libre propos

→ **5 La sincérité avant tout**

Pour rester sincère tout en gardant le contrôle de la transmission de l'information, il convient de respecter une forme de protocole :

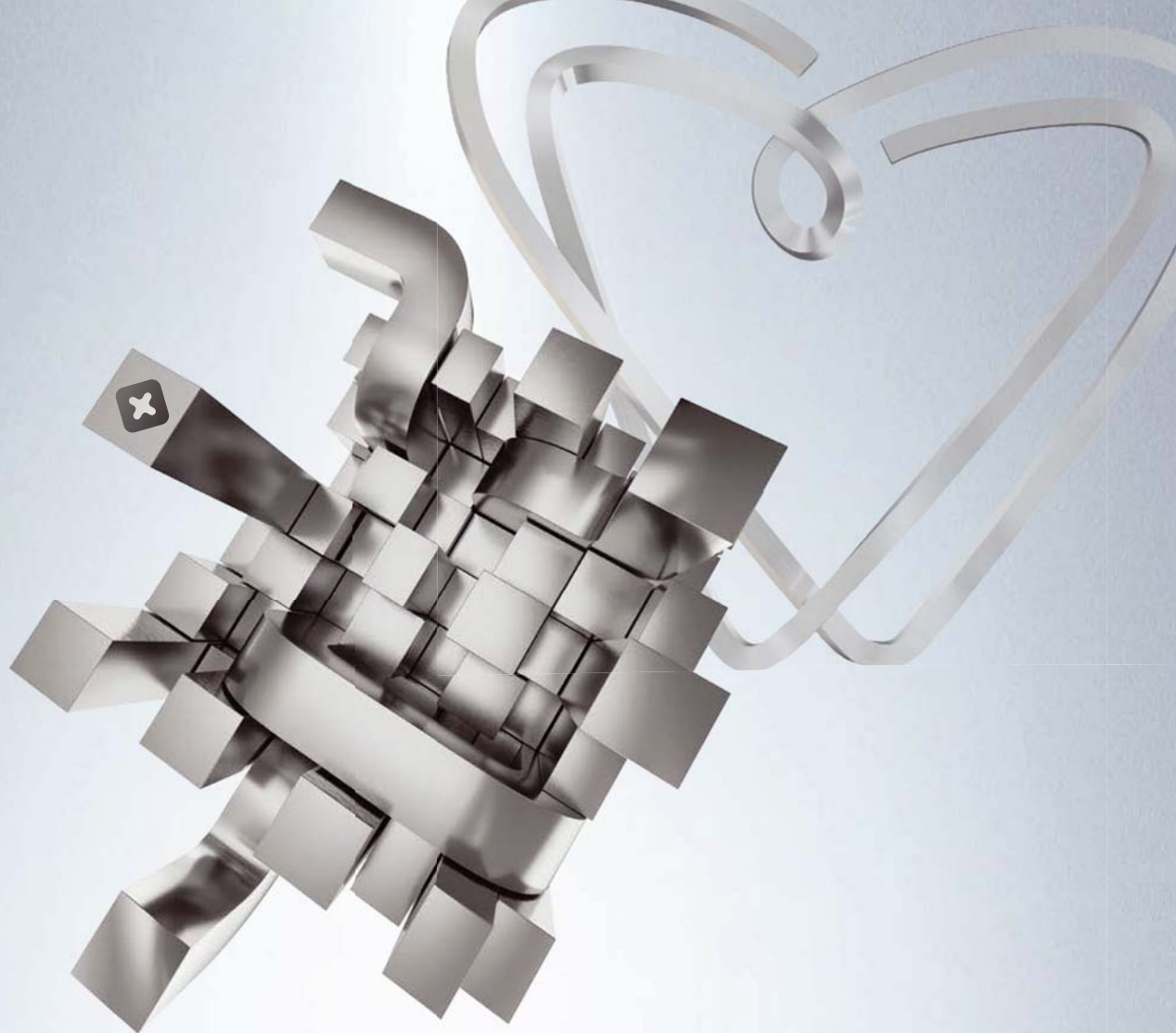
- Intégrer soi-même l'information et la faire sienne avant de l'expliquer à un tiers.
- Essayer d'apporter une explication claire au changement en cours.
- Rester concret quant aux conséquences de la nouvelle situation sur l'activité du cabinet et pour chaque salarié.
- Définir de façon claire et pragmatique comment ces changements et les nouvelles solutions vont être mis en pratique dans le cadre du cabinet (Comment ? Quand ? De quelle manière ?).

**« Trois ordres de vérités nous guident : les vérités effectives, les vérités mystiques, les vérités rationnelles. » Gustave Le Bon**

- Et enfin, le plus important : soyez astucieux et inventif afin d'obtenir l'adhésion de vos employés concernant les impondérables de la vie du cabinet. Vos collaborateurs pourront alors être force de proposition et porter ce nouveau projet ou accepter les changements de façon positive et constructive.

**Savoir s'adapter**

Il est conseillé de ne pas travestir la vérité en la cachant ou en mentant à vos collaborateurs. Néanmoins, chaque situation est particulière et il faut savoir s'adapter à la situation en gardant à l'esprit le respect de vos salariés. Un écueil à éviter à tout prix : ne sous-estimez jamais leur intuition et leur intelligence. Ce serait une erreur dommageable pour la vie quotidienne du cabinet. Il n'existe donc pas une seule et unique voie à suivre, mais une multitude de solutions possibles. À vous de vous adapter à la situation, aux personnes, aux conditions en restant cohérent avec vos propres convictions et en respectant chaque collaborateur. ■



## BioForce® PLUS

# Exprimez les forces selon vos besoins.

Le nouvel arc BioForce® PLUS exerce des forces biologiques idéales, douces et légères au niveau des antérieures, qui augmentent graduellement, jusqu'aux postérieures où un plateau est atteint dans les régions molaires.

- Forces biologiques
- Superélasticité
- Thermo-activation
- Confort pour le patient

Pour plus d'informations, contactez votre représentant Dentsply Sirona Orthodontics.  
[www.dentsplygac.eu](http://www.dentsplygac.eu)

Dentsply GAC Europe  
1 rue des Messagers  
37210 Rochecorbon  
+33 (0)2 47 40 23 30  
[gac-fr.info@dentsplysirona.com](mailto:gac-fr.info@dentsplysirona.com)  
[www.dentsplygac.eu](http://www.dentsplygac.eu)

BioForce® PLUS est un dispositif médical de classe II pour soins dentaires réservé aux professionnels de santé, indiqué pour le déplacement des dents dans le cadre d'un traitement orthodontique. Organisme certificateur : Emergo Europe. Fabriqué par Dentsply GAC. Lisez attentivement les instructions figurant dans la notice (ou sur l'étiquetage) avant toute utilisation - non remboursé par la Sécurité Sociale.

 **Dentsply  
Sirona**  
Orthodontics

# Transformez votre salle d'attente en un salon agréable e



**Pour le patient, la salle d'attente du cabinet constitue un passage déterminant. C'est en effet là, en observant la décoration, les revues, et en analysant chaque détail, qu'il prend le temps d'évaluer l'image et les compétences techniques du cabinet. Alors, comment transformer ce lieu en véritable salon? Voici quelques pistes.**

Par Edwige Flous

**S**ouvent, le premier réflexe quand on rentre chez soi est d'ôter ses chaussures et de se « jeter » sur un canapé confortable pour se relaxer avec un magazine ou un bon bouquin. Ce petit moment de bien-être doit être aussi proposé aux patients afin qu'ils puissent se détendre et évacuer le stress extérieur. Ils seront ainsi plus à l'écoute et mieux disposés pour comprendre leurs pathologies et accepter le déroulé du plan de traitement.

Le décor du salon d'attente revêt

alors toute son importance : il est capital de soigner cet environnement et de l'agrémenter d'un mobilier adapté.

- Comptez quatre fauteuils, pas plus. Prévoyez deux assises supplémentaires (au cas où le patient viendrait accompagné).
- Les tables basses (selon leur taille) apportent un côté petit salon comme à la maison.
- Une console sera utile pour disposer des revues ou des livres illustrés (pour éviter d'encombrer la table basse).

Elle peut être agrémentée d'une lampe ou de divers objets de décoration.

- Un éclairage indirect procurera une atmosphère chaleureuse et reposante.
- Un grand vase avec des bambous (facile d'entretien) permet d'égayer la pièce.
- Un tapis peut être ajouté (la touche conviviale et vitaminée). Les tapis disponibles dans le commerce sont généralement faciles d'entretien.

Les murs peuvent être habillés de stickers ou de lettres en 3D qui serviront à porter un message : PAUSE ZEN, ou INSTANT CALME par exemple. On peut également faire appel à un artiste peintre peu connu qui exposera ses toiles. Cela permet de renouveler la décoration souvent et gratuitement. Le salon n'en sera que plus vivant. Les fenêtres peuvent être habillées de rideaux modernes et en adéquation

# t confortable



© wildpixel/istockphoto

avec le reste de la décoration (nombreux coloris possibles et peu onéreux).

## Ambiance olfactive

Il convient de porter une extrême attention aux odeurs, les patients y sont sensibles. Il est préférable de ne pas les laisser baigner dans des odeurs liées à l'univers médical potentiellement anxio-gène, surtout pour les patients dentophobiques. Les huiles essentielles sont une solution astucieuse : facilement utilisables en diffusion électrique et sans danger ; le choix de l'essence est important (voir encadré).

## Un décor chaleureux

- La salle d'attente ne doit pas ressembler à un hall de gare, environnement froid et stressant (chaise rigide, matière et couleur froides).
- Éviter de mettre des plantes vertes (trop d'entretien).

- Le nombre de couleurs dans une pièce ne doit pas être supérieur à trois ; au-delà, tout paraît brouillon et génère une fatigue visuelle.

- Les grands canapés ne respectent pas l'espace vital des patients.
- Les affiches publicitaires vantant les prestations proposées au cabinet sont à bannir, car lors de la présentation du plan de traitement, le cabinet proposera l'une des solutions affichées laissant penser au patient que le cabinet veut « écouler » ses produits.
- Ne pas placarder des notes telles que « les rendez-vous décommandés doivent être annulés 48h avant » ou « tout rendez-vous non honoré sera facturé » ; ceci dévalorise le patient et génère une ambiance suspicieuse.
- Attention à l'état général de cette pièce (fissures, moisissures,

traces noires de chaleur près du radiateur, rideaux sales, plantes abîmées ou mortes, ampoules grillées non remplacées...).

## De l'importance des supports de lecture

Que serait une salle d'attente sans son espace lecture ? Les patients aiment attendre en lisant. Les vieux magazines populaires écornés ne produisent pas le même effet que les beaux livres sur la qualité de l'attente et sur l'image du cabinet. La sélection étant inévitablement faite par le cabinet, le patient associera plus ou moins l'image de ces magazines à celle du praticien et du cabinet.

Comment croire à la compétence esthétique d'un cabinet offrant des vieux magazines de trois ans, usés, voire déchirés ? Que penser d'un cabinet qui se veut haut de gamme et qui met à disposition des magazines →

→ à scandales ou des gratuits de petites annonces ? Certains praticiens mettent en avant leur salle de stérilisation, mais ne se soucient guère de la propreté des revues prises en main une minute auparavant. Comment procéder pour orienter cette image ? Les patients ont besoin d'un sas de décompression entre la rue et le fauteuil, entre l'espace public et l'intimité des soins. La lecture les accompagne dans cette transition. Ils ont besoin de se délester du poids de leur journée pour affronter le stress du fauteuil. Ils choisiront donc une lecture reposante : un effort de compréhension ne réduit pas le stress. Ils ne souhaitent pas se concentrer sur la lecture d'articles longs parce qu'ils ne savent pas s'ils auront le temps de les terminer. C'est donc une lecture facile qu'ils recherchent : titres, images, légendes... Ce n'est pas leur cerveau rationnel qui est sollicité mais leur subjectivité, leur instinct. C'est pourquoi la propreté des supports est tout autant essentielle. L'image de négligence véhiculée par le papier trop souvent utilisé et malmené aura tendance à provoquer une méfiance inconsciente quant à l'asepsie du cabinet. Il en est de même pour la capacité du praticien à réaliser un sourire esthétique, quand les revues sont abîmées, cornées ou déchirées. Les magazines qui ne sont plus d'actualité n'aident pas à convaincre le patient que le cabinet maîtrise les techniques de pointe. L'image inconsciente qui s'imprime en salle d'attente est forte parce que le patient se trouve seul et inoccupé dans un lieu qu'il ne connaît pas.

## LES HUILES ESSENTIELLES POUR APAISER VOS PATIENTS



©arnesy / istockphoto.com

Comme pour les douleurs physiques, les huiles essentielles sont capables d'apaiser les émotions. Elles sont nombreuses, mais nous nous attacherons à découvrir les principales que vous pouvez utiliser dans votre salle d'attente. Cette liste n'est donc pas exhaustive, mais vous permettra de découvrir quelles huiles essentielles peuvent être utilisées pour apaiser les émotions du patient stressé.

### HUILE ESSENTIELLE DE CAMOMILLE ROMAINE : PEUR

Cette huile essentielle, alliée précieuse en cas de chocs nerveux, demeure assez chère en raison de sa rareté (il faut 100 kilos de fleurs pour obtenir un litre d'huile). D'une parfaite innocuité, elle est également employée pour soulager les troubles nerveux (anxiété, stress, irritabilité) et n'a pas de contre-indication.

dans l'agroalimentaire ou les cosmétiques, elle a un parfum apprécié lorsqu'il s'agit de détendre l'atmosphère. Très efficace chez l'enfant nerveux, l'huile essentielle d'orange douce donnera tous ses bienfaits dans un diffuseur.

### HUILE ESSENTIELLE DE PETIT GRAIN DE BIGARADE : STRESS

Recommandée pour équilibrer le corps et l'esprit, l'huile essentielle de petit grain de bigarade calme et apaise tout en redonnant de l'énergie.

### HUILE ESSENTIELLE DE VERVEINE CITRONNÉE : ANGOISSE

L'huile essentielle de verveine citronnée est un antidépresseur naturel. À elle seule, sa fragrance citronnée chasse les idées noires et les coups de blues. Elle calme aussi le stress et l'angoisse. *Contre-indication : déconseillée aux femmes enceintes pendant les trois premiers mois de grossesse.*

### HUILE ESSENTIELLE DE MARJOLAINE : IRRITABILITÉ

Cette huile essentielle, anti-infectieuse est excellente quand il s'agit de traiter les maladies d'origine nerveuse ainsi que les troubles de l'humeur. Polyvalente, l'huile essentielle de marjolaine agira également contre le stress, l'irritabilité, l'agressivité, la spasmophilie, l'hypertension, et les palpitations.

### HUILE ESSENTIELLE DE NÉROLI : PALPITATIONS

L'huile essentielle de néroli (ou fleurs d'oranger) est considérée comme la meilleure huile pour les nerfs. Rare et chère, elle développe vitalité et joie de vivre en plus de lutter contre la saturation mentale. Elle est utilisée pour traiter les problèmes nerveux tels que le trac, l'anxiété, les palpitations et les crises d'angoisse.

### HUILE ESSENTIELLE D'ORANGE DOUCE : ANXIÉTÉ

Cette huile essentielle est probablement la plus répandue sur le marché : que ce soit

Source : huiles-essentielles-protectrices.com





© EmmakStudio / istockphoto

## ***Une bande-son proposant différents sons de la nature peut être apaisante pour le patient stressé.***

C'est pourquoi ses sens primaires sont en éveil, bien plus que sa réflexion rationnelle. Idem pour le type de magazine proposé. Le fond est aussi important que la forme : les sujets traités (scandales, culture, humour), le type de photos (agressivité, douceur, esthétique), le style rédactionnel (brèves, sujets de fond) ont une influence sur l'état d'esprit du patient, état d'esprit dont il sera encore imprégné pendant la séance et qu'il associera plus tard au cabinet.

### **Contrôler l'image inconsciente**

Quel cabinet n'a pas besoin de conforter une image de fiabilité, d'exigence, d'esthétique, de professionnalisme et de qualité ?

- Il est préférable de proposer une dizaine de choix, de remplacer les revues dès qu'elles sont abîmées ou obsolètes. Une visite quotidienne en salle d'attente permet de supprimer les supports fatigués.
- Les abonnements permettent de remplacer facilement les

revues dépassées. Certains cabinets justifient l'ancienneté de leurs magazines par le vol des derniers numéros. Ce phénomène est certes réel, mais rare.

- Les livres ont également un impact important sur l'image du cabinet. Les « beaux livres » sont faciles à consulter et ne demandent pas d'effort de lecture (plus basées sur la qualité des photos). Leur coût est légèrement supérieur à celui d'un abonnement et ils doivent être changés régulièrement. Ils supportent encore moins l'usure que les revues et magazines. En revanche, leur impact est beaucoup plus fort que la presse. Enfants ou adultes, n'hésitez pas à proposer également des ouvrages ciblés en fonction de votre patientèle.

### **Et la musique dans tout ça ?**

La musique détend à la condition d'en apprécier le genre. Si le patient déteste la musique classique et dans la salle

d'attente fait passer en continu une radio classique, il n'est pas évident qu'il quitte ce lieu en étant vraiment apaisé... Les radios passent également de nombreuses publicités, ce qui ne favorise pas une grande sérénité. Pour éviter toute contrariété, il est préférable de ne pas diffuser de musique en salle d'attente, sauf si elle est intemporelle ou universelle. Une solution astucieuse : une bande-son proposant différents sons de la nature peut être apaisante pour le patient stressé.

À vous de faire votre sélection pour donner une identité propre et fiable à votre salle d'attente. Le cabinet ne constatera évidemment pas immédiatement les effets d'une telle action de communication, mais il faut laisser le temps faire son œuvre et faire le point après six ou neuf mois. Ceux qui ont essayé ne reviennent plus à la situation précédente, tant ils ont pris conscience de la puissance de ce qui pouvait apparaître comme des points de détail. ■

**Dans leurs pas... ou pas**

*De grands hommes et femmes se sont illustrés par leur carrière, leur réussite, leur vision, leur philosophie... Qu'ils soient chef d'entreprise, sportif, cuisinier, artiste, nous pouvons nous reconnaître en eux et nous inspirer de leur parcours. À prendre (le meilleure de leur parcours), à laisser (leurs échecs, inspirants aussi !) : une série de 10 articles pour puiser des ressources pour le quotidien au cabinet.*



# MARIE CURIE

## la passion de la recherche

Par Agnès Taupin

**L'éminente scientifique a voué sa vie à la découverte. Un modèle de ténacité et d'abnégation qui en font un exemple. Ce qui chez elle peut inspirer, aujourd'hui encore.**

**A**voir l'esprit de chercheur, c'est toujours se remettre en question, s'interroger sur sa pratique pour l'améliorer, comprendre ce qui parfois n'a pas fonctionné. Marie Curie est l'exemple même de cet esprit qui sans fin tente de percer les secrets de la physique et de la chimie. « *Sans la curiosité de l'esprit, que serions-nous ?* », s'interroge-t-elle. Sans cet appétit de savoir et de comprendre que ferait un praticien face à une pathologie généralement bien décrite, mais toujours avec des facteurs, une

émergence et un plan thérapeutique propres à chaque patient ? Marie Curie, prix Nobel de physique en 1903, prix Nobel de chimie en 1911, représente l'excellence de la recherche. Mais ces récompenses ne sont pas arrivées par hasard, fruits d'années de travail acharné, avec l'espoir pour guide.

### **Les études chevillées au corps**

Née à Varsovie de parents érudits, Maria Sklodowska est dotée d'exceptionnels dons intellectuels. En tant que femme, elle ne peut entrer à l'université en Pologne et désire poursuivre ses études en France, mais sa famille n'a pas les moyens de l'aider. Sa sœur aînée Bronya a le même rêve et c'est elle qui la première commence ses études de médecine à Paris. Maria passe plusieurs années comme gouvernante dans le but d'économiser pour la rejoindre. En 1891, elle part pour Paris et s'installe chez sa sœur

qui s'est mariée entre-temps. Mais trop loin de la Sorbonne, elle décide d'emménager dans un minuscule appartement. Là elle mène une vie monacale, passant tout son temps et son énergie à ses études. En 1893, elle obtient sa licence en sciences physiques, se classant première de sa promotion. En 1895, elle prépare, à la faculté, le concours d'agrégation pour l'enseignement des jeunes filles section mathématiques, auquel elle est reçue là encore première. Elle ne prend cependant pas de poste d'enseignante, car les études chevillées au corps, elle souhaite préparer un doctorat. En 1903 elle soutient sa thèse de doctorat ès sciences physiques, intitulée : Recherches sur les substances radioactives.

### Un travail à quatre mains

Marie Curie a su s'entourer, personnellement et professionnellement, pour avancer dans la voie qu'elle s'était tracée. Quand on parle de Marie Curie, on parle aussi de Pierre, son époux. Il est connu pour ses travaux sur la piézoélectricité des cristaux de quartz, la symétrie moléculaire et le magnétisme quand il épouse Marie, en 1895. En 1898 il abandonne ses recherches pour joindre ses efforts à ceux de sa femme. Il pressent l'importance de la découverte d'Henri Becquerel qui constate que tous les composés d'uranium qu'il a étudiés émettent le même rayonnement auquel il donne le nom de « rayons uraniques ». C'est sur ses conseils que Marie Curie, au début de 1898, se lance dans une étude du rayonnement émis par l'uranium. Elle recherche si d'autres éléments sont susceptibles d'émettre des rayonnements ionisants. Elle découvre que le thorium a aussi cette propriété. Marie et

## MARIE CURIE ET « ORTHOPHILE »...

Marie Curie figure parmi les fondateurs d'EDP Sciences, maison mère de l'éditeur d'Orthophile.

Avec la Société française de physique et aux côtés d'autres savants tels Louis de Broglie ou Paul Langevin, elle préside à la fondation d'EDP Sciences en 1920, sous le nom de La Société du Journal de Physique et Le Radium, pour reprendre la publication du Journal de Physique, créé en 1872, à l'occasion de sa fusion avec le journal Le Radium, né en 1904.

Pierre Curie mesurent l'activité de certains minéraux d'uranium et constatent une plus grande activité que prévue selon leur teneur. Ils découvrent dans ces minéraux deux éléments très actifs qu'ils baptisent le polonium et le radium. C'est un électromètre à quartz piézoélectrique construit par Pierre Curie qui leur permet de détecter le rayonnement de minerais contenant du polonium et du radium et d'en mesurer l'intensité. Ils qualifient de radioactifs les éléments qui émettent des rayonnements ionisants.

### Sa remarquable endurance au travail

Afin de prouver que le radium est bien un élément chimique et de déterminer son « poids » atomique, le couple se lance dans un travail éprouvant : isoler quelques milligrammes de radium à partir de l'extraction de plusieurs tonnes d'un minerai d'uranium, la pechblende. Les Curie font venir une cargaison du minerai dans leur laboratoire parisien. Le procédé du raffinage est dangereux et →

→ les extractions sont réalisées dans des conditions difficiles dans un hangar abandonné. Mais une telle tâche ne fait pas peur à Marie qui a derrière elle un parcours prouvant sa remarquable endurance au travail. Quatre ans seront nécessaires pour arriver à ses fins. Elle travaille à partir de sulfates bruts issus de minerai traité.

« C'est un travail exténuant que de transporter les récipients, de transvaser les liquides et de remuer pendant des heures, au moyen d'une tige de fer, la matière en ébullition dans une baignoire de fonte », décrit Jean-Pierre Poirier dans son livre Marie Curie et les conquérants de l'atome (Editions Pygmalion).

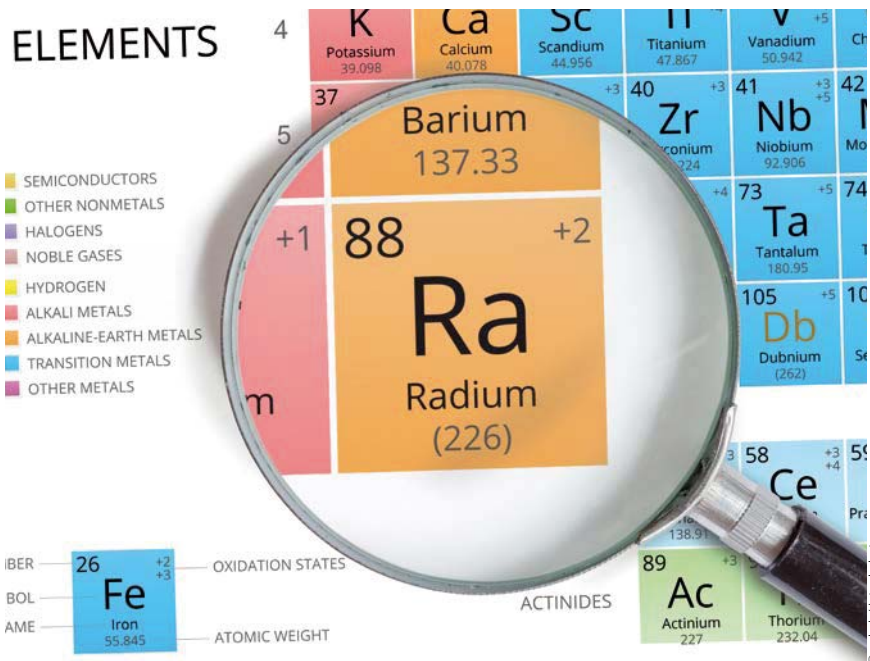
En juin 1902 « Marie dispose d'échantillons un million de fois plus actifs que l'uranium ». Elle détermine son poids atomique : 225. Sa découverte est très proche de la valeur définitive établie aujourd'hui : 226.

Pierre et Marie Curie s'intéressent aussi aux applications médicales de leur découverte. Ils vont transposer au radium les résultats obtenus par plusieurs chercheurs avec les rayons X. C'est ainsi que naît la radiumthérapie qui va permettre de soigner différentes affections. Des cancers cutanés sont par exemple traités avec succès. Avec son mari Marie Curie accède à la célébrité, mais elle demeure, malgré le succès, désintéressée et modeste. « Nous n'avons pris aucun brevet et nous avons publié sans aucune réserve les résultats de nos recherches, ainsi que les procédés de préparation du radium. Nous avons, de plus, donné aux intéressés tous les renseignements qu'ils sollicitaient »<sup>(1)</sup>, écrira Marie.

En 1912, Albert Einstein est invité à Paris par Paul Langevin à donner une conférence devant les membres de la Société française de physique. Le physicien admiratif la saluera comme « la seule personne que la gloire n'a pas corrompue ».

### Des recherches au péril de sa santé

Marie Curie ne ménage pas ses efforts dans ses recherches au péril de sa santé. Elle subit une trop grande exposition aux éléments radioactifs et dès 1920 pense que le radium pourrait avoir une cause dans ses problèmes de santé. Elle meurt en 1934 d'une leucémie consécutive à ses manipulations sans



## LA PREMIÈRE FEMME À RECEVOIR LE PRIX NOBEL

Marie Curie, née Sklodowska, voit le jour en 1867 à Varsovie. La physicienne et chimiste polonaise naturalisée française multiplie les records féminins. Elle est la première femme à recevoir le prix Nobel (chimie) pour ses travaux sur le polonium et le radium, en 1911. Elle est aussi la seule à en avoir décroché deux. Elle remporte, avec son époux Pierre Curie, le prix Nobel de physique en 1903, partagé avec Henri Becquerel, pour ses recherches sur les radiations. Après la mort de son mari, elle devient la première femme à enseigner à la Sorbonne. Elle poursuit seule ses recherches et obtient la création de l'Institut du radium.

précaution de substances radioactives. Par amour de la recherche, celle pour qui « la science est d'une grande beauté » n'a pas mesuré les risques de ses travaux. À moins qu'elle ait eu une conduite volontairement téméraire, ce qui aujourd'hui n'est plus de mise, avec au minimum le port systématique du masque et des gants... En 1995 son corps est transféré avec celui de son mari au Panthéon. Du fait de ses travaux son corps momifié est placé dans un cercueil recouvert d'une couche de plomb de 2,5 mm d'épaisseur. ■

(1) Madame Curie, Eve Curie (Gallimard, 1924)

• • • L A N C E M E N T • • •

# MFRX

AMERICAN ORTHODONTICS  
présente ses nouvelles bagues



- Forme hautement anatomique pour adaptation précise à la dent
- Traitement avancé du matériau pour une résistance et un retour élastique exceptionnel
- Base micro-etchée et sablée pour une surface hautement rétentive
- Taille 1-32
- Marquage permanent des tailles au laser
- Soudure de précision disponible avec nos tubes LP

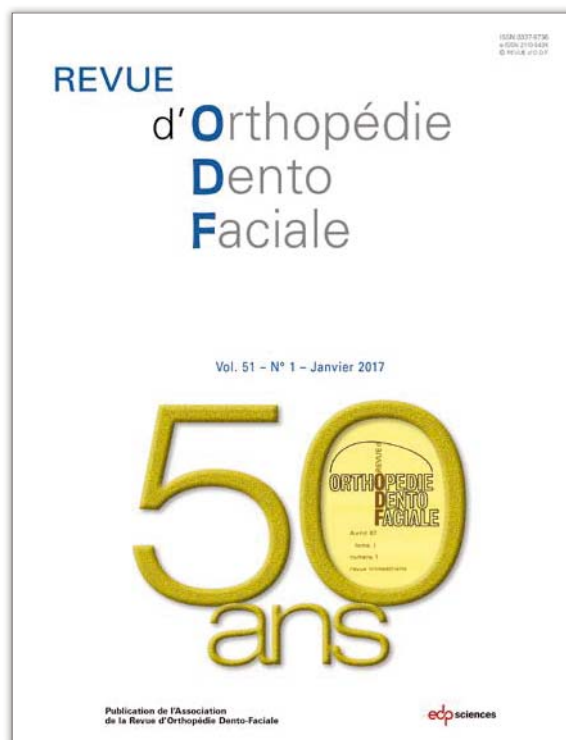
**AO** AMERICAN  
ORTHODONTICS

©2017 AMERICAN ORTHODONTICS CORPORATION  
01 49 38 16 60 | FR.INFO@AMERICANORTHO.COM

ANNIVERSAIRE

## LA REVUE D'ODF FÊTE SES CINQUANTE ANS

La revue d'Orthopédie Dento-Faciale célèbre cette année ses 50 ans d'existence. Éditée sans interruption depuis janvier 1967, la publication trimestrielle publie des travaux originaux, des articles fondamentaux et cliniques en orthopédie dento-faciale ainsi que dans différents autres domaines.



S'inscrivant dans une longue tradition française d'interdisciplinarité de l'orthodontie avec l'odontologie, la chirurgie maxillo-faciale, l'ORL, etc, la Revue d'ODF a souhaité, dès son origine, ouvrir l'esprit des praticiens francophones à la diffusion de nouvelles techniques et à l'émergence de nouveaux concepts.

En outre, la revue aborde également différents autres domaines qui peuvent toucher :

- dentisterie restauratrice et esthétique,
- parodontie médicale,
- chirurgie maxillo-faciale,
- sphère médicale avec des articles de pédiatrie,
- oto-rhino-laryngologie,
- kinésithérapie-ostéopathie,
- psychologie clinique.

La revue a été créée dans les années 60 par Claude Duchateaux, entouré de quelques jeunes praticiens, en réponse à un certain

conservatisme régnant à l'époque dans le milieu de l'orthodontie. C'est dans un café de la rue Garancière que démarre l'aventure.

Elle s'organise en numéros classiques (varia) et numéros thématiques :

Les numéros « varia » comportent des articles acceptés pour publication, selon le processus classique de reviewing après soumission anonymisée d'auteurs français et internationaux.

Ces articles sont organisés en rapports de recherche originaux, articles cliniques (observations cliniques originales accompagnées d'une analyse et discussion), ou peuvent s'intégrer aux rubriques de radiologie et cas traités (rapports de cas), présents dans chaque numéro.

Les numéros à thème sont dirigés par un rédacteur en chef désigné pour ses connaissances dans le domaine, qui est chargé de solliciter

les auteurs et couvrir les différents aspects souhaités par le comité de rédaction.

Ainsi ces cinq dernières années ont connu des numéros spécifiquement dédiés à :

- la stratégie ortho-chirurgicale,
- les mini-vis,
- le SAOS,
- l'esthétique et thérapeutique,
- la fin de traitement et contention,
- la perspective *high-tech*,
- la 2<sup>e</sup> molaire,
- et prochainement l'esthétique...

Ces sujets se sont dégagés de différents groupes de travail (réunissant universitaires, cliniciens, professionnels d'autres disciplines de santé), extérieurs au comité de rédaction, car composés de lecteurs, qui sont invités à exprimer leurs critiques et attentes dans les prochains numéros.

Un numéro est régulièrement consacré aux jeunes auteurs. ■

<http://odf.edpsciences.org/>

**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**



SAVE THE DATE

## CONGRÈS DE LA SOCIÉTÉ FRANÇAISE D'ORTHODONTIE PAR ALIGNEURS 2017

Créée en 2005, la société française d'orthodontie par aligneurs s'est donnée pour mission d'aider les orthodontistes dans la connaissance des traitements par les aligneurs ou gouttières et de faire connaître à tous les possibilités des traitements par aligneurs.

Dans cette perspective, la société scientifique organise un congrès annuel proposant à ses participants des réunions, des ateliers pratiques et des conférences. ■

Le congrès 2017 de la SFOPA se déroule les 6 et 7 avril 2017 au centre de congrès ASIEM 6, rue Albert de Lapparent à Paris.

Renseignements et inscriptions : [www.sfopa.org](http://www.sfopa.org)

### AU PROGRAMME

#### ATELIERS DU 6 AVRIL

##### ATELIER 1

10h00 à 12h00

##### *Empreinte optique*

Responsable : Akim Benattia  
(présentation des différents systèmes d'empreinte optique (3Shape, I tero, Condor))

##### ATELIER 2

10h00 à 12h00

##### *Stripping*

Responsable : Alain Vigié du Cayla  
(en partenariat avec la société Odontec)

##### ATELIER 3

14h00 à 16h00

##### *Dental monitoring*

Responsable : Philippe Salah  
(en partenariat avec la société Dental monitoring)

##### ATELIER 4

14h00 à 16h00

##### *Imprimante 3D et Logiciels*

Responsable : Yves Trin  
(en partenariat avec Lyra, Bluedis)

#### CONFÉRENCES DU 7 AVRIL

- Sam Daher (Canada)
- Manuel Roman (Espagne)
- Thomas Drechsler (Allemagne)
- Hirohide Arimoto (Japon)
- Francesco GARINO (Italie)
- Simonetta MEULI (Italie)
- Tommaso Castroflorio (Italie)
- David Paquette (USA)
- Vincenzo D'Antò (Italie)
- Philippe Aknin (France)
- Louis-Charles Roisin (France)
- David Couchat (France)
- Akim Benattia (France)
- Waddah Sabouni (France)



# 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

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

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

# LES CABINETS D'ORTHODONTISTES LES PLUS EFFICACES SONT CEUX QUI ONT LES MEILLEURS SYSTÈMES



**Mieux former les membres de l'équipe, créer un environnement de travail où l'on minimise l'exposition au stress, bien documenter les systèmes de gestion sont des clés indispensables à la réussite de votre exercice. Étant donné que chaque cabinet est différent, il est impératif que chaque orthodontiste se pose avec son équipe pour réfléchir à un fonctionnement optimal. C'est la combinaison de systèmes interdépendants et efficaces qui vous permettra d'être efficaces de façon décontractée.**

**Voici les six systèmes majeurs à mettre en œuvre.**

### 1. Gestion des rendez-vous

Il est essentiel de mettre ce système en place en priorité. C'est la colonne vertébrale de toute l'organisation au cabinet.

Pour mettre en place un système efficace, vous devez vous poser tout un ensemble de questions, telles que :

- Combien ai-je de cas actifs ?
- Combien ai-je de nouveaux patients ?
- Combien ai-je de débuts de traitements ?
- Quel est votre taux de rendez-vous manqués, annulés ?

Cette liste n'est pas exhaustive. Ce n'est pas long et vous aide à prendre du recul pour mieux élaborer un nouveau système de gestion des rendez-vous bien adapté.

***Le meilleur manager est celui qui sait trouver les talents pour faire les choses, et qui sait aussi réfréner son envie de s'en mêler pendant qu'ils les font.***

### 2. Cohésion de l'équipe

Je préconise d'indiquer clairement pour chaque membre de l'équipe, la tâche qui lui incombe. Pour cela, chaque fiche de poste doit correspondre aux responsabilités données. Ainsi l'organisation sera cohérente et bien comprise par tous. En responsabilisant son équipe, le praticien lui

inspire une volonté d'exceller dans son travail et de contribuer au succès du cabinet.

### 3. Gestion de la coordinatrice de traitement

Comme vous le savez, vous ne pouvez pas tout gérer ! Réaliser les traitements, superviser toute la gestion quotidienne du cabinet, vérifier le travail de chacun, vous former... Efforcez-vous de déléguer tout ce qui peut l'être auprès d'une coordinatrice formée et compétente. Celle-ci peut alors se focaliser sur toutes les tâches relationnelles et informationnelles.

### 4. Qualité du service

Pour satisfaire vos patients, les mots-clés sont : écoute, empathie, communication, confiance, implication du patient, information, qualité de service. L'utilisation de scripts est essentielle pour aider l'équipe dentaire à être dans l'efficacité relationnelle. En effet, ce qui compte n'est pas de passer plus de temps avec son patient, mais c'est de cerner rapidement ce qu'il veut en l'écoutant vraiment et ainsi, lui répondant en allant à l'essentiel.

### 5. Gestion financière du cabinet

Établir sur une année un budget prévisionnel, recettes et dépenses. Comparez régulièrement le prévisionnel par rapport au réalisé. En parallèle, mettez en place des tableaux de bords de suivi de votre activité afin de contrôler le développement de votre activité, et de décrypter les failles éventuelles. En ayant cette visibilité, vous êtes à même de prendre les bonnes décisions stratégiques tout en assurant la pérennité de votre exercice.

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

64 pages d'explications  
pédagogiques

Idéal en salle d'attente 😊



Explications précises et pédagogiques



Couverture personnalisable emplacement vierge dédié au cachet du cabinet

Schémas explicatifs Encadrés informatifs et ludiques

**SOURIRE**  
MODE D'EMPLOI

**LES THÈMES TRAITÉS :**

- La carie
- La maladie parodontale
- L'édentation
- Porter un appareil amovible, les soins locaux

- Le kyste
- Après une chirurgie
- Orthodontie
- Problèmes esthétiques
- Taches, colorations et teintes
- Prévention enfantine...

**6. Politique d'encaissement**

Gardez à l'esprit que l'acceptation du traitement par le patient est souvent liée à ses capacités de paiement. En effet, il est important d'avoir une discussion financière claire avec lui, le coût du traitement étant un facteur décisif. Aussi, n'omettez pas de lui permettre de régler en plusieurs fois si besoin, proposez lui une entente financière qui soit acceptable aussi bien pour lui que pour l'équilibre financier du cabinet, ou n'hésitez pas à l'orienter vers un organisme de prêt afin qu'il puisse accéder à un traitement plus facilement.

**L'efficacité des systèmes :**

C'est l'objectif pour améliorer la productivité de votre cabinet. L'attention que vous portez à ces systèmes de gestion doit être permanente pour obtenir une productivité pérenne. Le potentiel de croissance est souvent présent dans votre cabinet. Cependant, une mise à jour régulière des systèmes est indispensable. Sans quoi, ces derniers freinent la croissance de la productivité de votre cabinet d'orthodontie.

En conclusion, analysez en détail chacun de vos six systèmes de gestion. Vous devez pour cela rédiger avec tous les membres de l'équipe, des scripts par système. Tenue à jour et enrichie lors des changements au sein du cabinet, cette base documentaire précieuse permet à chaque personne de mieux comprendre le fonctionnement du cabinet. ■

**Le groupe edp dentaire**  
Groupe EDP Santé

**EDP Dentaire, ce sont aussi**  
des revues cliniques, comme la revue d'ODF  
dont voici le dernier sommaire.

REVIEW d'Orthopédie Dento-Faciale		Vol. 50 - N° 3 - Juin 2016	
		Perspectives High Tech	
		Rédacteur en chef de ce numéro : G. Mior	
<b>Table des matières</b>			
219	Esthétique	275	Prothèse 15 ans après, est-il obtenu une efficacité optimale au traitement multi-étapes ?
221	Avant-propos	276	Prothèse 15 ans après, est-il obtenu une efficacité optimale au traitement multi-étapes ?
223	Les couronnes allongées	303	Contrôle à distance en orthodontie : fondements et description de l'application Dental Monitoring™
229	Accès de l'expansion maxillaire 3D en ODF	315	Cyberdenture 3D et intelligence artificielle
237	La prothésation : vers une complémentarité	326	Appui des sciences cognitives à l'optimisation de l'interface entre le cabinet et les patients
253	Les couronnes allongées par impression	345	Apprentissage de l'efficacité en prothèse dans les procédures d'orthodontie en traitement personnalisé
265	Le nouveau paradigme de la tenue	357	Base à savoir
		358	Revue de presse
		363	Revue des livres

À découvrir sur [www.revue-odf.org](http://www.revue-odf.org)  
et sur [librairie-garanciere.com](http://librairie-garanciere.com)

**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)

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

Version numérique personnalisée

**Utilisation illimitée, avec vos coordonnées et votre photo en couverture**  290 € TTC

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





# Programme

## 89<sup>e</sup> congrès de la SFODF

### Biarritz - 23 > 25 mars 2017

La réunion scientifique de la SFODF sera placée autour de la recherche de l'équilibre.

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

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

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



**Présidents scientifiques**

Sophie et Georges ROZENCWEIG

**Président d'honneur**

Daniel ROZENCWEIG

**Vice Présidente**

Monique CHOUVIN

**Comité scientifique  
et d'organisation**

José CHAQUES ASENSI

Philippe AMAT

Gabriel BENDAHAN

Daniel KANTER

Stéphane RENGER

Anne-Marie DUHART

**Informations, hébergement,  
programme accompagnant  
et inscription : [www.sfodf2017.com](http://www.sfodf2017.com)**

**Lieu : Casino Municipal de Biarritz  
1 Avenue Edouard VII  
64200 Biarritz**

**Jeudi 23 mars 2017 - Pré-congrès**

**Une approche nouvelle des traitements pluridisciplinaires  
ortho-paro-implantaires**

**GIULIANO MAINO**

**Vendredi 24 Mars 2017**

**MATIN**

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

*Michel LEJOYEUX*

**À LA RECHERCHE D'UN ÉQUILIBRE  
DANS LA GESTION DE NOTRE EXERCICE**

*Michel BARTALA  
Ingrid PETITJEAN  
Edmond BINHAS  
Corinne BINHAS*

**APRÈS-MIDI**

**À LA RECHERCHE D'UN ÉQUILIBRE  
DANS LES DÉCISIONS THÉRAPEUTIQUES**

**EXTRACTIONS OU SANS EXTRACTIONS ?**

*Philippe AMAT  
José CHAQUES ASENSI  
Emmanuel FREREJOUAND  
Christian PAULUS  
Monique RABERIN  
Jean-Baptiste KERBRAT*

**CHOISIR UN ANCRAGE :  
DENTAIRE ? EXTRA-ORAL ? OSSEUX ?**

*Birte MEUSEN  
Michel LE GALL  
Daniel CHILLES*

**Samedi 25 mars 2017**

**Une conception équilibrée des traitements pluridisciplinaires**

**MATIN**

*Domingo MARTIN  
Alberto CAPRIOGLIO  
Dieter DRESCHER  
Federico HERNANDEZ ALFARO*

**APRÈS-MIDI**

*Dirk WIECHMANN  
Hervé BUATOIS  
Olivier SOREL  
Simon LITTLEWOOD*

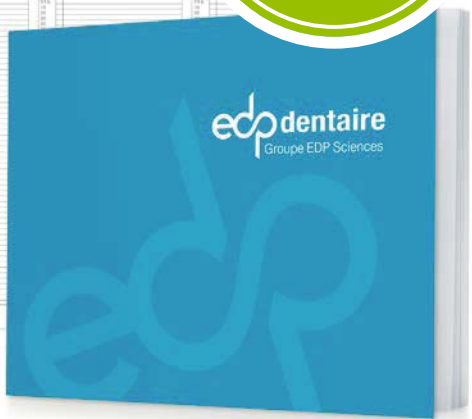


# L'agenda perpétuel de rendez-vous

**Cet agenda va vous faciliter la vie au cabinet !**

Il vous permet de gérer vos rendez-vous par modules de 10 minutes, de consigner de façon exacte urgences et rendez-vous courts. Pas de dimanches ni de pub, une amplitude horaire de 8h00 à 20h00, cet agenda va devenir un outil privilégié de votre vie professionnelle. Avec en plus à photocopier à volonté un questionnaire de connaissance, un questionnaire médical, une fiche de premier rendez-vous et des tableaux de bord de suivi des devis.

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



Couverture et page intérieure

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

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

## → SOIRÉE DES PRÉSIDENTS Vendredi 24 mars 2017



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

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

## SOIRÉE DE GALA Samedi 25 mars 2017

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

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



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



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

### AVRIL

---

• **Genius System : nouveaux protocoles pour atteindre l'excellence en orthodontie**  
23 mars à Paris  
(Hôtel du Collectionneur)  
Dr Emeric Augeraud  
Contact : Cécilia Panthier  
Tél. : 01 48 70 12 69  
@ : info@myorthopartner.com  
3w : myorthopartner.com

### AVRIL

---

• **Dental Monitoring, Soirée de présentation**  
La première solution mobile de monitoring Orthodontique  
03 avril à Annecy  
Contact : RMO Europe  
Service cours et séminaires  
Tél. : 03 88 40 67 35  
@ : seminaires@rmoeurope.com  
3w : rmoeurope.com

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

• **Cours d'introduction Suresmile (en anglais)**  
08 avril à Amsterdam (NL)  
Dr M. Stewart, Dr. M. Rathburn  
Contact : M. Marinesco  
Tél. : 00152 234 750 16  
@ : michele.marinesco@orametrix.de

• **Cours avancé Suresmile (réservé aux praticiens Suresmile)**  
08 - 09 avril à Amsterdam (NL)  
Dr M. Stewart, Dr M. Rathburn  
Contact : M. Marinesco  
Tél. : 00152 234 750 16  
@ : michele.marinesco@orametrix.de

• **Suresmile seminars**  
21 avril à San Diego (USA)  
Dr Goldstein, Dr Bankhead  
Contact : M. Marinesco  
Tél. : 00152 234 750 16  
@ : michele.marinesco@orametrix.de

• **Formation & certification : gouttières d'alignement / Air Nivel**  
27 avril à Paris  
Conférenciers : Dr Alain Vigié du Cayla, Dr Géraldine Vigié du Cayla  
Contact : Frédéric Bonillo  
Odontec Airnivel  
Tél. : 06 60 38 71 07  
@ : nivolfrance@gmail.com  
3w : facebook.com/nivolfrance

• **Formation Suresmile niveau 1 (réservé aux nouveaux praticiens Suresmile)**  
Du 27 au 30 avril à Londres (UK)  
Mr Andres Fonnegras, Dr Emilia Milicin  
Contact : M. Marinesco  
Tél. : 00152 234 750 16  
@ : michele.marinesco@orametrix.de

### MAI

---

• **Cours de certification Harmony**  
14 mai à Paris  
Dr Jean-François Cuzin  
Contact : Cécile Crouzy  
Tél. : +33 (0)1 49 89 59 40  
@ : cecile@myharmony.eu  
3w : americanortho.com

• **Le système TGO nouvelle génération**  
14 - 15 mai à Paris  
Dr Michel Le Gall, Dr Pierre-Jean Soulié  
Contact : Elena Spodar  
Tél. : 02 47 40 24 04  
@ : gac-fr.cours@dentsplysirona.com  
3w : dentsplygac.eu

• **Dental Monitoring, Soirée de présentation**  
La première solution mobile de monitoring Orthodontique  
15 mai à Reims  
Contact : RMO Europe  
Service cours et séminaires  
Tél. : 03 88 40 67 35  
@ : seminaires@rmoeurope.com  
3w : rmoeurope.com

• **Formation & certification : gouttières d'alignement / Air Nivel**  
15 mai à Lyon  
Conférenciers : Dr Alain Vigié du Cayla, Dr Géraldine Vigié du Cayla  
Contact : Frédéric Bonillo / Odontec Airnivel  
Tél. : 06 60 38 71 07  
@ : nivolfrance@gmail.com  
3w : facebook.com/nivolfrance

• **Après le diplôme, mon rêve professionnel c'est quoi ? Je commence par où ?**  
20 - 21 mai à Paris  
Dr Stella Alexandrian  
Contact : Elena Spodar  
Tél. : 02 47 40 24 04  
@ : gac-fr.cours@dentsplysirona.com  
3w : dentsplygac.eu

• **Dental Monitoring, Soirée de présentation**  
La première solution mobile de monitoring Orthodontique  
29 mai à Rennes  
Contact : RMO Europe  
Service cours et séminaires  
Tél. : 03 88 40 67 35  
@ : seminaires@rmoeurope.com  
3w : rmoeurope.com

### JUIN

---

• **Liberty Bielle Modules praticien et orthésiste**  
10 juin à Clermont-Ferrand  
Cours du Dr Eric Marie-Catherine et de M. Franck Marie-Catherine  
Contact : RMO Europe  
Service cours et séminaires  
Tél. : 03 88 40 67 35  
@ : seminaires@rmoeurope.com  
3w : rmoeurope.com

• **Conférence Initiation Education Fonctionnelle**  
11-12 juin à Paris (9h - 17h)  
Dr Daniel Rollet,  
Dr Jean Jacques Vallée,  
Mme Véronique Barthet Favart  
Contact : Régine Coq  
Tél. : 01 69 35 11 56  
@ : evenements@orthoplus.fr  
3w : orthoplus.fr

• **Mini-vis d'ancrage en orthodontie : Pourquoi ? Comment ?**  
12 juin à Paris  
Cours du Dr Christophe Lesage et du Dr Luc Arzel  
Contact : RMO Europe  
Service cours et séminaires  
Tél. : 03 88 40 67 35  
@ : seminaires@rmoeurope.com  
3w : rmoeurope.com



# 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

→ • **Dental Monitoring, Soirée de présentation**  
La première solution mobile de monitoring Orthodontique  
**12 juin à Paris**  
Contact : RMO Europe  
Service cours et séminaires  
Tél. : 03 88 40 67 35  
@ : [seminaires@rmoeurope.com](mailto:seminaires@rmoeurope.com)  
3w : [rmoeurope.com](http://rmoeurope.com)

• **Cours de certification Harmony 17 juin à Bordeaux**  
Dr Jean-François Cuzin  
Contact : Cécile Crouzy  
Tél. : +33 (0)1 49 89 59 40  
@ : [cecile@myharmony.eu](mailto:cecile@myharmony.eu)  
3w : [americanortho.com](http://americanortho.com)

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

• **Formation & certification : Gouttières d'alignement / Air Nivel 19 juin à Bordeaux**  
Conférenciers : Dr Alain Vigié du Cayla, Dr Géraldine Vigié du Cayla  
Contact : Frédéric Bonillo / Odontec Airnivel  
Tél. : 06 60 38 71 07  
@ : [nivolfrance@gmail.com](mailto:nivolfrance@gmail.com)  
3w : [facebook.com/nivolfrance](https://facebook.com/nivolfrance)

• **Thermoformage Atelier n°3 - Traitements par gouttières thermoformées 19 juin à Igny (9h - 17h)**  
Travaux pratiques avec le matériel Erkodent  
Contact : Régine Coq  
Tél. : 01 69 35 11 56  
@ : [evenements@orthoplus.fr](mailto:evenements@orthoplus.fr)  
3w : [orthoplus.fr](http://orthoplus.fr)

• **Autoligaturants et mini-vis d'ancrage : nouvelles stratégies 23 au 25 juin à Ajaccio (Corse du Sud)**  
Dr Caroline Cazenave  
Contact : Francine Lang  
Tél. : +33 (0)1 49 89 16 60  
@ : [flang@americanortho.com](mailto:flang@americanortho.com)  
3w : [americanortho.com](http://americanortho.com)

• **Genius Summit : optimisation de la clinique par l'innovation 25 juin à Paris**  
**Pour la Première fois en Europe le professeur Maki Koutaro** (Université de Tokyo Japon), un des inventeurs du robot Patient et assistant. Plus de 10 conférenciers français et internationaux.  
Contact : Cécilia Panthier  
Tél. : 01 48 70 12 69  
@ : [info@myorthopartner.com](mailto:info@myorthopartner.com)  
3w : [myorthopartner.com](http://myorthopartner.com)

• **Dental Monitoring, Soirée de présentation**  
La première solution mobile de monitoring Orthodontique  
**26 juin à Tours**  
Contact : RMO Europe  
Service cours et séminaires  
Tél. : 03 88 40 67 35  
@ : [seminaires@rmoeurope.com](mailto:seminaires@rmoeurope.com)  
3w : [rmoeurope.com](http://rmoeurope.com)

### SEPTEMBRE

• **Dental Monitoring, Soirée de présentation**  
La première solution mobile de monitoring Orthodontique  
**11 septembre à Marseille**  
Contact : RMO Europe  
Service cours et séminaires  
Tél. : 03 88 40 67 35  
@ : [seminaires@rmoeurope.com](mailto:seminaires@rmoeurope.com)  
3w : [rmoeurope.com](http://rmoeurope.com)

• **(Nouvelle) façon de traiter la classe II, avec le distaliseur de Wilson 11 septembre à Paris**  
Dr Luc Arzel, Dr Carl Baudiffier  
Contact : RMO Europe  
Service cours et séminaires  
Tél. : 03 88 40 67 35  
@ : [seminaires@rmoeurope.com](mailto:seminaires@rmoeurope.com)  
3w : [rmoeurope.com](http://rmoeurope.com)

• **Genius System : nouveaux Protocoles pour atteindre l'excellence en orthodontie Le 14 septembre à Paris (Hôtel du Collectionneur)**  
Dr Emeric Augeraud  
Contact : Cécilia Panthier  
Tél. : 01 48 70 12 69  
@ : [info@myorthopartner.com](mailto:info@myorthopartner.com)  
3w : [myorthopartner.com](http://myorthopartner.com)

• **Dental Monitoring, Soirée de présentation**  
La première solution mobile de monitoring Orthodontique  
**18 septembre à Strasbourg**  
Contact : RMO Europe  
Service cours et séminaires  
Tél. : 03 88 40 67 35  
@ : [seminaires@rmoeurope.com](mailto:seminaires@rmoeurope.com)  
3w : [rmoeurope.com](http://rmoeurope.com)

• **Cours de certification Harmony 24 septembre à Lille**  
Dr Jean-François Cuzin  
Contact : Cécile Crouzy  
Tél. : +33 (0)1 49 89 59 40  
@ : [cecile@myharmony.eu](mailto:cecile@myharmony.eu)  
3w : [americanortho.com](http://americanortho.com)

### OCTOBRE

• **Dental Monitoring, Soirée de présentation**  
La première solution mobile de monitoring Orthodontique  
**16 octobre à Bordeaux**  
Contact : RMO Europe  
Service cours et séminaires  
Tél. : 03 88 40 67 35  
@ : [seminaires@rmoeurope.com](mailto:seminaires@rmoeurope.com)  
3w : [rmoeurope.com](http://rmoeurope.com)

### DÉCEMBRE

• **Liberty Bielle, une alternative pour les traitements orthopédiques 02 décembre à Clermont-Ferrand**  
Franck Marie-Catherine, Dr Éric Marie-Catherine  
Contact : RMO Europe  
Service cours et séminaires  
Tél. : 03 88 40 67 35  
@ : [seminaires@rmoeurope.com](mailto:seminaires@rmoeurope.com)  
3w : [rmoeurope.com](http://rmoeurope.com)

• **Dental Monitoring, Soirée de présentation**  
La première solution mobile de monitoring Orthodontique  
**04 décembre à Nantes**  
Contact : RMO Europe  
Service cours et séminaires  
Tél. : 03 88 40 67 35  
@ : [seminaires@rmoeurope.com](mailto:seminaires@rmoeurope.com)  
3w : [rmoeurope.com](http://rmoeurope.com)

# 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. : | | | | | | | | | | | | | | |

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

.....@.....

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

DÉCOUVERTE 6 MOIS Papier + numérique	LIBERTÉ 1 AN Papier + numérique	LIBERTÉ 2 ANS Papier + numérique	ÉTUDIANTS 1 AN Papier + numérique
<input type="checkbox"/> 72 €	<input type="checkbox"/> 144 €	<input type="checkbox"/> 248 €	<input type="checkbox"/> 90 €

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

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

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 27/06 49 85 35 16  
Mail : [docteur.leboulh@wanadoo.fr](mailto:docteur.leboulh@wanadoo.fr)

#### 36 - CHÂTEAUX

Réf. 2017-01-20-1

Cabinet d'orthodontie exclusive recherche collaborateur (trice) en vue d'ASSOCIATION. Région sous-dotée en ODF. Équipe performante (2 secrétaires, 2 assistantes, 1 coordinatrice). Plein centre-ville. En Rdc, spacieux (250 m<sup>2</sup>), lumineux et moderne.  
3 fauteuils + 1 pré-équipé.  
Tél. : 02 54 07 00 54  
Mail : [beatriceclarisse@yahoo.com](mailto:beatriceclarisse@yahoo.com)  
Web : <http://dr-beatrice-clarisse.chirurgiens-dentistes.fr>

### CABINET

Vente

#### 31 - TOULOUSE

Réf. 2017-02-12-2

Toulouse proximité centre-ville. Cause retraite, vends cabinet d'orthodontie exclusive (sans les murs) dans SCM 2 praticiens.  
Tél. : 06 70 94 98 54  
Mail : [orthodontie.dr.potard@gmail.com](mailto:orthodontie.dr.potard@gmail.com)

#### 37 - CHINON

Réf. 2017-02-16-5

Je recherche un(e) associé(e) pour la cession de mon cabinet d'orthodontie (cause retraite). Très bonnes conditions de cession; toutes solutions envisageables. Cabinet de très bonne renommée. Locaux très agréables, 3 fauteuils, 2 salles de soins, avec encore des possibilités d'agrandissement de la surface pour convenir à 2 praticiens.  
Tél. : 06 87 48 02 48  
Mail : [martine.bizouerne261@orange.fr](mailto:martine.bizouerne261@orange.fr)

#### 69 - LYON

Réf. 2016-10-12-1

À vendre Lyon 7ème, 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 (Agent Co)  
Tél. : 06 14 56 50 49  
Mail : [i.rampa@pietrapolis.fr](mailto:i.rampa@pietrapolis.fr)

#### 91 - PALAISEAU

Réf. 2016-10-23-2

Important centre médical libéral loue 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)

### MATERIEL

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 Scialytique 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) ■

RETROUVEZ-NOUS  
AU SALON SFOPA  
LE 6 & 7 AVRIL 2017  
STAND N°G4  
À PARIS

## ACCÉLÉREZ 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

Biotech Dental - 305, Allées de Croponne - 13300 Salon de Provence - Tél. +33 (0)4 90 44 60 60 - Email : [info@biotech-dental.com](mailto:info@biotech-dental.com) S.A.S au capital de 10 000 000 € - RCS Salon de Provence : 795 001 304 - SIRET : 795 001 304 00018 - N° TVA : FR 31 79 500 13 04.

Fabriqué par : OrthoPulse. Distribué par : Biotech Dental. 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 parodontale, d'épilepsie. Nom remboursé par la sécurité sociale. Lire attentivement les instructions figurant dans la notice.

Fabricant : Polyshape. Distribué par : Dentosmile. DentoSmile - S.A.S au capital de 125 000 € - RCS Salon de Provence : 801 674 375 - SIRET : 801 674 375 00010 - N° TVA : FR 93 80 167 437 5. 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.

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





# ANTI-CARIES PROFESSIONAL™

## AVANCÉE CLINIQUE MAJEURE dans la prévention de la carie



**Neutralise**  
les acides de sucre  
dans la plaque dentaire

**Renforce**  
en reminéralisant  
4 fois plus<sup>1</sup>

Existe en version JUNIOR  
(goût adapté)



Fluorure + Neutraliseur d'Acides de Sucre™

# -41% de nouvelles caries<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Comparé à un dentifrice fluoré contenant 1450 ppm F- (monofluorophosphate de sodium) Cantore et al, J Clin Dent 2013;24-A32-44.  
<sup>2</sup>Dans le cadre d'un programme de brossage supervisé et éducation à l'hygiène bucco-dentaire 4 fois par an comparé à un brossage non supervisé avec un dentifrice fluoré à 1000 ppm. Petersen et al, Community Dent Health, 2015; 32(1):44-50.



Service commercial : 02 37 51 67 59  
Colgateprofessionnel\_commandedentiste@colpal.com