

# orthophile

MIEUX MANAGER SON CABINET D'ORTHODONTIE



# 28

CABINET DU MOIS

DR RAPHAËL FILIPPI - LYON (2)

## UN PRATICIEN DANS LE VENT



COMMUNICATION

### 38

L'adulte, un patient  
comme les autres ?

MANAGEMENT

### 52

Gérer les personnalités  
complexes

GESTION

### 64

Installation : vaut-il mieux  
acheter ou louer ses locaux ?



PERFORMANCE - CONTRÔLE  
ESTHÉTIQUE

**DAMON**<sup>™</sup>CLEAR2



**Ormco**<sup>™</sup>

Your Practice. Our Priority.

*Patients traités par le système Damon<sup>™</sup>*

*Le bracket Damon Clear est un dispositif médical de classe IIa pour soins dentaires réservés aux professionnels de santé, indiqué pour le déplacement des dents dans le cadre d'un traitement orthodontique. BSI CE0086. Fabriqué par Ormco. Lisez attentivement les instructions figurant dans la notice qui accompagne le Dispositif Médical ou sur l'étiquetage.*

© 2017 Ormco Corporation

CUSTOMER SERVICE  
[serviceclient@ormco.com](mailto:serviceclient@ormco.com)  
Tél. : 01 49 88 60 60  
N° vert : 0 800 71 39 39  
[www.ormco.fr](http://www.ormco.fr)

DAMON<sup>™</sup>CLEAR2 PERFORMANCE - CONTRÔLE - ESTHÉTIQUE Ormco





Chaque  
**sourire** mérite  
**l'excellence**



**orthocaps**®

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**

**18 Septembre**  
**1&2 Décembre**

**Paris**  
**Munich**

Certification  
User Meeting

**Renseignements & inscriptions**

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

Dispositifs médicaux sur mesure, fabriqués par Orthocaps - Réservé aux professionnels - Non remboursé par les organismes d'assurance santé - Merci de respecter les conditions d'utilisation présentes sur l'étiquette - 24/05/2017

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'Évry 429 728 827

#### DIRECTEUR DES OPÉRATIONS

Alain Baudevin

#### RÉDACTEUR EN CHEF

Jérémy Reboul

#### RÉDACTEUR GRAPHISTE

Camille Tisserand

Bérengère Brissy

#### RÉDACTION

Edwige Flous  
Camille Boivigny  
Rémy Pascal

#### 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 (5 numéros) : 144 €

#### 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 : avril 2017  
Commission paritaire : 0722T89370  
ISSN 1963-2142  
EDP Santé  
17, avenue du Hoggar  
PA de Courtabœuf  
BP 112 - 91944  
LES ULIS CEDEX A

Crédit photo de couverture :  
Istockphoto.com

Encart jeté : Dentsply Sirona Orthodontics  
Encart collé : American Orthodontics



## SPÉCIAL ADULTE

Après un repos estival bien mérité, nous sommes heureux de vous présenter ce numéro de rentrée d'Orthophile largement consacré à l'orthodontie adulte.

Vous le constatez quotidiennement, les adultes sont de plus en plus nombreux à pousser la porte des cabinets d'orthodontie, avec en tête des raisons et motivations bien différentes de celles qui concernent habituellement les enfants et les adolescents.

L'adulte en demande de traitement orthodontique est-il un patient comme les autres ? Faut-il l'accueillir et s'adresser à lui avec les mêmes images et les mêmes mots que ceux que l'on utilise quotidiennement dans son cabinet ? Nous avons souhaité apporter des réponses

### *L'adulte en demande de traitement orthodontique est-il un patient comme les autres ?*

aux questions qui se posent de plus en plus fréquemment, dans notre article sur la communication adaptée au patient adulte en p. 38. Mais nous allons aussi plus loin en jouant la carte de l'inspiration avec l'exemple du

Dr Filippi qui, parallèlement à sa carrière accomplie de windsurfer, a choisi d'orienter sa pratique vers l'orthodontie adulte exclusive. (Découvrez le cabinet du mois p. 28).

Enfin, la question du patient adulte est encore au cœur des deux entretiens exclusifs que nous ont accordés le Dr Cuzin, installé à Nancy, Lunéville et Luxembourg, et le Dr Birte Melsen, spécialiste de renommée internationale qui publie son ouvrage « Orthodontie de l'adulte » pour la première fois traduit en Français, chez EDP Santé (également éditeur d'Orthophile). Entretiens à retrouver p. 48 et p. 78.

L'automne est déjà là, et bientôt se dérouleront les 20<sup>e</sup> journées de l'orthodontie à Paris. L'occasion pour nous de vous présenter en avant-première le programme du plus important congrès français en la matière. Nous vous donnons d'ailleurs rendez-vous les 10, 11, 12 et 13 novembre prochain à l'occasion des JO, avec un tout nouveau numéro d'Orthophile.

D'ici là nous vous souhaitons une très bonne lecture !





BIOTECH DENTAL



# L'EMPREINTE OPTIQUE AU SERVICE DE L'ORTHODONTIE INVISIBLE

Repoussez les limites de votre pratique dentaire et réalisez vos gouttières transparentes DentoSmile à partir d'empreintes optiques Condor®.



BIOTECH DENTAL  
DENTOSMILE ALIGNERS

BIOTECH DENTAL  
CONDOR



VP\_CONDOR/DENTOSMILE\_REV00\_07/2017\_FR



BIOTECH DENTAL



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

Biotech Dental - 305, Allées de Craonne, 13300 Salon de Provence - FRANCE - Tél. : +33 (0)4 90 44 60 60 - Fax : +33 (0)4 90 44 60 61 - info@biotech-dental.com  
www.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.

Dentosmile : Fabricant : Polyshape Dispositif médical de classe I sur-mesure destiné à l'alignement dentaire. Non remboursé par la sécurité sociale.

Condor : Fabricant : CONDOR Dispositif médical de classe I destiné à la dentisterie numérique.

Lire attentivement les instructions figurant sur la notice. Visuels non contractuels. Ne pas jeter sur la voie publique.





# SOMMAIRE

N°53 | SEPTEMBRE 2017

## 03 | ÉDITO

de la rédaction

## 05 | SOMMAIRE

## 08 | ACTUALITÉS

### 24

#### ÇA VA SORTIR

- Une librairie de médias destinés aux enfants et aux adultes
- Le Scanner intra-oral étudié pour les enfants, comme pour les adultes

### 28

#### CABINET DU MOIS

Dr Raphaël Filippi - Lyon

## 38 | CŒUR DE MÉTIER

#### COMMUNICATION

- 38 | S'adresser au patient adulte
- 44 | Les 5 leviers de développement personnel de l'équipe

### 48

#### ENTRETIEN

Dr. Jean-François Cuzin  
Nancy, Lunéville et Luxembourg

### 52

#### MANAGEMENT

Comment gérer les personnalités complexes

### 64

#### GESTION

Installation : vaut-il mieux acheter ou louer ses locaux ?

## 70 | VOUS

#### FORUM

Programme des Journées de l'Orthodontie

### 78

#### TRIBUNE LIBRE

Birte Melsen  
L'exercice d'une vie : L'orthodontie de l'adulte

### 80

#### AGENDA & PETITES ANNONCES

### 86

#### LECTURE



Observez  
le passé...



Ne vous contentez pas de dire à vos patients qu'ils ont besoin d'un traitement. Montrez-leur pourquoi.

Nous vous présentons iTero® TimeLapse, une nouvelle technologie exclusive pour le scanner iTero Element®. Scannez vos patients en tout juste 60 secondes\* et comparez au fil du temps les enregistrements en visualisant l'usure et les mouvements dentaires ainsi que l'évolution des gencives.





...façonnez  
l'avenir.



## Sommeil et apprentissage

# Durant le sommeil, on apprend... autant que l'on oublie !

« La nuit porte conseil », il est scientifiquement établi que le sommeil est propice à la consolidation des connaissances acquises pendant la journée. Cependant des chercheurs viennent de révéler que durant certaines phases du sommeil, le cerveau est capable d'apprendre des sons récurrents mais que ces mêmes sons peuvent également être oubliés pendant les phases de sommeil les plus profondes.



©evgenyatamanenko / iStockphoto

Le cerveau humain peut en effet mémoriser un signal auditif dénué de sens dès lors que celui-ci est répété. En exposant des sujets à une stimulation auditive passive adaptée au sommeil, les chercheurs ont exploré le lien entre apprentissage et ce dernier. Des volontaires furent exposés à des bruits intégrant des sons répétés durant leur sommeil tandis que leur activité cérébrale était suivie par électroencéphalographie. Cela a permis aux chercheurs de déterminer si un son entendu est mémorisé même lorsque le sujet est endormi. En effet un son nouveau ou un son appris ne génèrent pas la même réaction cérébrale, ce que l'on peut mettre en évidence par analyse électroencéphalographique. L'étude de l'activité cérébrale durant la nuit et des réponses comportementales au réveil montre que les bruits sont reconnus lorsqu'ils ont été entendus durant le sommeil paradoxal et lent léger.

Cela reflète la capacité du cerveau à apprendre durant ces deux phases particulières. En revanche, l'étude a montré que durant le sommeil profond, les sons appris auparavant, durant la phase de sommeil lent léger, sont oubliés, comme s'ils avaient été effacés. Le sommeil lent profond permet quant à lui une forme d'oubli évitant l'accumulation de souvenirs jour après jour. Ainsi le sommeil joue un rôle de « filtre », effaçant du cerveau les informations qui ne lui seraient plus nécessaires.

*Cette étude qui a été conduite par le Laboratoire de sciences cognitives et psycholinguistique (CNRS/ENS Paris/EHESS) en collaboration avec le Laboratoire des systèmes perceptifs (CNRS/ENS Paris) et le Centre du sommeil et de la vigilance (AP-HP/université Paris Descartes) de l'hôpital de l'Hôtel-Dieu-APHP a été publiée dans Nature Communications le 8 août 2017.*

## LA MÉDECINE TUE... DES MÉDECINS.

24 % des futurs médecins ont eu des idées suicidaires  
**2/3 des jeunes seraient anxieux contre 26 %** dans la population générale, **28 %** ont une symptomatologie dépressive contre 10% du reste des Français.

**51,5 % des internes et 62,7 % des externes ont vécu des violences psychologiques à l'hôpital.** Le repos de sécurité n'est pas respecté chez 45,7% des internes, chefs de clinique et assistants.  
**À l'hôpital, 65 % des femmes enceintes n'ont pas eu accès à un planning aménagé.** 45 % des externes et 60 % des internes n'ont jamais été reçus en consultation. Les médecins ont un risque de suicide 2,3 fois plus élevé que les autres professions.

**Plus de 20 % des externes de la faculté de médecine de Tours et de Paris-Diderot ont déjà eu des idées suicidaires** et plus de 60 % ont songé à renoncer à leurs études. 80 % d'entre eux consomment de l'alcool dont **9 % déclarent un problème probable d'alcool-dépendance** ; près de 40 % se disent anxieux et 57 % affichent des troubles du sommeil.

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

**Croissance éco.**  
**+ 0,5 %**  
 au 2<sup>e</sup> trimestre 2017  
 +0,3 % au 1<sup>er</sup> trim. 2017

**Chômage**  
**9,5 %**  
 au 2<sup>e</sup> trimestre 2017  
 10 % au 3<sup>e</sup> trim. 2016

**Inflation**  
**+ 0,9 %**  
 en août 2017  
 +0,7 % en juillet 2017

**Consommation**  
**+ 0,7 %**  
 en juillet 2017  
 -0,8 % en juin 2017

**Climat des affaires**  
**109**  
 en août 2017  
 (107 en juillet 2017)



# 3Shape TRIOS Orthodontics

Impressionnez vos patients

Journées  
de l'Orthodontie  
**Stand P15**



## **Gagnez du temps au fauteuil**

grâce à une numérisation intra-orale sans fil  
précise, rapide et en couleurs réelles

## **Développez votre activité**

avec la plus large gamme d'options de traitement

## **Simplifiez votre travail clinique**

à l'aide de modèles numériques



Sans fil

Let's change dentistry together

**3shape**



© yodyim / istockphoto

## AU BLOC OPÉATOIRE PREMIÈRE AUTOGREFFE DE LA MÂCHOIRE

La première autogreffe de mâchoire a été réalisée avec succès au sein du CHU Nedir Mohammed de Tizi-Ouzou le 21 août 2017 sur un patient de 51 ans atteint d'une tumeur mandibulaire. L'opération chirurgicale a duré 12 heures et a été suivie d'une autogreffe permettant de reconstruire la mâchoire du patient.

En pratique cela a consisté à remplacer l'os enlevé ainsi qu'une partie de la joue intérieure par une partie du péroné, et ce, sans conséquence fonctionnelle pour la jambe. Le patient a ainsi pu retrouver les fonctions habituelles de sa mâchoire, c'est-à-dire la mastication, la parole, sans oublier l'aspect esthétique du visage.

## 54 %

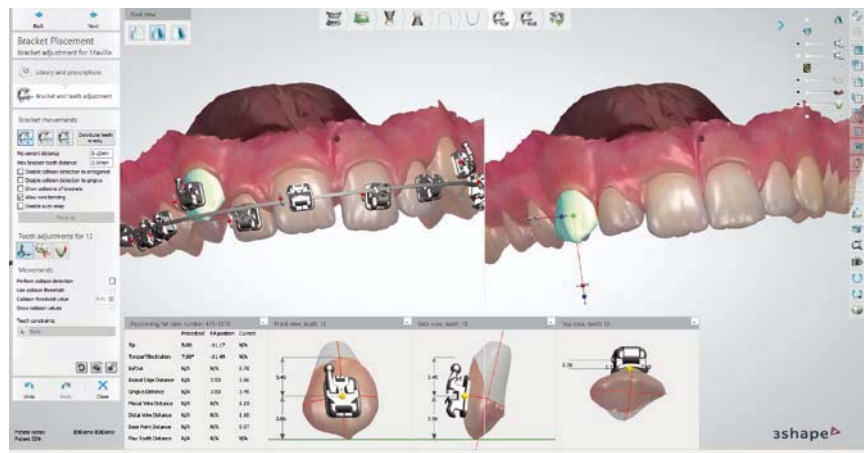
des professionnels de santé pensent que les objets connectés ne fournissent pas toujours une information pertinente aux patients contre 46 % qui pensent que cela permet de s'impliquer davantage dans leur maladie ou leur santé.

(Enquête PG Promotion ; mars 2017)

## 3Shape

# Réduction du flux de travail du collage indirect en orthodontie

Le module additionnel Bracket Placement de 3Shape dans le logiciel Ortho Planner permet d'automatiser le mouvement des dents de manière à ce que les orthodontistes et les techniciens de laboratoire puissent réaliser un set-up idéal.



Les professionnels n'ont plus besoin d'ajuster manuellement les dents dans le flux de travail numérique, ce qui constitue un gain de temps conséquent.

Ce nouveau module permet également de choisir la bibliothèque de brackets et les arcs appropriés. Le logiciel ajuste automatiquement la malocclusion du patient pour réaliser le set-up idéal. L'orthodontiste ou le technicien de laboratoire peut alors apporter les ajustements mineurs appropriés au set-up choisi, le logiciel les répercute au niveau du positionnement des brackets. Les praticiens habitués à définir leurs propres set-up peuvent ainsi enregistrer leurs préférences pour créer systématiquement le set-up voulu.

Ces derniers peuvent également créer le support de transfert pour le collage des brackets physiques chez le patient grâce au module Bracket Transfer de 3Shape.

L'ensemble du flux de travail numérique comprend en premier lieu une numérisation intra-orale avec le scanner TRIOS de 3Shape ou une numérisation d'une empreinte physique à l'aide d'un scanner de laboratoire 3Shape.

La simplification du processus passe également par des intégrations avec une vaste sélection de bibliothèques de brackets officielles de fabricants, parmi lesquelles l'intégration tout récemment annoncée avec American Orthodontics, ainsi que les intégrations avec Dentaurum, Forestadent, Henry Schein Orthodontics, Ormco, RMO, et bien plus.

*Vous pouvez consulter la liste complète des intégrations des bibliothèques de brackets 3shape sur la page : [www.3shape.com/customer-programs/ortho-partner-integrations/bracket-library-integrations](http://www.3shape.com/customer-programs/ortho-partner-integrations/bracket-library-integrations)*

**3Shape**  
[www.3shape.com](http://www.3shape.com)



LIRE

## L'ESTIME DE SOI AU SERVICE DU MANGEMENT



Les méthodes de management se succèdent dans les organisations au gré des modes et des dirigeants. Avec, à chaque fois, la même promesse : mieux travailler ensemble, gagner en productivité et développer sa capacité d'innovation. Au final, le miracle attendu se produit rarement et le bilan est souvent amer : les malentendus entre collaborateurs et managers persistent quand on espérait clarté et synergie. Pour en finir avec ce constat d'échec, les auteurs proposent d'agir sur un levier de management inédit et particulièrement puissant : l'estime de soi. Dans cet ouvrage, ils nous expliquent que l'estime de soi, véritable « capital humain », peut contribuer à la réussite personnelle et booster les performances individuelles et collectives. Comment ? Simplement en valorisant les individus et en donnant du sens aux actions menées. De façon simple et pratique, à l'appui d'exercices centrés sur ce concept d'estime de soi, les auteurs nous démontrent qu'il est possible de renouer ensemble avec le succès !

*L'estime de soi au service du management de Rose Balducci et J.L. Penot. Éditeur : Gereso Eds - Collection : Développement Personnel Profes - 1/06/2017 - 23 euros*

### American Orthodontics

## Tubes ifit : nouveau crochet et nouvel alliage



Depuis début juin 2017, tous les tubes de premières molaires ifit disposent d'un crochet légèrement plus long, facilitant la mise en place des élastiques pour les patients. Par ailleurs, tous les tubes de premières et de deuxièmes molaires sont maintenant produits à partir d'un alliage acier encore plus résistant identique à celui des brackets Mini Master. Cette optimisation minimise le risque d'écrasement lors de la coupe de fil. Tous les atouts de la première génération - le profil surbaissé qui comprend un chanfrein mésio-distal, le bord mésial crénelé en vue antérieure et l'orientation plus basse du crochet - restent identiques.

Infos

American Orthodontics France

03 89 66 94 80

fr.info@americanortho.com



La solution innovante d'alignement dentaire 100% française

INSCRIVEZ-VOUS  
DÈS AUJOURD'HUI !  
[www.ealigner.com](http://www.ealigner.com)



### CONTACT & INFORMATIONS

[contact@ealigner.com](mailto:contact@ealigner.com)

02 41 46 93 78

SOLUTION & FABRICATION FRANÇAISE



## LES TRAITEMENTS SUR-MESURE PAR GOUTTIÈRES TRANSPARENTES !



Logiciel  
gratuit



Qualité  
française



Scans de  
vos moulages  
inclus



Service client  
professionnel

## Suresmile Elemetrix

### L'approche indirecte pour une précision accrue

Utilisée depuis 12 ans pour identifier la position des brackets à l'aide d'un scanner, la technologie suresmile vous permet aujourd'hui de concevoir vos gouttières de collage indirect et de les imprimer vous-même. Un système innovant vous aide à positionner virtuellement les brackets sur un modèle CAD pour ensuite les transférer sur les dents avec précision et efficacité. Ce dernier vous offre la précision d'un JIG et le confort 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.

*Vous pouvez commander vos gouttières chez Orametrix ou les imprimer vous-même avec votre imprimante 3D.*

infos  
OraMetrix GmbH  
www.suresmile.com  
info@orametrix.de



## ENDOCRINOLOGIE

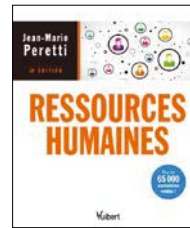
### IMPACT DES PERTURBATEURS ENDOCRINIENS SUR L'ÉMAIL DENTAIRE

**Bisphénol A, mercure, biocide... ces substances toxiques figurent sur la liste des perturbateurs endocriniens qui altèreraient l'émail dentaire. Ces derniers seraient même contenus dans certains**

**dentifrices et augmenteraient les pathologies liées aux dents.** Le mécanisme d'action reposerait sur une interférence avec le système hormonal (endocrinien) à dose d'exposition très faible. Les praticiens ont eux-mêmes constaté l'augmentation de la fréquence des pathologies dentaires. Le bisphénol A par exemple est contenu dans les composites, le mercure dans les amalgames. Appelée « MIH » pour hypominéralisation des molaires et des incisives, la pathologie de l'émail a été décrite pour la première fois en 2001. Elle est considérée comme une maladie émergente et concerne 15 à 18 % des enfants de 6 à 9 ans. Elle s'observe via des tâches opaques, blanchâtres à brunâtres, touchant sélectivement les premières molaires permanentes, et souvent les incisives permanentes. Le lien entre un défaut de minéralisation de l'émail et une exposition à faibles doses au BPA lors d'une période du développement a été montré pour la première fois en 2013 et publié dans la revue American Journal of Pathology. Les dents atteintes s'avèrent sensibles, parfois douloureuses et susceptibles aux caries. Elles nécessitent donc un suivi et un traitement particulier comme une dévitalisation, une couronne ou une extraction par exemple. La profession serait trop peu informée de cette toxicité.

## LIRE

### RESSOURCES HUMAINES



**Le livre de référence en gestion des ressources humaines, parfaitement à jour, qui a séduit plus de 65 000 lecteurs depuis sa première édition.**

Facteur clé de succès, le management des ressources humaines doit concilier performance économique et sociale, rentabilité à court terme et développement durable, accompagner les changements, les innovations managériales et réussir la transformation digitale. Entièrement actualisée, cette nouvelle édition propose une vision concrète et prospective de la discipline RH, au plus près des besoins des entreprises et des étudiants.

Sommaire - La fonction Ressources humaines :

1. Le développement de la gestion des ressources humaines
2. Les missions de la fonction ressources humaines
3. L'organisation de la fonction
4. Audit social et RSE - L'emploi:
5. Les femmes et les hommes
6. Emplois, métiers et compétences
7. Les politiques de l'emploi
8. Recrutement et intégration
9. Mobilité et gestion des carrières
  - Les rémunérations:
10. La politique de rémunération
11. Les composantes de la masse salariale
12. La fixation du salaire
13. Partage des profits et épargne salariale
14. L'audit des rémunérations
  - Le développement humain et social :
15. Formation et développement des compétences
16. Santé, sécurité et bien-être au travail
17. Le management du temps de travail
18. Le dialogue social
19. Information et communication dans l'entreprise
20. La mise en œuvre de la responsabilité sociétale et du développement durable.

Et aussi : Toutes les informations légales et réglementaires indispensables des exemples actuels en France et à l'international.

*Ressources humaines - 16<sup>e</sup> édition de Jean-Marie Peretti - Éditeur : Vuibert - 30/05/2017 - 45 euros*





# 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

## Une solution invisible d'alignement dentaire 100% française

**Une alternative transparente aux appareils orthodontiques classiques.**

Développée par le groupe français Laboratoires *Innova Pharm*, cette solution s'inscrit dans la ligne de traitement par gouttière transparente.

*E-Aligner* permet de réaliser et de proposer à son patient une évaluation et visualisation complète 3D de son traitement ainsi que de sa future dentition corrigée grâce au logiciel professionnel gratuit inclus. L'objectif est de promouvoir une orthodontie esthétique et un savoir-faire médical français. En effet, fabrication et conditionnement sont réalisés en France. Quant à la production, elle est effectuée à partir d'un matériau thermoplastique de qualité médicale. *E-ALIGNER* vise à s'ajuster à la signature dentaire de chaque patient.



*Infos*  
Laboratoires *INNOVA PHARM* – *E-ALIGNER*  
[www.ealigner.com](http://www.ealigner.com)  
[Contact@ealigner.com](mailto:Contact@ealigner.com)  
Tel : 02 41 46 93 78

## CANCÉROLOGIE

### UN SIMPLE TEST SANGUIN POUR DÉTECTER LES TUMEURS PRÉCOCEMENT

Des chercheurs du centre Johns Hopkins Kimmel Cancer ont développé un test unique permettant de dépister plusieurs types de cancers à un stade très précoce à partir de l'ADN tumoral présent dans le sang. Les résultats de leur étude ont été publiés le 16 août 2017 dans la revue *Science Translational Medicine*.



Plus ce diagnostic est réalisé tôt, moins les traitements sont lourds et meilleures sont les chances de guérir et de limiter les séquelles dues à certains traitements. Ce nouveau concept concerne le cancer colorectal, du sein, du poumon et de l'ovaire. L'examen repose sur l'analyse sanguine de petites quantités d'ADN libéré par la tumeur et spécifique à chaque cancer. L'identification du cancer par l'observation précoce des changements d'ADN dans le sang est par conséquent désormais réalisable grâce à une méthode de séquençage de haute précision. Cette nouvelle technique se base directement sur les vraies mutations dérivées de la tumeur et non sur les biomarqueurs sanguins. Elle présente un taux d'efficacité de 93%. Le Professeur Victor Velculescu précise que « le but a été de développer une analyse de sang qui pourrait prédire un cancer potentiel sans connaître les mutations génétiques dans la tumeur du patient tout en réduisant le risque de faux positifs. » À terme, les populations qui pourraient le plus bénéficier de ce test de dépistage sont les personnes présentant un haut risque de cancer comme les fumeurs chez qui le test de dépistage standard pour l'identification du cancer du poumon (la tomographie – scanner thoracique) conduit souvent à de faux positifs ; et les femmes présentant des mutations héréditaires dans les gènes BRCA1 et BRCA2 pour le cancer du sein et des ovaires.





# *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

LIRE

### LA DYNAMIQUE DES ÉQUIPES ET L'INTELLIGENCE COLLECTIVE



Si l'équipe est un des meilleurs moyens pour atteindre un enjeu ambitieux, elle l'est aussi pour

assurer un excellent rendement et procurer au collaborateur une dimension à taille humaine qui le préserve des effets excessifs du stress. Cette quatrième édition, entièrement reconstruite, intègre tous les éléments nouveaux de contexte des entreprises et des équipes: outils collaboratifs, connexion continue, pressions des process, équipes autonomes et entreprises "libérées".

Construit en deux parties, l'une pour les responsables et l'autre, pour tous les spécialistes de l'accompagnement en intelligence collective (consultants, coaches, formateurs, enseignants), ce livre s'attache à décrypter plusieurs aspects, encore assez peu explorés :

- Quelles sont les règles de la dynamique collective
  - Comment parvenir à l'intelligence collective
  - Pourquoi rencontre-t-on des résistances au fonctionnement en équipe.
  - Comment améliorer la coopération
- Guide de référence, l'ouvrage présente également nombre d'expériences scientifiques menées en sciences sociales et d'exemples vécus par l'auteur, soit directement comme coach, soit indirectement comme superviseur.

*La dynamique des équipes et l'intelligence collective*  
d' Olivier Devillard – Editeur :  
Eyrolles - 15/06/2017 – 35 euros

## RMO

### Première solution de suivi dynamique des aligneurs : DM GoLive par RMO-Dental Monitoring

**Ce nouveau système de suivi dynamique permet d'optimiser l'adaptation des aligneurs et de préserver le déroulé et les objectifs de traitement.**

Doté d'un puissant algorithme breveté et entièrement automatisé, il détecte les aligneurs inadaptés. Au lieu de l'habituel intervalle fixe de changement d'aligneurs planifié à l'avance, le patient reçoit chaque semaine une notification « GO » ou « NO-GO » via l'application DM lui indiquant s'il doit passer aux aligneurs suivants ou garder les aligneurs en cours.

Cette fonctionnalité réagit en temps quasi-réel à l'évolution du traitement de votre patient, adaptant le rythme de changement des aligneurs à la réponse biologique du traitement.

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



## PARKINSON

### L'IMPACT D'UNE PATHOLOGIE NEUROLOGIQUE SUR LA SANTÉ BUCCO-DENTAIRE



Des enquêtes épidémiologiques et différentes études, certes controversées, font état d'une influence de la maladie de Parkinson sur la santé bucco-dentaire et plus particulièrement sur les pathologies carieuses et parodontales, ceci même à un stade précoce de la maladie.

Les déficiences motrices et cognitives mènent à une santé bucco-dentaire défectueuse par perturbation des mouvements fins de la main, des tremblements et une diminution des mouvements, ce qui rend la réalisation correcte quotidienne des soins d'hygiène bucco-dentaire difficile. Cette dernière serait également influencée par la dysphagie, les difficultés de mastication, la xérostomie ainsi que par les médicaments anti-parkinsoniens. Une prise en charge bucco-dentaire spécifique s'avère nécessaire pour ces patients, la solution résidant dans des traitements pluridisciplinaires. La parodontie chronique pourrait jouer un rôle dans la pathogénie de la maladie de Parkinson. Cette problématique avait fait l'objet de la thèse de Stéphan Lestremou le 4 mars 2015.



INNOVATION QUALITÉ PERFORMANCE  
MADE IN FRANCE

**COGNITION  
LES NEURONES,  
(CLEF D') UN RÉSEAU SOCIAL ?**



©AndrewRich / istockphoto.com

De nouveaux neurones viennent d'être découverts par des chercheurs, leur particularité ? Situés dans le cortex préfrontal, ils s'activent selon la présence ou non d'un congénère, d'où leur appellation de « neurones sociaux » ou « asociaux ». Les résultats de ces recherches menées chez le singe ont été publiés dans la revue *Social Cognitive and Affective Neuroscience* le 11 avril 2017. Ils permettent de mieux comprendre le phénomène de facilitation sociale et de « cerveau social ».

Ce dernier est constitué par certaines aires cérébrales spécialisées dans le traitement de l'aspect social des informations. L'étude a révélé que face à certaines tâches visuo-motrices, certains neurones ne s'activent fortement sur la tâche proposée qu'en présence d'un congénère alors que d'autres ne s'activent fortement qu'en l'absence dudit congénère. Plus particulièrement, plus les neurones sociaux s'activent en présence du congénère, plus le singe réussit la tâche proposée. Ces neurones sont donc à la base de la facilitation sociale. Le fonctionnement de l'activité neuronale dépend donc du contexte social, ce dernier ayant des conséquences comportementales : à savoir que face à la réalisation d'une même tâche, le cerveau n'utilise pas nécessairement les mêmes neurones selon la présence ou non d'un congénère. Le cerveau social est ainsi repensé, de même que certains troubles du comportement comme l'autisme ou la schizophrénie.

*Ces résultats proviennent des travaux effectués par des chercheurs de l'Institut de neurosciences des systèmes (Aix-Marseille Université/Inserm), du Laboratoire de psychologie sociale et cognitive (Université Clermont Auvergne/CNRS) et de l'Institut de neurosciences de la Timone (Aix-Marseille Université/CNRS).*

**Cassette miroirs photo**



233.19

**Manche & miroirs photo disponibles  
Contrasteurs disponibles**



**Précelles**



224.01 12,5 cm



224.02 12,5 cm

**Pincès coupantes**



832.01

832.02

Tranchants obliques  
Carbure de tungstène  
14 cm

Pince distale  
Carbure de tungstène  
14 cm



3055.00

**Mélangeur tous alginates  
garantie: 2 ans**



**Cires à mordu parfumées**



Parfum Fruité  
CP1682F

Parfum Bubble gum  
CP1682B

## LIRE

### UNE SECONDE D'AVANCE - TRAVAILLER PLUS EFFICACEMENT EN PLEINE CONSCIENCE



Les rythmes accélérés de la vie moderne et de l'entreprise ont un effet délétère sur

la productivité, la motivation, la créativité et le bien-être des salariés. Face à un flot incessant d'informations et de distractions, nos cerveaux essaient de traiter tout en même temps, ce qui augmente notre stress et réduit notre efficacité et notre performance. Nous sommes aujourd'hui surchargés de travail, moins concentrés et trop occupés pour nous arrêter et nous poser la vraie question : que faire pour briser ce cercle de pression constante ? Devons-nous l'accepter comme la nouvelle réalité du travail, nous résoudre à survivre et renoncer à nous épanouir dans notre environnement professionnel actuel ? Heureusement, la réponse est non. Dans leur nouvel ouvrage *Une seconde d'avance - Travailler plus efficacement en pleine conscience*, les auteurs montrent qu'il est possible d'entraîner son cerveau à réagir différemment aux pressions et distractions permanentes du monde d'aujourd'hui. Cela ne demande... qu'une seconde.

*Une seconde d'avance - Travailler plus efficacement en pleine conscience de Rasmus Hougaard avec Erick Rinner et Martial Vidaud - 23/06/2017 - Éditeur : De Boeck Supérieur - Collection : Management En Pratique - 22,50 euros*

## RENDEZ - VOUS



**Le symposium de GC Orthodontics aura lieu à Budapest les 2 & 3 mars 2018. Axé sur 3 thématiques principales « G.E.T: Goals, Evidence, Treatment » il s'articulera autour des questions suivantes : Trouvez-vous souvent que l'arcade inférieure est trop longue par rapport à l'arcade supérieure ?**

- Avez-vous souvent besoin de réaliser des réductions interproximales à l'arcade inférieure et des cales occlusales à l'arcade supérieure ?
- Avez-vous souvent des Classes II molaires et prémolaires, sans surplomb pour avancer la mandibule ?
- Avez-vous souvent des diastèmes à l'arcade supérieure, sans surplomb pour permettre la rétraction incisive ?
- Observez-vous des prématurités dues à une descente excessive des cuspides palatines des prémolaires supérieures ?
- Observez-vous un manque de guidage canin dû à un surplomb transversal excessif des canines ?

- Observez-vous une ouverture de l'articulé due à des prématurités postérieures ?
- Vos cas manquent-ils souvent de torque incisif supérieur ?

### Goals (objectifs)

Quels sont nos objectifs esthétiques, fonctionnels et occlusaux idéaux ?

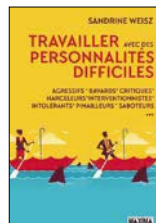
### Evidence (preuves)

Quelles preuves pour conforter nos décisions ?

### Treatment (traitement)

Quelle est la meilleure option thérapeutique réaliste, compte tenu des limites de la pratique quotidienne et respectant les principes d'une saine biomécanique ?

*Inscription et informations : [www.get.gcorthodontics.eu](http://www.get.gcorthodontics.eu)*



## TRAVAILLER AVEC DES PERSONNALITÉS DIFFICILES

À partir de cas concrets, l'auteur détaille les traits de chaque personnalité réputée difficile, ainsi que les principales explications destinées à mieux comprendre leur comportement. Des explications nécessaires pour mieux réagir et gérer ces personnalités difficiles. De multiples conseils sur les meilleurs comportements à adopter. Des suggestions pour favoriser le dialogue avec ceux qui perturbent fortement l'environnement professionnel. Un sujet particulièrement sensible qui méritait un traitement tout en finesse. Sandrine Weisz est chroniqueuse dans l'émission *Le magazine de la santé* de Michel Cymès sur France 5. Spécialiste en communication, efficacité personnelle et gestion des conflits, diplômée de Sciences Po Paris et de l'université de Lima (Pérou) en sciences économiques, elle a enseigné le management, est intervenue comme consultante chez Centor Idep et a assuré la rédaction en chef du magazine *Personnel* de l'ANDRH.

*Travailler avec des personnalités difficiles de Sandrine Weisz - 22/06/2017 Éditeur : Maxima - Collection Ressources Humaines Et Emploi - 19,80 euros*





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

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

**LIRE**

**PRENDRE SOIN DE SES YEUX**



**Apprenez des exercices simples, à pratiquer dès que le besoin s'en ressent, pour soulager vos yeux**

**et entretenir votre vue.**  
Après vous être familiarisé avec la détente globale du corps, découvrez le palming et la gymnastique des yeux : décrire des formes géométriques, les lettres de l'alphabet, s'entraîner à l'accommodation de la vue de près et de loin, pratiquer la visualisation, améliorer son sens de l'observation, masser les points du corps reliés aux yeux. L'accent est également mis sur la posture (pour lire, travailler devant un écran). Sans oublier le mental, car un esprit serein et joyeux transparaît toujours dans les traits du visage et l'expression des yeux. Les soins naturels pour les yeux (bains oculaires, compresses, eaux florales) et l'alimentation font l'objet de conseils développés.

**Les auteurs**

Depuis 20 ans, Xanath Lich ne porte plus de lunettes. Et pourtant, de 8 à 35 ans, elle n'avait pu s'en passer en raison de sa myopie et de son astigmatisme. La pratique du yoga des yeux lui a permis de remédier à ses problèmes, ce qui l'a conduit à mener des recherches plus précises sur l'amélioration de la vue par des moyens naturels. Elle a ainsi mis au point la méthode « Voir Clair », méthode de rééducation et d'amélioration de la vue, qu'elle enseigne. Laurène Pijulet-Balmer (alias PIJU) est une illustratrice et directrice artistique basée à Londres.

« Yoga des yeux » de Xanath Lich et Laurène Pijulet-Balmer  
Relié : 80 pages Editeur : Hachette Pratique 8 février 2017  
Collection : Famille / Santé

**PETIT GESTE, GRANDS EFFETS**

Une vidéo Youtube démontre que réduire la taille du manche des brosses à dents permettrait, pour un prix de production équivalent mais requérant néanmoins moins de matériel de fabrication, d'économiser 64 000 Kg de plastique, tout en conservant une préhension identique.



En pratique il s'agirait d'élaguer la brosse à dents d'un bout pesant 0,84 g, sachant que le nombre d'individus utilisant en moyenne 3 brosses à dents par an s'élève à 2 milliards.

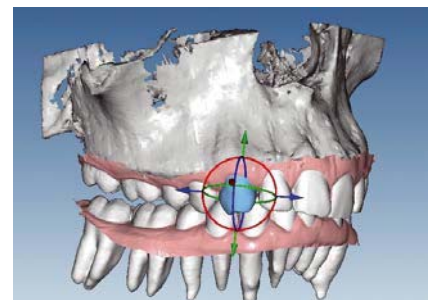
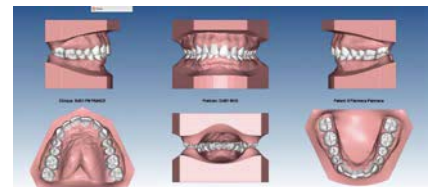
Vous pouvez consulter la vidéo (en anglais) via le lien ci-contre : [youtube.com/watch?v=xd\\_BVg-O69I](https://youtube.com/watch?v=xd_BVg-O69I)

**Planmeca**

**Planmeca Romexis 3D Ortho Studio**

**Examen et analyse de modèles dentaires numériques**

Conçu pour l'examen et l'analyse des modèles dentaires numériques scannés, par exemple à l'aide des appareils de radiographie Planmeca ProMax 3D ou du scanner intra-oral Planmeca FIT, le module Planmeca Romexis 3D Ortho offre tous les outils nécessaires à la création d'une base virtuelle, à l'examen des occlusions et à la mesure des dents et des arcades. En déplaçant les dents dans une configuration dentaire virtuelle, tout en visualisant les points d'occlusion et les points de contact, un plan de traitement par étape peut être établi. Il est également possible d'associer les racines et les surfaces osseuses segmentées à partir des images CBCT. Tous les changements appliqués, comme les mouvements de dents, les réductions interproximales et les extractions de dents,



sont résumés dans un rapport de planification de traitement détaillé et partageable. On peut aussi effectuer une comparaison en 3D des modèles de plans de traitement et des scans de patients pour vérifier l'évolution du traitement.

Planmeca Romexis 3D Ortho Studio génère une série de modèles dentaires numériques pour chaque étape du traitement. Les modèles peuvent être exportés au format STL pour les impressions en 3D.

infos  
Planmeca France  
02 51 83 64 68.  
[planmeca.france@planmeca.fr](mailto:planmeca.france@planmeca.fr)  
[www.planmeca.fr](http://www.planmeca.fr)



RMO Multi-DB

Éducation fonctionnelle

Le Multi-DB est un nouvel appareil d'éducation fonctionnelle appartenant au système Multi-Family RMO®, développé pour les traitements précoces des enfants de 11 à 14 ans.

Il offre un guide d'éruption pour les incisives, les canines et les prémolaires ainsi qu'un renfort en plastique dur pour supraclusion incisive. Il est disponible en plusieurs tailles et en 2 versions (longue ou courte, selon la présence ou non des molaires).



infos  
RMO Europe  
03 88 40 67 30  
info@rmoeurope.com  
www.rmoeurope.com



GC Orthodontics

Experience metal Rhodium Coated




Le bracket métallique auto-ligaturant de TOMY est fabriqué depuis 2000 et est diffusé par ses différents canaux de distribution dans le monde entier. Nouveau venu aujourd'hui : Experience metal : bracket métallique avec traitement esthétique. Il reçoit un traitement de surface au Rhodium qui n'altère pas les caractéristiques du bracket. Disponible en Roth Type .018", .022" et MBT Type .018", .022"

infos  
GC Orthodontics Europe  
01 77 45 65 61  
www.gcorthodontics.eu



Le Spécialiste de la TV en salle d'attente

7 minutes d'attente suffisent pour

-  Sensibiliser les patients aux traitements bucco-dentaires
-  Améliorer l'acceptation des plans de traitements
-  Diminuer la perception du temps d'attente

☎ 01 86 76 09 04

💻 www.visualactiv.com

✉ info@visualactiv.com

DEMANDEZ  
VOTRE ESSAI



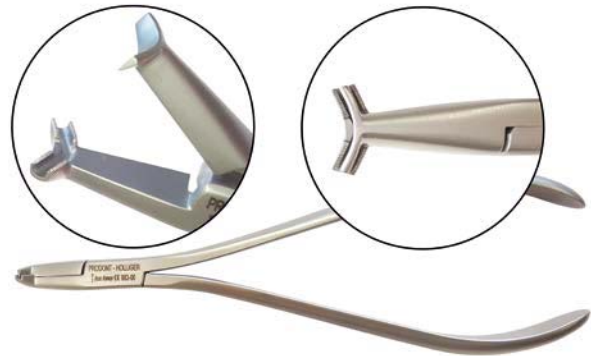
## Prodont-Holliger

### Travailler tout type d'arc avec la pince « Cinch Back »

La pince orthodontique « Cinch Back » est conçue pour recourber le fil à 90 degrés en distal afin d'éviter tout inconfort ou blessure au patient. Son principal atout est de pouvoir travailler tout type d'arc, sans risquer de casser ou de couper le fil.

Référence : 883.00

Prix de vente conseillé : 234,90 € TTC



infos

Prodont-Holliger

La Marnasse 63880 OLLIERGUES

04 73 95 56 42

info@prodont-holliger.fr

www.prodont-holliger.com

## ALZHEIMER ET MÉTABOLISME

### PROTÉINE TAU, MÉMOIRE ET INSULINE : LES LIAISONS DANGEREUSES



La protéine Tau exerce de multiples fonctions dont les mécanismes demeurent inconnus. Son accumulation sous forme anormale est à l'origine de nombreuses démences. De récentes recherches l'impliquent dans les effets de l'insuline au niveau cérébral, indispensable à la mémoire et à l'homéostasie glucidique.

Deux phénomènes pathologiques coexistent dans la maladie d'Alzheimer : l'accumulation de peptides bêta-amyloïdes et la transformation de la protéine de structure Tau, en des formes anormalement phosphorylées et agrégées. Ces mécanismes sont à l'origine d'une dégénérescence

neuronale progressive, d'une perte de la mémoire et des fonctions exécutives. La problématique de la fonction exacte de cette protéine demeure : est-ce la toxicité de ses formes phosphorylées et agrégées ou bien la perte d'une de ses fonctions physiologiques qui explique le phénomène pathologique ?

#### Relation entre insuline et mémoire

L'agrégation de la protéine Tau induit une dégénérescence neurofibrillaire neuronale, or elle joue physiologiquement un rôle dans la structure des neurones et le maintien de leurs réseaux de transport interne. Les chercheurs expliquent avoir observé, à l'aide de modèles animaux n'exprimant pas Tau, une réduction de la réponse à l'insuline ainsi que de la plasticité cérébrale, pourtant indispensable à la qualité de la mémoire. Une résistance du tissu cérébral a également été décrite, or, au-delà de sa fonction connue sur la régulation glucidique en périphérie, l'insuline

s'avère également indispensable à la plasticité cérébrale. Publiée dans le Journal of Experimental Medicine le 26 juin 2017, l'étude des chercheurs révèle l'importance de TAU en termes d'homéostasie cérébrale : « L'hippocampe qui joue un rôle important dans la mémoire, est largement touché dans la maladie d'Alzheimer. Nous avons montré que cette région cérébrale présente une réponse anormale à l'insuline chez la souris déficiente en Tau. L'hypothalamus peut également être affecté : normalement il envoie un signal anorexigène lorsqu'il est stimulé par l'insuline. L'absence de protéine Tau le rendrait insensible à l'effet de cette hormone, augmentant la prise alimentaire et les troubles de l'homéostasie glucidique en périphérie. » L'objectif des chercheurs est désormais de réfléchir aux moyens d'agir sur les voies de régulation moléculaire responsables de la perte de sensibilité à l'insuline. L'idée serait de la rétablir, de maintenir la plasticité neuronale et d'éviter ainsi les troubles de la mémoire de cette tauopathie.



## AcceleDent Optima

### Une expérience différente

Successeur de l'Aura, AcceleDent Optima est disponible en Europe depuis le 2 mai.



OrthoAccel continue de s'appuyer sur sa technologie originale et reconnue dites « Soft Pulse Technology » qui a pour effet :

- Une augmentation de l'activité cellulaire,
- Une accélération du turnover osseux
- Une amélioration de la précision des mouvements dentaires

Cette efficacité biomécanique permet une forte amélioration de la prédictibilité clinique et une optimisation des résultats cliniques.

Le patient bénéficie d'un grand confort de traitement et d'un temps de traitement plus court.

Parmi les nombreuses améliorations apportées, AcceleDent Optima est maintenant étanche, dispose d'un chargeur sans câble et peut se connecter par BlueTooth pour sauvegarder ses données d'utilisation dans un Cloud sécurisé. Cela offre au praticien la possibilité de vérifier l'observance du patient et de pouvoir communiquer avec eux par messagerie instantanée. Ceci est rendu possible par l'utilisation de l'application AcceleDent ou sur le portail internet de [myacceleDent.com](http://myacceleDent.com).

#### infos

OrthoAccel Technologies Germany GmbH

Tel: +49 3222 109 62 68

[Sales.emea@orthoaccel.com](mailto:Sales.emea@orthoaccel.com)

[acceleDent.eu](http://acceleDent.eu)

#### LIRE

### AGIR SUR LA QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL



La qualité de vie au travail fait l'objet d'une attention soutenue. Mais cette notion est bien

souvent fourre-tout et véhicule des pratiques diverses allant de l'hygiène de vie à l'outillage gestionnaire (lean...) en passant par des notions philosophiques (le bonheur...) ou encore des nouveaux modèles (l'entreprise libérée...). On aboutit à une situation paradoxale où les acteurs souffrent à la fois d'une surabondance d'informations et d'un manque de repères clairs. À travers plusieurs questions, cet ouvrage invite à réfléchir sur le sujet : quel sens donner au travail ? Quels liens établir entre l'engagement des salariés et la performance collective ? Comment articuler les trajectoires marchande, organisationnelle et professionnelle alors que ces trajectoires n'obéissent pas aux mêmes règles ni aux mêmes temporalités ? Pour mettre en œuvre un changement en profondeur de nos manières de travailler, l'ANACT fournit des outils et des savoirs pratiques fondés sur une méthodologie en 4 étapes :

- Concevoir la démarche : identifier les enjeux et sensibiliser les acteurs.
- Poser un diagnostic : analyser les indicateurs et produire un état des lieux.
- Rechercher des solutions par l'expérimentation : impliquer et outiller les salariés.
- Déployer et pérenniser la démarche : inscrire les objectifs QVT dans le fonctionnement de l'entreprise.

Agir sur la qualité de vie au travail de Julien Pelletier  
Editeur : Eyrolles  
8/06/2017 – 17 euros



## 29 % de la population française

affirme qu'avoir des dents rectilignes les aide à tisser de nouvelles relations sociales, pour 28 % que cela a un impact positif sur les relations amoureuses et 27 % déclarent que cela constitue un atout dans leur carrière. (Enquête institut YouGov mars 2014)

VISUAL ACTIV'ORTHODONTIE

# Une librairie de médias destinés aux enfants et aux adultes



**Visual Activ' propose désormais des séquences vidéo explicatives destinées**

**aux patients adultes et enfants dans les cabinets d'orthodontie.**

**Mathieu Rouppert, CEO de Substances Actives, nous présente son nouveau produit.**



Des vidéos explicatives sur l'orthodontie sont diffusées dans la salle d'attente.

• **Quelle est la genèse du lancement de ce produit ?**

Cela faisait un certain temps que nous recevions des demandes de la part des orthodontistes pour diffuser des vidéos explicatives en salle d'attente. Nous n'avions pas de contenu dédié à cette pratique. Nous avons donc pris le temps de bien comprendre quels étaient les enjeux pour cette spécialité. Nous avons consulté différents orthodontistes, puis élaboré les clips vidéo avec la participation d'orthodontistes.

Le fruit de ce travail sera disponible en septembre avec notre solution d'Affichage Dynamique Santé, Visual Activ' Orthodontie. Concrètement, nous mettons à disposition de nos clients orthodontistes, sur notre application, une librairie de médias comportant, dans un premier temps, environ 15 clips vidéo destinés aussi bien aux adultes qu'aux enfants. Les sujets traités à ce jour concernent l'orthodontie en général, (qu'est-ce que l'orthodontie ? À quoi sert l'orthodontie ? Comment se déroule un traitement orthodontique ? Quelles pathologies sont prévenues grâce à

l'orthodontie ?), les questions fréquentes ainsi que les différents appareils orthodontiques, fixe, amovible, avec ancrage osseux...

D'autres clips sont d'ores et déjà en cours d'élaboration, notamment avec les empreintes optiques, des cas cliniques... Visual Activ' Orthodontie vient compléter notre solution déjà disponible pour les chirurgiens-dentistes, ORL, stomatologues, dermatologues, ophtalmologues, chirurgiens-orthopédistes, médecins généralistes.

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

Il est difficile de donner un temps précis pour la création de ces séquences vidéo dédiées à l'orthodontie. C'est un travail d'équipe et par conséquent cela demande des allers et retours avant de statuer. Sans compter que nos emplois du temps sont tous bien remplis. Mais on peut considérer que cela a été réalisé entre 6 et 8 semaines. À cela viendront s'ajouter les retours clients dans les prochaines semaines et ce n'est pas fini ! Nos clients nous font régulièrement part de leur souhait de

nouveaux clips sur des sujets variés, et nous nous efforçons d'y répondre favorablement dans les semaines qui suivent en mettant à leur disposition, dans leur espace personnel sur notre application, ces nouvelles séquences vidéo.

• **D'autres produits vont-ils venir en complément ?**

Visual Activ' Connect (*Playlist* autonome) sera disponible pour la fin d'année pour certains clients. Concrètement, s'ils le souhaitent, nos clients n'auront plus besoin de créer ou de changer de *Playlist*, celles-ci seront créées et gérées grâce au développement de notre algorithme et d'une *Machine Learning*.

Dans la pratique, plusieurs sources d'information et d'autres facteurs viendront agréger une base de données personnelle, cela permettra de diffuser une vidéo spécifique à un moment précis... Le bon message au bon moment et au bon endroit. ■

**INFOS**

www.visualactiv.com  
+33 186 760 919



# Budapest



**From Theory to Practice**  
**Dr. Stefano Troiani - Dr. Turi Bassareli**

*Budapest*

**2 - 3 Mars 2018**



Traduction simulatnée  
en Français

*Intivés spéciaux*

*Dr. Christian Demange, Pr. Sergei Popov*

Prescription originale avec gorges en **.020"x.028"** sur les antérieures  
et **.022"X.028"** sur les postérieures

Les séries de conférences G.E.T. apportent des solutions applicables  
immédiatement au cabinet (Biomécanique, effets parasites, ...)

Pour plus d'informations :  
**[www.get.gcorthodontics.eu](http://www.get.gcorthodontics.eu)**

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



**ODONTEC**

# Le Scanner intra-oral étudié pour les enfants, comme pour les adultes

**Doté d'une technologie de capture 3D novatrice, le scanner intra-oral proposé par la société Odontec permet aux praticiens de réaliser des empreintes numériques de manière fluide, précise et rapide.**

Une nouvelle technologie *multiscan imaging* sans poudrage, une grande rapidité d'acquisition et un export instantané des fichiers, garantissent un gain de temps précieux lors de journées où les prises d'empreintes se succèdent. Disponible en deux formats, cart (écran full HD 21 pouces orientable jusqu'à l'horizontale) ou portable (format valise, écran 17 pouces) suivant les besoins et la configuration du cabinet.

## **Une des plus petites pièces à main du marché**

Sa mini pièce à main, compacte et ultra légère, avec sa forme familière très proche de celle d'un contre-angle, permet au praticien une utilisation intuitive pour capturer l'empreinte 3D confortablement.

Sa forme anatomique supprime tout effet gênant pour le patient et évite un encombrement intra-oral important.

Elle permet une acquisition d'empreintes simple chez les jeunes patients comme chez les adultes, même dans les parties les plus difficiles d'accès que sont généralement les zones postérieures molaires ou rétro-incisives mandibulaires. Sa tête anatomique, faisant également office de repousse-joue, se glisse suffisamment haut dans le vestibule pour enregistrer les freins labiaux.

Son extrémité multiscan concave offre un champ d'enregistrement extrêmement large au moment du passage de la pièce.

## **Une technologie de numérisation miniaturisée très performante**

Dans l'embout, cinq modules de scan, 10 capteurs, cinq leds et deux caméras permettent 100 captures/seconde et traitent les surfaces des dents et des tissus mous selon plusieurs orientations en simultané. Le scanner offre une grande rapidité d'acquisition (1 minute 30 environ pour une arcade complète). Les indications visuelles et sonores indiquent la bonne capture des données et permettent de se concentrer sans interruption sur la bouche du patient plutôt que sur l'écran : la bague lumineuse sur la pièce à main indique la bonne acquisition de l'empreinte. La technologie très évoluée de pilotage à distance facilite son utilisation et supprime les risques de contamination : contrôle gestuel « no-touch » grâce au mouvement de la main jusqu'à 2 mètres devant l'écran ou par ordre vocal pour une plus grande mobilité autour du fauteuil.

## **Flexibilité et compatibilité**

Les données de numérisation sont générées au format STL (ouvert,







**Contact :**

**ODONTEC**

7 rue des Montagnes de Lans

38130 Échirolles - France

Tél : 04 76 99 28 57

info@odontec.fr

Prix : 26 100 euros TTC

universel et léger). Le fichier d'empreinte peut donc être envoyé vers toutes plateformes numériques dentaires sans imposer un équipement obligatoire au laboratoire: imprimante 3D, logiciel de CFAO dentaire, etc.

Les fichiers d'empreintes sont traités directement et en quelques secondes par le scanner lui-même, sans être envoyés vers un centre de traitement externe, permettant un export instantané des fichiers et un gain de temps considérable. Les fichiers générés sont des fichiers STL en 3D légers (environ 30 Mo) qui peuvent être envoyés facilement en seulement quelques secondes après l'export au laboratoire, contrairement à d'autres systèmes qui génèrent des fichiers image très lourds (environ 1Go) et nécessitent des grosses capacités de stockage ainsi qu'une puissance de travail très importante et un ordinateur dédié.

Le scanner distribué par Odontec ne nécessite pas d'abonnement ou de mise à jour obligatoire. Sa hotline est assurée par des techniciens experts et couvre une très grande plage horaire. Le contrat de hotline inclut toutes les mises à jour, il est offert pendant les 12 premiers mois. L'ordinateur intégré au scanner fonctionne en Wi-fi sur environnement Windows avec licences offertes à vie et s'allume en moins de 30 secondes. ■



**3 QUESTIONS À**

**NICOLAS SCHMITT,  
DIRECTEUR COMMERCIAL  
ODONTEC**

• **Quelle est la genèse du lancement de ce produit ?**

Odontec propose des solutions digitales pour l'orthodontie. Nous souhaitons offrir le meilleur chemin à nos clients qui souhaitent bénéficier des dernières technologies de la prise d'empreinte en cabinet jusqu'à la réalisation des orthèses en laboratoire. Ce scanner était le maillon manquant qui répond aux contraintes des orthodontistes : trouver des équipements compatibles et maîtriser les coûts additionnels liés aux licences et aux abonnements.

• **Pourquoi avoir choisi ce produit ?**

Nous avons établi un cahier des charges précis, adapté à l'orthodontie et particulièrement aux bouches des petits patients, auquel notre scanner répond parfaitement : une pièce à main compacte, une technologie sans poudrage, une prise d'empreinte 3D rapide et facile, un format de travail STL ouvert, des mises à jour non obligatoires, pas de frais de licences. Nous avons été séduits par les 2 formats proposés par le fabricant, s'intégrant au mieux dans les cabinets d'orthodontie.

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

Précis, rapide et très maniable, ce scanner regroupe toutes les qualités recherchées par les orthodontistes avec un look résolument moderne. Il peut comporter plusieurs comptes utilisateurs, idéal pour les cabinets de groupe. Son tarif est extrêmement compétitif et ne nécessite pas de frais de retraitement d'empreintes 3D ou frais de licences qui peuvent être un frein à la décision d'achat. C'est le meilleur choix pour l'orthodontie digitale !

# UN PRATICIEN DANS LE VENT



Par Rémy Pascal  
Photos : ©Emmanuel Morel

## REPÈRES

**1980**  
Découverte  
de la planche  
à voile

**1993**  
PCEM  
à Lyon

**1998**  
Collaborateur  
chez le Dr Philippe  
Leclercq

**2000**  
Collaboration  
chez  
le Dr Éric Maissiat

**2005**  
Premier  
cabinet  
à Gerland

**2017**  
Ouverture  
du nouveau  
cabinet à Lyon (2)





**SPORTIF DE HAUT NIVEAU, LE DR RAPHAËL FILIPPI A CRÉÉ UN CABINET DÉDIÉ AUX ADULTES. IL MET TOUT EN ŒUVRE POUR RÉPONDRE À LEURS EXIGENCES ET APPRÉCIE LES PATIENTS QUI COMME LUI, CHOISISSENT UNE TRAJECTOIRE ET NE S'EN ÉLOIGNENT PAS.**

**Q**uel est le comble pour un windsurfer ? Ne pas accepter de se laisser porter par le vent. Le Dr Raphaël Filippi incarne ce paradoxe. Cet expert en planche à voile refuse catégoriquement de ne pas être maître de ses orientations en se laissant guider par des courants qu'il ne choisit pas. Installé à Lyon depuis 2005, ce praticien dynamique n'a pas attendu pour créer un cabinet à son image dès l'obtention de son diplôme d'orthodontiste. Et comme le sportif de haut niveau qu'il est, il s'est fixé un but à atteindre. « Pour arriver à un résultat, il faut définir l'objectif final puis une série de minis objectifs pour y parvenir. Je ne fais rien au hasard, je ne crois pas en la chance. Je crois en la réussite, fruit du travail, de la persévérance et de stratégies » assure d'emblée Raphaël.

Depuis quelques mois, il a déménagé son activité dans le deuxième arrondissement de Lyon après avoir exercé plus de 10 ans dans le quartier de Gerland. Son objectif final : être à la tête d'une structure dédiée aux attentes des adultes.

#### **MISER SUR LES ADULTES**

Lorsque le Dr Filippi a souhaité s'installer, il a visité de nombreux cabinets. « Je cherchais une structure pour adultes. J'aime ce profil de patientèle, décidé, investi et rigoureux. Je me suis vite aperçu que cela n'existait pas. Alors j'ai créé mon propre établissement à Gerland à Lyon. » Ce quartier populaire en pleine mutation permet à notre praticien d'investir un local de 250 m<sup>2</sup> avec un investissement minime. À l'intérieur, il rénove tous les espaces et propose une décoration Art déco. « De nombreuses personnes m'ont dit que j'étais fou de lancer mon activité en dehors du centre-ville. Il est vrai que cela imposait à des patients de se déplacer, mais lorsqu'ils arrivaient dans le cabinet, le lieu exceptionnel et l'accueil leur faisaient oublier cette contrainte. » Chez le Dr Filippi, les adultes trouvent rapidement leur place. Dans son cabinet, pas de Picsou magazine, pas de jeux pour enfants, pas de poster de Tintin sur les murs. « Imaginez, lorsque vous avez un rhume, avoir la sensation de vous rendre chez le pédiatre pour être soigné... →

Qui pourrait croire, en voyant cette photo, qu'il s'agit d'un orthodontiste à la tête d'un important cabinet à Lyon ?



« IMAGINEZ AVOIR LA SENSATION DE VOUS RENDRE CHEZ LE PÉDIATRE POUR ÊTRE SOIGNÉ... LA SENSATION EST LA MÊME POUR LES ADULTES QUI SE RENDENT DANS UN CABINET D'ORTHODONTIE. »

→ La sensation est la même pour la plupart des adultes qui se rendent dans un cabinet d'orthodontie. Inconsciemment, ils se disent que les services offerts ne leur sont pas destinés. » Si Raphaël évite de s'endetter lourdement pour l'achat de ses murs, il investit dans le personnel. Une assistante l'accompagne dès sa première année d'exercice et il crée un poste de directrice de cabinet qu'il confie à Brigitte, « cela a un coût, je n'ai pas pu me dégager de salaire durant plusieurs mois mais je savais que c'était la bonne stratégie. »

### S'INSPIRER DE PAUL BOCUSE

Quel peut être le lien entre le célèbre cuisinier et un orthodontiste ? Le service. Pour créer son lieu de travail, Raphaël s'est inspiré « de tout sauf des cabinets d'orthodontie... ». En revanche, une figure l'a inspiré. Paul Bocuse, le pape de la gastronomie installé à Lyon. Pour notre praticien, les talents de cet homme ne se résument pas à son don pour la cuisine, « il n'est pas le seul à exceller dans ce domaine, mais il a su se différencier en apportant une âme à son travail, aller chez lui revient à vivre une histoire. » Le parallèle est établi. Le Dr Filippi sait qu'il n'est pas le seul orthodontiste à proposer des soins de qualité, alors il travaille son image et n'est pas effrayé par les mots : « marketing », « communication » ou « stratégie ». En somme, notre passionné explique avoir pensé son positionnement pour ne pas le subir. Il a créé une offre de soins qui s'adresse à un certain profil de patientèle et qui correspond à l'exercice qu'il veut pratiquer au quotidien. Le pire, selon lui, est de ne pas parvenir à affirmer ses choix, « j'entends de nombreux praticiens dirent vouloir se consacrer aux adultes



*Lorsque l'opportunité d'investir dans des locaux de standing s'est présentée, Raphaël a foncé. Pour créer un cabinet à son image, il n'a pas hésité à tout détruire pour reconstruire ensuite.*

*sans pour autant abandonner les enfants ; or parfois, il faut choisir. On ne peut pas être Mc Donald et Paul Bocuse en même temps, il serait impossible de s'adresser à ces deux clientèles avec la même communication. »*

### CHOISIR SA PATIENTÈLE

Voilà une question qui intéresse bon nombre de praticiens. Comment dessiner le profil de sa patientèle ? Pour répondre à cette interrogation, Raphaël partage un souvenir. « Lorsque je me suis installé, j'ai immédiatement créé un site Internet. À cette époque, j'étais un des premiers à m'exposer sur la toile. Aussitôt, le Conseil de l'ordre, confondant publicité et visibilité, m'a contacté pour me demander de restreindre l'accès à cette plateforme à mes seuls patients. Ce que j'ai fait. » Mais le praticien profite de cet échange avec le Conseil pour lui expliquer que l'objectif n'est surtout →





# FOURNISSEUR DE SOLUTIONS POUR VOS PATIENTS EN ORTHODONTIE



Cire\*

Gel lésions\*\*

Brossettes interdentaires

Révélateur 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

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



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

## PORTRAIT | CABINET DU MOIS

### DR RAPHAËL FILIPPI - LYON (2)

→ pas de canaliser une patientèle perdue sur Internet à la recherche d'un orthodontiste dans Lyon... « D'ailleurs, si des personnes me trouvent sur Internet sans davantage connaître mon activité, je ne leur donne pas de rendez-vous. Ils sont à la recherche d'un prix, pas d'un traitement. C'est une perte de temps assurée. » La raison ? Leur indécision et leur manque d'information. Raphaël a constaté une nette progression de son taux d'acceptation des devis (plus de 80 % aujourd'hui) depuis qu'il a réussi à composer sa patientèle exclusivement en s'appuyant sur ses correspondants. Ces derniers cultivent eux aussi une certaine rigueur avec les personnes qu'ils reçoivent. « Lorsque l'on vient chez moi, c'est un peu comme lorsque l'on va chez un chef étoilé, ce n'est pas par hasard. On est en droit d'attendre un certain niveau d'offre qui correspondra à un prix. » D'ailleurs, notre praticien refuse de négocier le tarif de ses soins, pour lui, ils sont en corrélation étroite avec ses services.



**« LE TEMPS EST PLUS IMPORTANT QUE L'ARGENT. CERTAINS DE MES PATIENTS ONT LARGEMENT LES MOYENS DE PAYER LEUR TRAITEMENT MAIS ILS N'ONT PAS LE TEMPS. »**

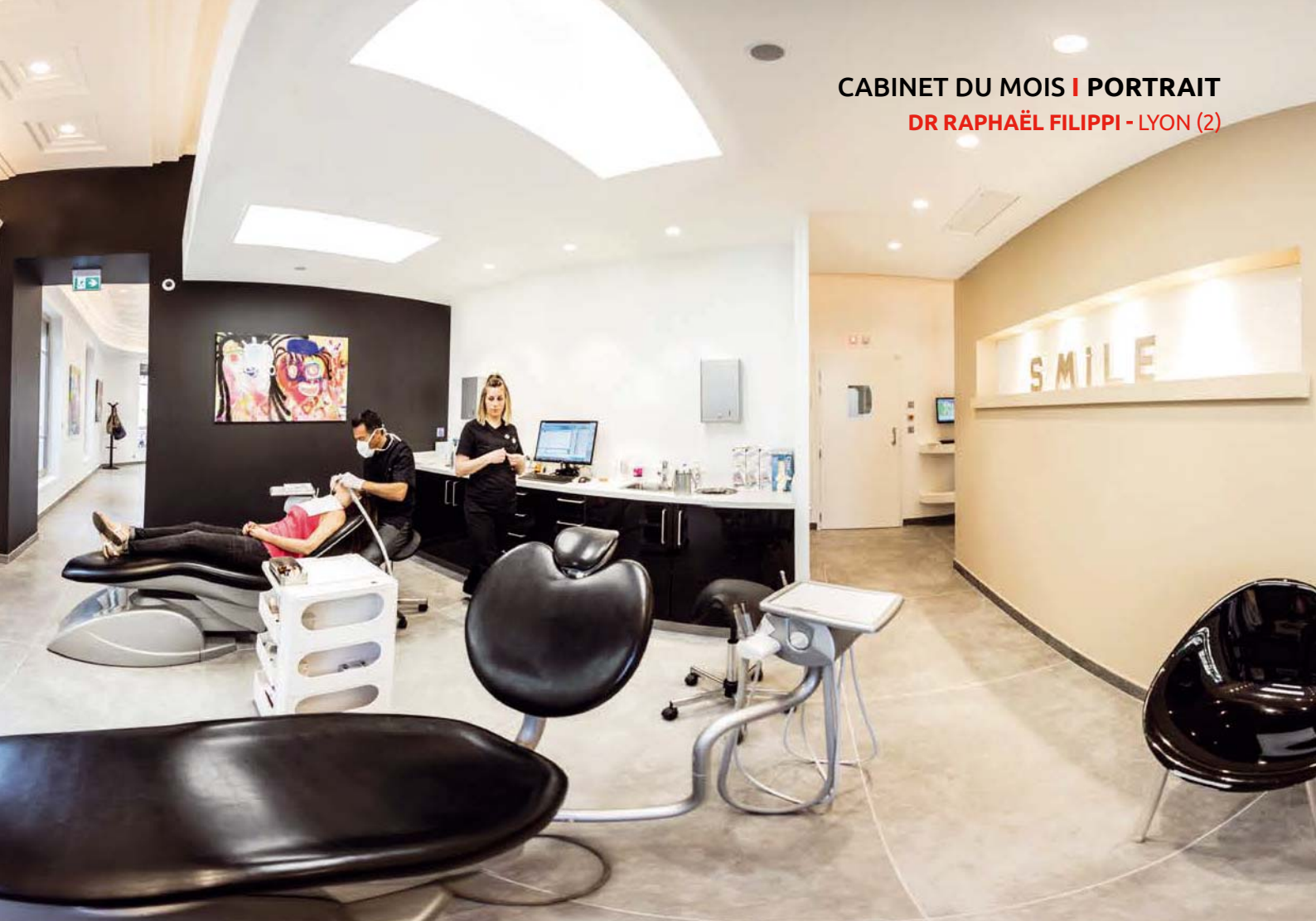
### NE PAS PERDRE SON TEMPS

« C'est simple, le temps est plus important que l'argent. Certains de mes patients ont largement les moyens de payer leur traitement mais ils n'ont pas le temps. » Pour faire face à cette difficulté, le Dr Filippi optimise tous ses gestes et... sa communication. Avec sa directrice de cabinet, Brigitte, ils répètent inlassablement un même discours pensé au préalable. « C'est travaillé, je dis la même chose au même moment, cela me permet de ne rien oublier et de donner toutes les informations dans le bon ordre aux patients. » Contrairement à ce que préconisent certains coaches, Raphaël ne fait pas de rendez-vous de consultation. Il considère que les patients savent pourquoi ils viennent et veulent entrer le plus rapidement possible en phase de traitement. Dès le premier rendez-vous il établit un diagnostic complet avec bilan radiologique, clinique, prise de photos et d'empreintes, « en alginate, c'est encore ce qui est le plus rapide mon labo



Raphaël apprécie les employées qui font preuve de volontarisme. Il lui semble impératif qu'elles sachent s'exprimer correctement, écrire sans faute et observent une présentation impeccable.





*s'occupe de scanner le moulage. » Lors du second rendez-vous, Raphaël dévoile le plan de traitement et le temps nécessaire à sa réalisation puis livre l'ensemble des informations techniques en montrant les différentes possibilités d'appareillage. Brigitte expose les devis et les possibilités d'échelonnement de paiement. Si une chirurgie est envisagée, le cabinet propose un rendez-vous dans ses propres murs avec le chirurgien maxillo-facial. « Le Dr Paul Cresseaux se rend disponible chez nous le vendredi matin pour éviter des mois d'attente... Un vrai confort pour les patients, ce n'est pas leur tendre un piège pour qu'ils acceptent le traitement, il s'agit d'un vrai service. »*

Enfin, pour ne pas perdre de temps, il faut choisir le bon matériel afin de réduire au maximum les risques de défaillance technique. Raphaël travaille avec GC Orthodontics, ce qui lui permet d'avoir un seul fournisseur pour l'ensemble de son matériel. Depuis plus de 15 ans, il entretient une solide relation avec l'un des commerciaux de cette entreprise, « en un seul mail, mon assistante gère le stock, c'est aussi ça optimiser le temps. »

*Dans ce cabinet, pas de Picsou magazine, pas de jeux pour enfants, pas de posters de Tintin sur les murs... la structure est dédiée aux adultes.*

### CHANGEMENT D'ADRESSE, PAS DE STRATÉGIE

En 10 ans, le quartier de Gerland, où était implanté le cabinet, a vu son urbanisme se densifier. Paradoxalement, il devient aujourd'hui plus simple de trouver un emplacement pour son véhicule sur la presqu'île de Lyon que dans ce quartier périphérique. Alors, lorsque l'opportunité d'investir dans des locaux de standing (ancienne propriété de la Banque de France) se présente, Raphaël n'hésite pas. « C'est aussi un placement patrimonial, parfois il faut foncer. » Le local se trouve à 200 m de l'appartement de notre praticien, ce qui lui offre un confort de vie inégalable. Sur 260 m<sup>2</sup>, le cabinet compte six fauteuils pour deux praticiens. Si la directrice de cabinet dispose d'un bureau, le Dr Filippi n'a aucun espace réservé, « lorsque je suis à un bureau, je ne suis pas productif, mon job est d'être dans la bouche du patient. »

Une autre évolution de la carrière de notre praticien l'a poussé à déménager. Il dispense des formations avec GC Orthodontics et souhaite développer avec cette société un nouveau concept. Des stages « In-office » de →



## PORTRAIT | CABINET DU MOIS

DR RAPHAËL FILIPPI - LYON (2)

→ deux jours durant lesquels les inscrits pourraient découvrir son quotidien, son expertise technique mais également son expérience en matière de communication, management ou marketing, « bref, tout ce que l'on n'apprend pas la faculté ». L'idée est excellente mais elle impose aux participants de s'installer trois jours à Lyon... et il est plus agréable de séjourner, notamment si l'on vient avec son épouse, sur la presqu'île que dans le quartier de Gerland.

### DES ÉTUDES...

Il le dit lui-même, « sincèrement on peut passer vite sur les études... ». Comme si ces dernières avaient été une formalité pour parvenir à un objectif. « C'est exactement le cas ! J'ai reçu un traitement d'orthodontie adolescent. J'ai aimé le job immédiatement. J'ai décidé de tout faire pour devenir praticien. » Déjà très ancré dans le sport et sa culture, Raphaël envisage ses études comme une compétition. Il lui est impensable d'échouer et il va donc déployer une forte énergie pour réussir. « J'étais un gros bosseur, donc en toute logique, dans les premiers de la promotion. J'ai intégré dentaire à Lyon en 1993 pour devenir ortho. Je n'ai jamais revu à la baisse mon objectif. Je subissais des contraintes supplémentaires par rapport aux autres étudiants. Pour moi, l'été reste sacré pour m'entraîner, je n'ai donc pas le luxe de me permettre les rat-trapages de septembre... la priorité restait de dégager du temps pour aller naviguer. »

Et on le sait, la réussite entraîne la réussite. Parce qu'il est bon élève, dès la fin de ses études en odontologie, il se voit proposer une collaboration chez le très réputé Dr Philippe Leclercq spécialisé en implantologie. « Ce professionnel a changé la vision que j'avais des praticiens. Lui évolue dans une Formule 1, son activité est incroyable, ses patients aussi. Son exercice a de quoi faire des envieux, cela m'a inspiré. » De même, durant son CECSMO qu'il entame en 2000, il exerce chez le Dr Éric Maissiat chez qui il apprend le métier en multipliant le nombre de patients soignés. « La mise en place de l'internat est une réelle régression en matière de formation. Nous, en sortant du CECSMO, on était prêt à exercer. Pour la nouvelle génération, je me pose des questions... »



**« EN ALGINATE, C'EST ENCORE CE QUI EST LE PLUS RAPIDE MON LABO S'OCCUPE DE SCANNER LE MOULAGE. »**

### ... ET DU SPORT

Aussitôt son cabinet fermé le vendredi après-midi, Raphaël prend la direction de sa villa à Carro, à quelques mètres seulement de la Méditerranée. Il ne troquera son équipement sportif pour ses gants de praticien que le mardi matin. « J'ai évolué dans le top 10 mondial il y a quelques années, ma vie a été rythmée par un équilibre à trouver entre ma passion pour la planche à voile et ma carrière professionnelle. » Aujourd'hui encore, la majorité de ses jours de repos et de ses semaines de congés est consacrée à cette discipline. Sa renommée est internationale et plusieurs de ses patients doivent être surpris, lorsqu'ils cherchent l'adresse du cabinet en tapant sur Internet « Raphaël Filippi », de constater que leur praticien a eu des dizaines d'articles consacrés à ses performances de véliplanchistes. Lui considère que le sport lui a enseigné des compétences professionnelles totalement absentes des enseignements universitaires « notamment en matière d'organisation, d'objectifs à atteindre, de communication, de management, etc. ». Il est parvenu à allier ses deux passions en développant dans le laboratoire de son cabinet des protèges-dents →

*Le cabinet dispose de son propre laboratoire pour les petites réparations. Raphaël souhaite y développer des protèges-dents thermo-formés (GlobalProtect) à l'attention des sportifs qui exposent leurs mâchoires à des contusions.*

# ZENIUM, L'EXCELLENCE DE LA LUMIÈRE

NOUVEAU

# ORA

Éblouit sans vous éblouir



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

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



**D65** Lumière du jour conforme à la chromaticité de l'illuminant D65 de la Commission Internationale de l'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 - Dynapôle - 100, rue Édouard Michelin - F-54710 Fléville-devant-Nancy  
Tél. : 33 (0)3 83 55 03 59 - Fax : 33 (0)3 83 53 26 16 - [www.zenium.fr](http://www.zenium.fr)

# zenium



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



## EN CHIFFRES

**3,5**

jours travaillés  
au cabinet par semaine

**3**

jours par semaine  
à naviguer à Carro (13)

**11 à 12**

semaines de congés par an

**3**

jours de conférence  
par an avec GC  
Orthodontics

**70**

le nombre  
de patients reçus  
au cabinet tous les jours

**4**

assistantes au cabinet

**200 mètres**

séparent le domicile  
du cabinet du Dr Filippi

**5000 €**

le traitement de 18 mois  
en vestibulaire

**9700 €**

le traitement de 18 mois  
en lingual

**8500 €**

le traitement mixte

**1 400 000 €**

le chiffre d'affaires 2016  
du cabinet

*Si la directrice  
de cabinet dispose  
d'un bureau,  
le Dr Filippi n'a aucun  
espace réservé.*



*Pour ne pas perdre  
de temps,  
le Dr Filippi assure  
qu'il faut s'équiper  
de bon matériel afin  
de réduire au maximum  
les risques de  
défaillance technique...*

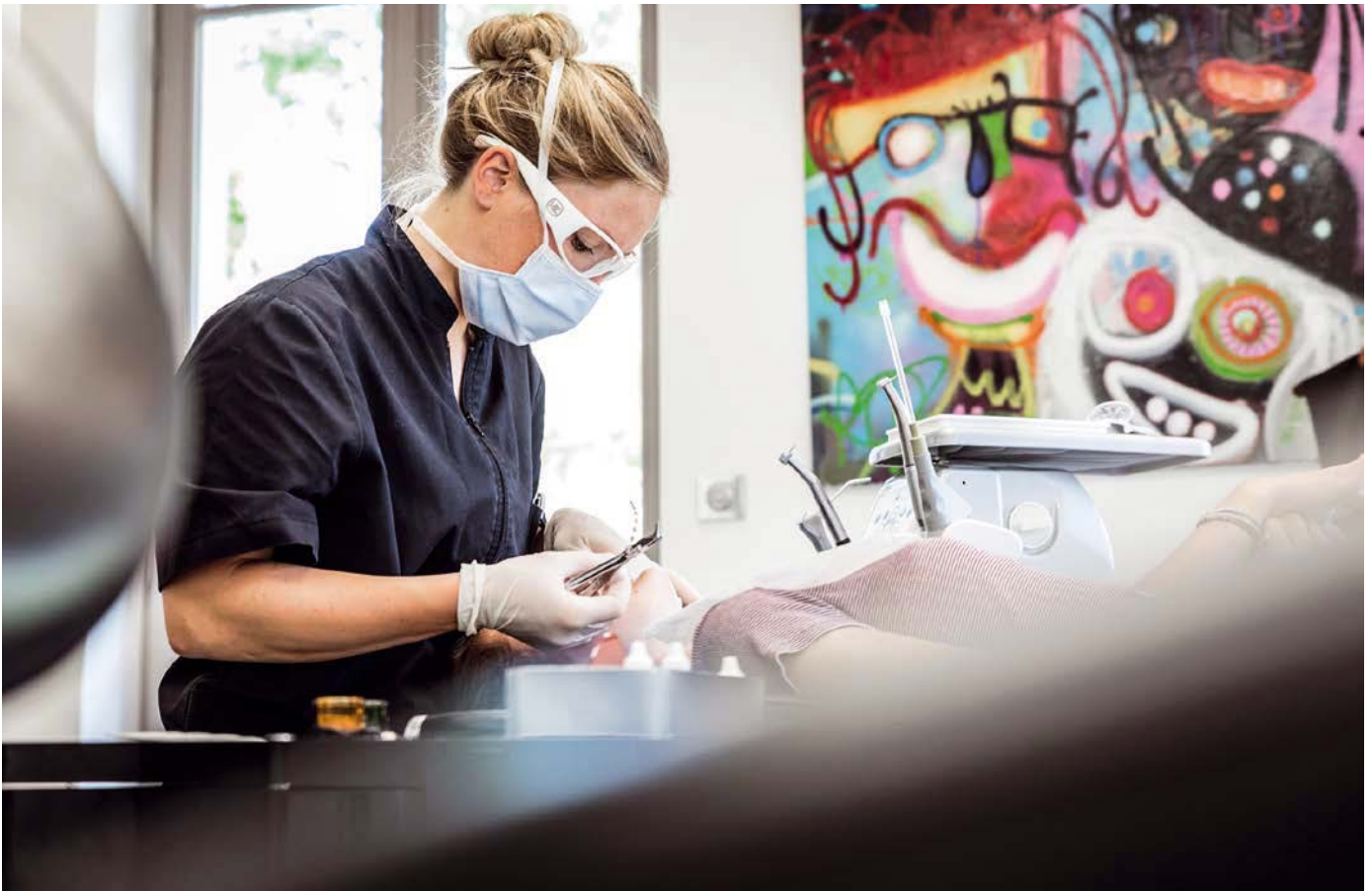
→ thermo-formés (GlobalProtect) à l'attention des sportifs qui exposent leurs mâchoires à des contusions.

### UNE ÉQUIPE SOUDÉE

Pour recruter ses assistantes, Raphaël ne jette qu'un bref coup d'œil sur les diplômes obtenus. Ce qui lui importe : les aptitudes humaines. « J'apprécie les employées qui font preuve de volontarisme, de débrouillardise, de curiosité et d'ouverture d'esprit. Par ailleurs, il me semble impératif qu'elles sachent s'exprimer correctement, écrire sans faute, avoir une présentation impeccable. Elles sont aussi l'image du cabinet. On ne peut pas vouloir faire du haut de gamme en ayant une mauvaise vitrine. » Sabrina, Sandra, Déborah et Émilie sont

les assistantes, Virginie est au secrétariat et Brigitte dirige le cabinet. Depuis deux ans, le Dr Chloé Bernard-Granger a fait son entrée dans le cabinet avec le statut de collaboratrice, « elle a le même profil que moi, c'est une sportive de haut niveau, très dynamique, j'apprécie beaucoup de travailler avec elle. » Le Dr Filippi intègre également dans son équipe des laboratoires, notamment FKS Orthodontics avec qui il a noué, au fil des années, une relation de confiance et d'enrichissement mutuel. Enfin, tous les mardis matin, une kinésithérapeute, Caroline Alvarado, consulte au cabinet. Elle est en charge des rééducations maxillo-faciales et rencontre toujours ses patients avant la réalisation de leur traitement afin d'établir un diagnostic précis





## LE DR FILIPPI SAIT QU'IL N'EST PAS LE SEUL ORTHODONTISTE À PROPOSER DES SOINS DE QUALITÉ, ALORS IL TRAVAILLE SON IMAGE ET SON POSITIONNEMENT.

et dynamique. « Pour bien fonctionner, un cabinet ne peut pas être exclusivement centré autour de l'orthodontiste. Il doit tisser de nombreuses passerelles extérieures avec des collaborations, des partenariats, des échanges, etc. Il ne faut pas enfermer son exercice. En plus d'être ennuyeux, cela ne sert pas notre développement » assure le praticien.

### CHOISIR SON CAP

Raphaël le répète: « ce qui peut nous tuer ? Les non-choix. Il faut toujours prendre une direction. L'avenir nous enseigne si la décision était bonne ou pas, mais il faut choisir. Le pire reste l'immobilisme ». Lui réalise ses arbitrages en fonction de ses aspirations personnelles, il refuse d'établir des statistiques pour comparer son exercice à

Depuis deux ans, le Dr Chloé Bernard-Granger a fait son entrée dans le cabinet avec le statut de collaboratrice.

celui de ses confrères afin de définir un positionnement. « Ce qui m'importe est d'évoluer dans un cabinet qui m'apporte un épanouissement total. Après 12 ans d'études, j'y ai droit ! Par exemple, il m'est impensable de réfléchir à mes tarifs et d'adapter ma prestation en fonction. Non ! J'offre un service et un prix en découle naturellement. » Pour notre praticien, le métier offre toutes les conditions du bonheur. Il est rémunérateur, intellectuellement stimulant et en perpétuelle évolution. Et encore une fois, le Dr Filippi tisse un lien avec le sport. Il excelle en navigation, pas en fabrication de planches ou pour organiser des compétitions. Alors, lorsqu'il entend que des praticiens lisent des livres de comptabilité, cela le dépasse. « Les orthodontistes prennent souvent des décisions qui ne leur reviennent pas. Il faut savoir être conseillé et travailler en confiance avec ses partenaires. Chacun doit rester dans sa discipline, là où il brille. Sur une planche à voile, je suis très bon. Mais dans l'eau, mauvais nageur. D'ailleurs, lorsque je tombe en mer, c'est que j'ai échoué, je n'ai pas su rester à ma place... » ■

# L'adulte, un patient comme les autres ?

Les motivations du patient adulte sont bien différentes de celles de l'enfant ou de l'adolescent, qui contrairement à ses aînés est rarement en demande de traitement. Faut-il pour autant adopter une stratégie particulière face à cette patientèle en pleine croissance ? Éléments de réponses.

Imagine-t-on un adulte se rendre chez un pédiatre pour une consultation médicale ? Être accueilli en salle d'attente par des dessins d'enfant et des posters sur les maladies infantiles et devoir patienter à la lecture du Journal de Mickey ? Non. Bien entendu. Et il ne devrait pas en aller différemment au cabinet d'orthodontie.

Dans le numéro 24 d'Orthophile, notre patiente mystère décrivait ainsi son accueil dans un cabinet d'orthodontie : « L'assistante me conduit face à une vitrine de motivation avec les panneaux suivants : "si tu arrives à l'heure... si tu te brosses bien les dents... si tu suis

*bien ton traitement... collectionne des points et demande tes cadeaux". J'ai l'intention de bien suivre le traitement, si traitement il y a, mais je me sens vraiment infantilisée par le ton. La salle d'attente est tapissée de photos d'enfants toutes dents dehors type avant/après, cela met de bonne humeur même si je me dis que je n'accepterai jamais d'être ainsi épinglée ! (...) La conversation s'est terminée par la fameuse vitrine à récompenses devant laquelle le praticien a pris congé. C'est curieux... moi, je venais pour avoir un beau sourire, pas un porte-clés ! »*

La réaction de cette patiente vous semble évidente ? De trop nombreux praticiens ont pourtant

tendance à considérer la patientèle adulte comme une activité annexe alors que la demande est en constante augmentation. Il ne faut pas oublier que les raisons qui conduisent un patient adulte à pousser la porte d'un cabinet d'orthodontie sont bien différentes de celles qui animent les enfants et les adolescents. Accueillir les adultes exige d'adapter autant ses méthodes de communication que l'organisation du cabinet lui-même. Un effort qui peut paraître insurmontable dans le cadre d'un exercice bien installé, mais qui peut toutefois s'avérer payant : une rentabilité améliorée, un exercice diversifié, un intérêt intellectuel et clinique.





© avemario / istockphoto

## QU'EST-CE QU'UN ADULTE ?

Parler de la patientèle adulte d'un cabinet d'orthodontie implique d'abord la nécessité de définir cette tranche d'âge. Le patient adulte est d'abord à situer à l'opposé de l'enfant (6 à 11 ans), différent de l'adolescent. Chacun peut donc aller de sa propre définition sachant qu'être adulte, c'est être parvenu au terme de sa croissance physique et intellectuelle, stade d'équilibre et de maturité (atteint plus ou moins vite selon les individus). Être un patient adulte dans un cabinet d'orthodontie s'entendra donc ici avoir passé la limite de la prise en charge des traitements orthodontiques par la Sécu mais l'expérience observée dans la discipline considère comme très rare la part de ces adolescents-jeunes adultes en traitement à partir de 16 ans... Toutefois, pour simplifier la définition de notre ensemble, le patient adulte s'entend donc surtout par opposition à celle des « juniors ».

l'accueil, et des zones spécifiques, comme le lieu de première consultation, le bureau de communication et la salle de soins. Le planning des rendez-vous orchestrera un chassé-croisé fluide où les heures de pointe des scolaires seront épargnées aux adultes. À moins que tout soit suffisamment séparé pour ne faire aucun distinguo dans l'agenda.

### Savoir s'adapter

Le patient adulte sera sensible à tout ce qui pourrait l'infantiliser (comme le tutoiement de certaines affiches ou dépliants pédagogiques). Être reçu par un praticien qui ne sait pas adapter son offre à la demande d'un adulte fera immédiatement douter du succès du traitement et au-delà même des capacités cliniques du praticien.

Recevoir dans un univers mature placera le patient adulte dans des dispositions favorables à son acceptation du traitement (contraintes financières et physiques comprises). Le cabinet doit prévoir des zones neutres, comme

### Adapter sa communication

L'équipe soignante doit veiller à communiquer de façon mature aux adultes : attention au ton employé par habitude pour expliquer les plans de traitements, les principes de l'orthodontie ou le plan proposé au patient.

L'adulte est un patient qui a besoin de comprendre : nous devons lui apporter des explications claires et précises — même si celles-ci ne suffisent pas comme nous l'exposons plus bas. Des mots simples, mais pas trop, vont le rassurer, de même dans les supports pédagogiques adaptés. Mais attention →

# Ancotek

## Ancrages orthodontiques

- Quatre têtes de **minivis autoforeuses** pour répondre à toutes les indications
- Une vis « corticale courte » dédiée à un **ancrage sous-muqueux**
- Deux formes de **plaques d'ancrage** avec une émergence commune permettant l'utilisation de nombreux auxiliaires d'attache



RDV sur notre stand **M18** aux Journées de l'Orthodontie



Partenaire de vos chirurgies

Les vis et plaques d'ancrage sont des dispositifs médicaux appartenant à la classe IIb et les auxiliaires des dispositifs de classe I. Ces produits sont conçus et fabriqués par la société Global D conformément aux normes ISO 13485 et ISO 9001 (certification G-MED) ainsi qu'aux directives CE 93/42/CEE et 2007/47/CE. Pour tout complément d'information, se référer aux instructions mentionnées dans la notice d'utilisation.

Global D - ZI de Sacuny - 118 Avenue Marcel Mérieux - 69530 Brignais - France  
Tél. +33 (0)4 78 56 97 00 - Fax +33 (0)4 78 56 01 63  
[www.globald.com](http://www.globald.com)



→ aussi à la communication non verbale qui pourrait faire penser qu'à force de simplicité, le patient adulte est considéré comme incapable de discernement. Il est important de considérer tous les supports de communication d'un autre œil, de même que contrôler les mots employés ou les exemples utilisés pour expliquer la clinique des plans. Et c'est sans oublier les cas chirurgicaux face auxquels tous les patients, quel que soit l'âge, ont particulièrement besoin d'être accompagnés pour se sentir soutenus.

Si fournir des explications est évidemment incontournable, la meilleure attitude consiste probablement à poser des questions au patient pour comprendre ce qui l'intéresse, à l'impliquer dans son traitement et l'amener à une attitude active. Ainsi, le praticien a un rôle psychopédagogique à jouer auprès de son patient.

### Le rôle pédagogique du praticien

Selon la SFODE, on peut considérer qu'il existe deux niveaux de relation avec un patient : un niveau conscient d'ordre psychologique et fortement lié à la capacité pédagogique du praticien, et un niveau inconscient.

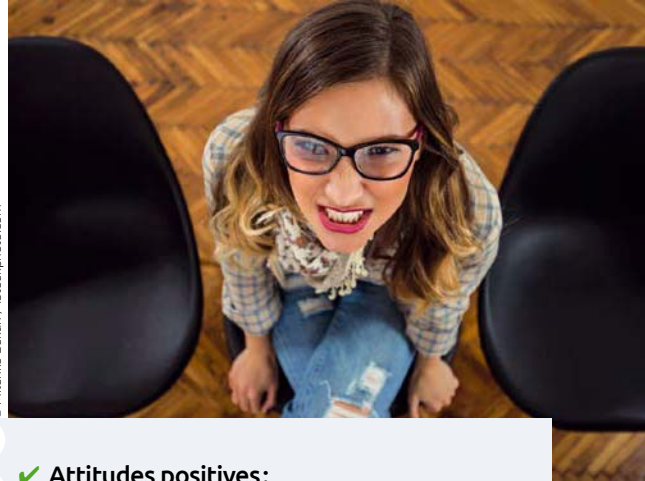
C'est le rôle du praticien de participer à l'éducation du patient et d'enrichir ses connaissances en santé. En posant et en commentant le diagnostic, en détaillant un plan de traitement et ses différentes phases, en rappelant les principes fondamentaux de l'hygiène et de la santé bucco-dentaire ou en présentant les spécificités des différents appareils, l'orthodontiste se fait aussi pédagogue. Mais pour être bon dans ce rôle, il est nécessaire de connaître les principes élémentaires de la psychopédagogie et s'entourer de documents pédagogiques correspondants.

Des études menées par la SFODF ont montré que la technique relationnelle la plus utilisée est l'explication verbale. Or, celle-ci ne permettrait pas au patient d'enregistrer et de mémoriser correctement toutes les informations. Pour améliorer la mémorisation, la méthode préconisée par la SFODF est celle de la maïeutique socratique : poser des questions au patient pour le conduire à découvrir par lui-même les connaissances appropriées. Cette relation sera renforcée par une écoute bienveillante ainsi qu'une information concise et adaptée aux différents patients (âge, sexe, culture).



*L'équipe soignante doit adopter un langage mature pour s'adresser au patient et ne pas lui donner l'impression d'être infantilisé.*

© Miltenio Bakem / istockphoto.com



#### ✓ Attitudes positives:

Empathie, implication, écoute, dialogue, considération positive, relation d'aide.

#### ✓ Attitudes négatives:

Mépris, indifférence, humiliation, moralisation, ironie, menaces, désespérance.

### Les signes inconscients

Le transfert est le déplacement d'une relation archaïque qui fait du praticien un parent idéal. Quand ce dernier adopte un comportement positif, il permet au patient de mettre en œuvre tous les moyens psychiques et physiologiques d'effectuer un bon traitement. Lorsqu'il est négatif, les résistances du patient entraînent des inconvénients et des réactions psychosomatiques incontrôlables. Le patient détient le désir de guérir et peut inconsciemment décider de la forme du transfert et de son intensité. Mais le praticien peut aussi influencer cette relation selon s'il adopte une attitude positive ou négative :

### Comprendre les comportements indésirables

Certains comportements volontaires ou involontaires perturbent le traitement, telles les absences, la non-observance de certaines consignes, la perte ou la détérioration des appareils ou orthèses, les réactions psychosomatiques, les récriminations, les demandes d'abandon : ce sont là autant d'obstacles à la bonne marche du traitement. Le praticien peut les dénoncer et demander au patient s'il désire poursuivre le traitement. Mais il est préférable de comprendre que ces comportements sont des résistances en →

# Traitements orthodontiques

## Nos brackets

### Mini Diagonali

Identification sur base anatomique.  
Technologie MIM résistante.  
Gorge usinée.



## Nos brackets autoligaturants

### Miracle II NOUVEAU !

Bracket tout céramique.  
La solution full esthétique.



### Ghiaccio

Céramique Saphir base anatomique.  
In-out très fin.



### Protect V NOUVEAU !

Disponible en roth .018" ou .022"  
High/middle/low torque en .022"  
Ricketts



## Traitement par aligneurs

### AIRNIVOL

Des cas simples aux cas complexes.  
Polissage manuel pour plus de confort, pas de blessure des tissus.  
Prix attractifs. Réception très rapide (7 à 10 jours environ).



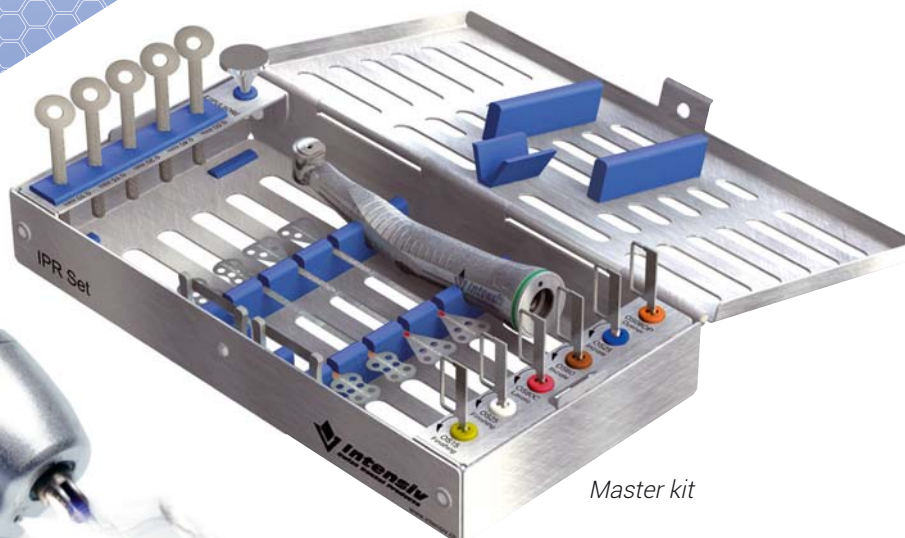
En exclusivité France

**odontec**  
ORTHODONTIE & IMPLANTOLOGIE

Tél. : 04 76 99 28 57  
Fax : 04 76 99 70 16  
[commande@odontec.fr](mailto:commande@odontec.fr)

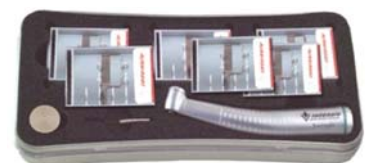
## Stripping

Le système le plus évolutif du marché international.



Master kit

Odontec,  
vendeur exclusif pour la France  
des produits ODF 



Kit d'introduction

## Speed Stripping par oscillation

### Intensiv

Non-délétère et sécurisé.  
Autoclavable.  
Mouvement réciproque.  
Avec ou sans lumière





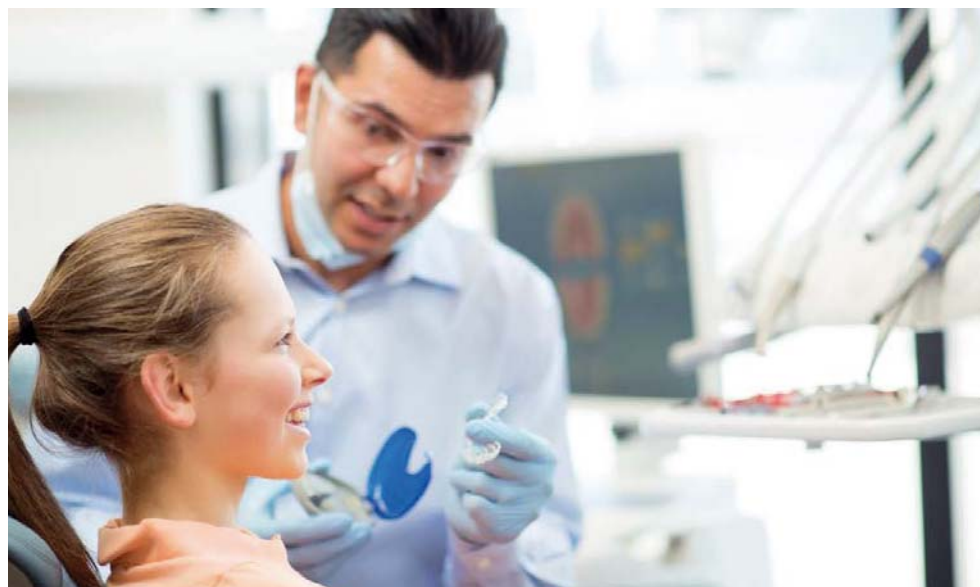
→ rapport avec des inquiétudes, ou des expériences thérapeutiques mal vécues ou encore des événements de la vie du patient.

Le praticien devra alors privilégier le dialogue et se positionner en relation d'aide et de soutien. Il rétablira ou renforcera la confiance que lui porte le patient. Une relation de confiance qui constitue la source essentielle d'un traitement réussi.

### Une offre spécifique

Dans sa démarche vers l'orthodontie, le patient adulte exprime la quête de l'amélioration de l'image, celle qu'il a de lui-même et celle qu'il renvoie aux autres : de l'importance aussi de l'image qu'il aura de lui et qu'il renverra aux autres pendant son traitement.

Le traitement pour adulte doit être présenté différemment par rapport à celui des enfants ou des adolescents. « La différence principale réside dans le fait que les patients adultes sont demandeurs du traitement. Lorsque les adultes se rendent chez l'orthodontiste, le problème qu'ils présentent est souvent le sommet de l'iceberg. Ils viennent par exemple pour obtenir un diastème fermé, mais ce dernier est souvent dû à un problème parodontal et causé par extrusion. C'est donc un problème vertical et non horizontal qui requiert un traitement parodontal avant tout acte d'orthodontie. La



*nécessité de traiter des problèmes qui ne constituent pas ceux du patient à l'origine nécessite des explications particulières et il est important que les résultats correspondent aux attentes. Je discute beaucoup avec mes patients et ils me font confiance », confie à Orthophile, Birte Melsen, orthodontiste de renommée mondiale (Entretien à lire dans son intégralité p. 74).*

### Un patient mieux (trop ?) informé

Les gouttières et le lingual ont boosté la fréquentation des adultes au cabinet. Souvent, ils arrivent en consultation en toute connaissance de cause à force de fréquentation d'internet et des réseaux sociaux. Aujourd'hui, tout le monde peut faire partager son

*Maitriser la communication avec le patient adulte, c'est aussi améliorer les chances de faire accepter le plan de traitement et le devis.*

expérience de l'orthodontie sur les forums dédiés à la santé au sens large, mais le patient peut difficilement dissocier son cas personnel du cas des autres : qu'est-ce qui le rend unique ? En quelle mesure son cas est-il commun à celui des autres ? Le praticien peut avoir à accompagner son patient (« trop » informé) dans la juste voie de ses besoins spécifiques. Tout en prenant en compte les attentes qu'il aura verbalisées.

### Une question de stratégie

Difficulté à convaincre, exigences démesurées, négociations... il est coutume de dire que la patientèle adulte est plus difficile et exigeante que la patientèle enfant. Ce qui décourage certains orthodontistes qui n'ont pas spécialement envie ni besoin de faire des efforts pour développer une patientèle chronophage.

La réalité des exercices montre que toute activité suppose un choix, voire des choix. Travailler sur sa stratégie, c'est maîtriser sa carrière professionnelle et découvrir que vous pouvez choisir votre pratique. Se spécialiser dans la patientèle adulte comme Raphaël Filippi notre praticien du mois, représente l'une des stratégies possibles pour un cabinet. ■

## SOUIRE, MODE D'EMPLOI

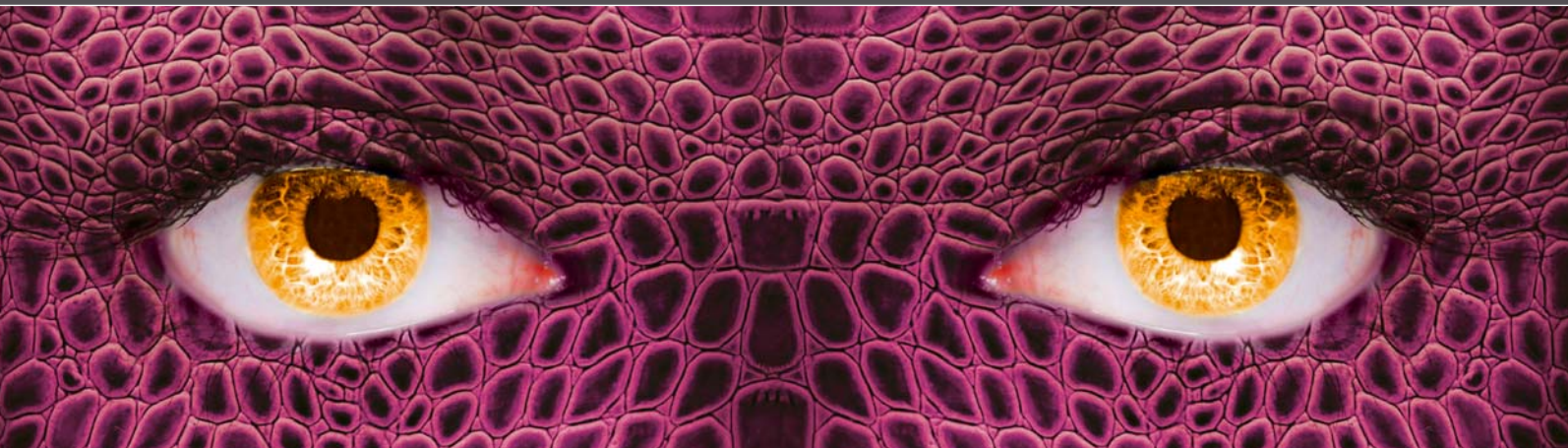


Après le succès de *Sourire mode d'emploi*, un magazine conçu pour informer et améliorer l'acceptation des devis au cabinet dentaire, EDP Santé, éditeur d'Orthophile, proposera bientôt une déclinaison destinée aux orthodontistes. L'objectif est de sensibilier la patientèle, enfant, adoslescent mais aussi adulte et de leur donner les clés pour mieux

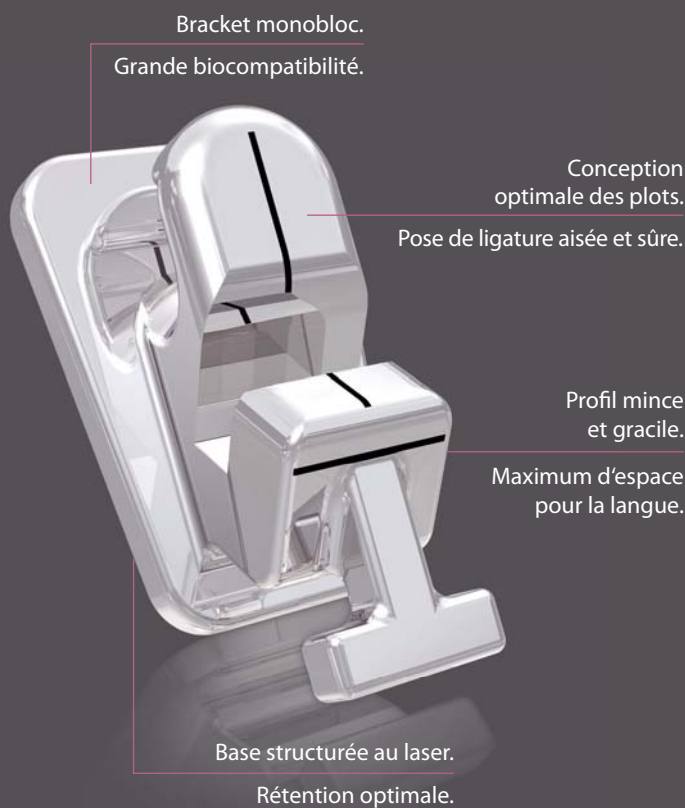
comprendre le traitement orthodontique.

Plus d'information dans notre prochain numéro d'Orthophile !





## Le système lingual. Différent.



discovery<sup>®</sup> delight permet de réduire systématiquement le nombre d'instruments requis pour un traitement tout en garantissant le libre choix de toutes les options thérapeutiques linguales, allant du traitement 2D au traitement 3D.

La combinaison intelligente d'une gorge verticale au niveau des dents antérieures et d'une gorge horizontale au niveau des dents postérieures (fermé/ouvert) assure une transmission optimale des forces.



Dispositif Médical réglementé pour soins dentaires réservé aux professionnels de santé  
Marquage CE 0483 – Classe IIa. 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 maladie.

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

# Les 5 leviers de développement personnel de l'équipe dentaire

**Une lecture raisonnée des fondements théoriques de la Pyramide de Maslow est nécessaire pour mieux comprendre ce qui motive réellement les acteurs d'un cabinet dans l'exercice de leurs fonctions, et ce, quel que soit le contenu des chartes de poste de chacun des membres de l'équipe.**



Par Rodolphe Cochet

- Chargé de cours à l'UFR d'odontologie de Garancière
- Formateur exclusif Dentsply Sirona Orthodontics
- Intervenant D.U implantologie et D.U Orthodontie de l'Université d'Évry

Conseil et coaching en gestion humaine

[www.rh-dentaire.com](http://www.rh-dentaire.com)

[info@rh-dentaire.com](mailto:info@rh-dentaire.com)

Tél. : 01 43 31 12 67

L'hypothèse de Maslow peut se résumer ainsi : il n'est pas possible de se réaliser<sup>(1)</sup> dans sa vie personnelle et professionnelle si les besoins fondamentaux n'ont pas été satisfaits.

## Niveau 1 : la survie

Il s'agit ici de la satisfaction des besoins élémentaires d'un être humain : manger, boire, respirer, dormir, se vêtir... Adaptée à l'exercice professionnel au sein d'un cabinet, cela implique, pour prendre l'exemple d'un(e) assistant(e), que si celle-ci ne reçoit pas une juste rémunération, ne lui permettant pas de satisfaire ses besoins vitaux, elle ne pourra jamais répondre pleinement aux exigences de son employeur. Ce sujet est particulièrement délicat mais tellement essentiel dans la pratique courante de la gestion des RH impartie à tout Manager. Le salaire minimum d'un(e) assistant(e) qualifiée (hors prime de secrétariat<sup>(2)</sup>) est d'environ 1 700 euros bruts mensuels, celui d'un(e) assistant(e) stagiaire est quant à lui de 90 % du SMIC en deçà de 26 ans et 100 % du SMIC au-delà de 26 ans (≈1 480 euros bruts, soit 1 150 euros nets). Mais il s'agit bien de minima sociaux.

Rien n'empêche donc un gestionnaire de rémunérer son personnel stagiaire ou qualifié en fonction des éventuels besoins physiologiques et matériels des candidats si les entretiens d'évaluation et tests psychotechniques révèlent de forts potentiels de développement qui justifient de la part du Manager un engagement et un investissement supérieurs.

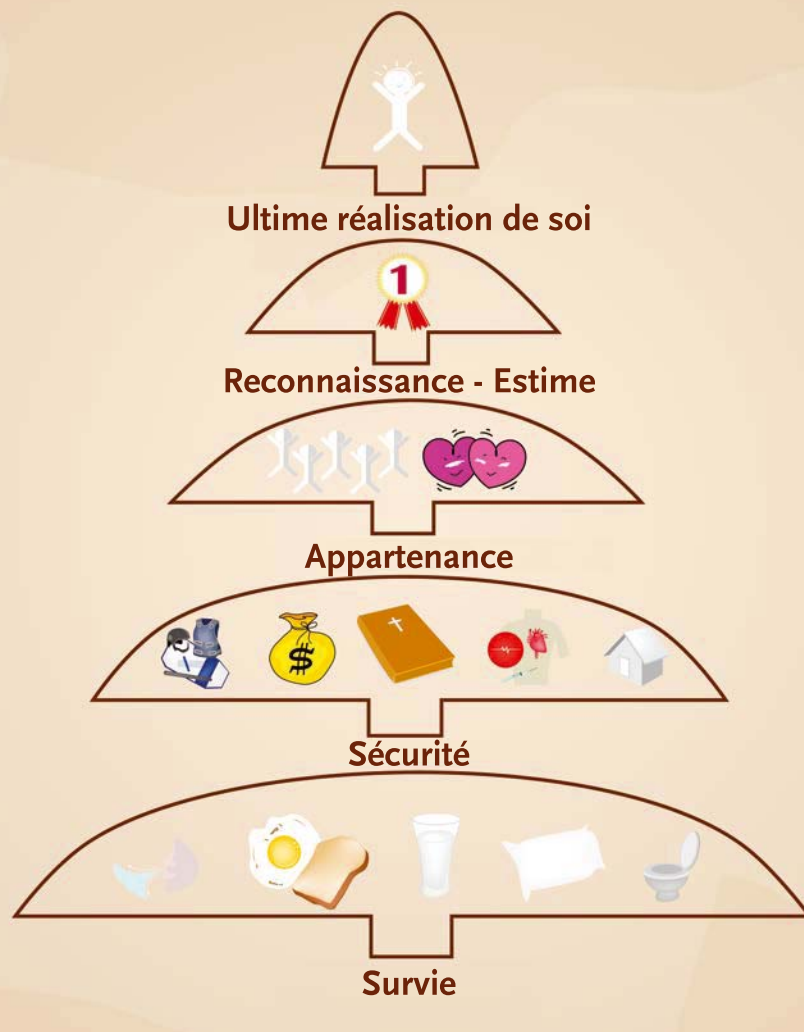
Sur une échelle large de 1700 à plus de 2500 euros bruts mensuels pour un temps complet réglementaire de 35 h 00, 36 % des praticiens paient un salaire inférieur à 1700 euros bruts mensuels et 33 % rémunèrent leurs assistantes entre 1700 et 1900 euros bruts mensuels. Sur la population globale des gérants de cabinets (centres dentaires), 55 % de praticiens ne proposent aucun salaire variable ni prime dans le cadre de leur politique salariale et 54 % ne proposent aucun avantage social à part la Mutuelle Santé obligatoire.

*Sondage dentalemploi.com (avril 2017) auprès de plus de 18 000 praticiens.*

(1) Réalisation de soi : besoin souverain.

(2) À terme, cette prime de secrétariat n'aura plus aucun sens étant donné que de plus en plus de praticiens décident de professionnaliser la gestion administrative de leur cabinet en recrutant des assistant(e)s de direction ou de gestion (Office Manager/ Bac + 2 administratif minimum) sans aucun rapport direct avec le profil métier et de formation initiale d'un(e) assistant(e) dentaire.





© istockphoto / lamnee

## Niveau 2 : la sécurité

Nous nous situons ici à un niveau supérieur à la seule satisfaction des besoins physiologiques. Il s'agit de pouvoir envisager de faire des économies en visant une certaine stabilité qu'elle soit personnelle (sociale, familiale) ou financière, les deux étant en définitive fortement imbriquées. Si l'on traduit ce sentiment de sécurité dans son expérience professionnelle, il est question de bénéficier d'une certaine sécurité de l'emploi, du moins d'en avoir le sentiment, grâce à la politique managériale instituée par le cabinet, si elle existe vraiment. Nombre de praticiens interrogés sur l'expression même de « politique managériale ou salariale » ne savent même pas à quelles pratiques courantes se référer ni sur quels fondements théoriques s'appuyer étant donné que ces sujets ne sont jamais abordés dans quasiment aucun UFR d'Odontologie, à part Garancière<sup>(3)</sup>. Quand ces sujets sont abordés par certaines officines de développement organisationnel, c'est parfois par le biais de tableaux de bord contraignants (taux horaire, chiffre d'affaires mensuel, objectifs de productivité) censés

*L'hypothèse de Maslow peut se résumer ainsi : il n'est pas possible de se réaliser dans sa vie personnelle et professionnelle si les besoins fondamentaux n'ont pas été satisfaits.*

régir la pratique alors que c'est la gestion de l'humain (management RH) qui préside à la vraie richesse d'un cabinet. Avoir le sentiment de sécurité dans son emploi, c'est aussi se sentir soutenu(e) par son employeur et Manager et être informé(e) des axes de développement stratégiques, initiés par la Direction (conduite du changement managérial suite à une restructuration ou dans le cadre d'un coaching).

## Niveau 3 : l'appartenance

Ce sentiment d'appartenance est peut-être le plus fondamental des leviers de motivation et de performances d'un employé. Il s'agit ici de se sentir intégré à un groupe, une communauté, plus simplement à une famille (plan personnel). Toutes les grandes entreprises travaillent à l'émergence de ce sentiment chez les employés, car à lui seul il permet d'atteindre les deux prochains échelons de la pyramide des

besoins et de franchir aisément le stade de l'estime de soi nous autorisant à entrevoir une véritable réalisation personnelle par le travail. Cet inestimable sentiment d'appartenance et d'intégration peut émerger à la condition que les gérants aient pris soin de mettre en place une véritable stratégie de communication interne qui consiste dans la réalisation systématique d'un briefing quotidien (ordres de priorités de la journée), d'une réunion de développement organisationnel (2h00 tous les 2 mois ou bien 4h00 tous les 3 mois dans le cadre d'un coaching en management odontologique) et d'entretiens annuels d'évaluation. Le déploiement d'un Sirh (dentalsirh.com) favorisant l'interactivité, la centralisation / transparence des données RH et l'accès partagé à toutes les tâches de travail individuelles et collectives du cabinet est aussi l'une des conditions nécessaires d'accès à la perception de cette appartenance. →

(3) Nombre d'administrations des UFR d'Odontologie rejettent en bloc tout enseignement du management, l'assimilant à tort à du « mercantilisme » (sens anglo-saxon) incompatible avec le code de déontologie de la profession. Il convient dès lors de préciser qu'il s'agit exclusivement de l'exercice des fonctions de gestion humaine d'un cabinet (Gestion RH), et pas des fonctions économiques de gérance qui ne sont, par ailleurs absolument pas antinomiques par rapport à l'exercice régulier d'odontologiste.



©jacoblund / istockphoto

#### Niveau 4 : la reconnaissance et l'estime

Rien ne sert de féliciter constamment son personnel pour la bonne réalisation courante des tâches de travail. Ce n'est absolument pas ce que réclament les assistant(e)s et secrétaires. Tout au contraire, ils / elles recherchent la possibilité de continuer d'apprendre et de progresser par le biais d'évaluations régulières, de l'assignation d'objectifs de compétences et d'actions de formation continue (avec ou sans agrément, peu importe). En entretien individuel, les employés nous confient qu'ils ont pleinement conscience de leurs capacités, de leurs insuffisances professionnelles et de leur marge de progression. Néanmoins, cette perception n'est fort probablement pas en accord avec les exigences de leur direction ; raison pour laquelle, ces exigences doivent se traduire dans les faits par la formulation du niveau de satisfaction et d'insatisfaction du praticien dans la gestion des séquences de soins : respect du protocole clinique, préparation du plateau, ergonomie du travail à 4 mains, gestion de l'instrumentation en cours

#### « L'estime passe aussi par l'appréciation de ses collègues et collaborateurs »

de soin... Dans le cadre d'une démarche qualité, quand bien même celle-ci ne serait qu'empirique, il convient de recenser tous les « bugs » du cabinet sur le Sirh (système d'informations RH du cabinet) et de travailler à leur résolution, soit en se réservant dans la semaine une ou deux plages de formation interne dirigée par le praticien ou bien en différant le traitement de ces bugs à la date de réalisation de la prochaine réunion d'équipe. Obtenir de la reconnaissance, c'est aussi pouvoir profiter d'une certaine autonomie dans la réalisation de ses tâches de travail, pouvoir innover ou suggérer et participer dès lors aux objectifs communs de développement du cabinet. L'estime passe aussi par l'appréciation de ses collègues et collaborateurs. C'est ici que la notion d'équipe prend tout son sens, notamment à partir des fiches de poste régulièrement aménagées en fonction des évolutions sociales et organisationnelles du cabinet. Les chartes de poste font partie

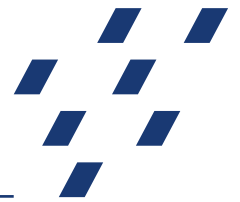
des supports de gestion RH les plus précieux dans le cadre du recrutement, du management et de la fidélisation des équipes de support clinique, administratif et logistique d'une entreprise de soins dentaires.

#### Niveau 5 : l'ultime réalisation de soi

Les 4 premiers paliers atteints (survie, sécurité, sentiment d'appartenance, reconnaissance), il ne reste plus qu'à se laisser porter par le sentiment enivrant d'une possible réalisation de soi par le travail, dans le cadre de l'exercice valorisant de ses fonctions. L'accomplissement de soi dans le travail est possible menant à l'idée d'un bonheur certes relatif, mais parfois plus durable que dans sa vie personnelle. Le travail peut être une source de stress positif qui donne envie de se lever le matin pour rejoindre la merveilleuse équipe formée par le(s) praticien(s) et les patients. En effet, c'est là que se situe toute la différence entre une entreprise standard (vente / client) et un cabinet (honoraires / patient) : le patient doit faire partie intégrante du cabinet et ressentir lui aussi ce précieux sentiment d'appartenir à une équipe de soins dévouée et toute entière guidée par la Qualité sans compromis ni compromissions de ses soins. La réalisation de soi dans l'exercice de ses fonctions d'assistance doit également être régie par ce sens de l'excellence qui consiste à toujours rechercher à se dépasser, à se perfectionner, à se former. ■

Informations  
complémentaires  
et documents  
à télécharger sur  
[rh-dentaire.com](http://rh-dentaire.com)





# EXPERIENCE metal

Rhodium Coated

## A star is born!



EXPERIENCE ceramic



EXPERIENCE metal  
Rhodium Coated

EXPERIENCE mini-metal  
Rhodium Coated



LEGEND  
Rhodium Coated

Le **Nouveau** bracket **Auto-Ligaturant**  
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



## ENTRETIEN

**DR. JEAN-FRANÇOIS CUZIN,  
NANCY, LUNÉVILLE ET LUXEMBOURG**

**« Il faut savoir allier efficacité et efficience dans nos traitements. »**

**L'orthodontiste installé à Nancy, Lunéville et Luxembourg est également conseiller clinique et scientifique au sein du laboratoire Harmony et enseigne l'orthodontie linguale à Bruxelles. Rencontre.**

**Orthophile : Dites-nous en un peu plus sur vous. Quel est votre parcours ?**

**Jean-François Cuzin :** J'ai obtenu mon diplôme de spécialité (Cecsmo) en 1997 à Nancy. Ma formation orthodontique en technique de Burstone, supervisée par le Professeur Louis Deblock m'a permis d'obtenir deux qualités essentielles dans le traitement orthodontique de l'adulte : une bonne connaissance de la biomécanique et un sens de l'examen clinique guidé plus par l'analyse esthétique de la face que par la céphalométrie. J'ai pu approfondir mes connaissances auprès de celui-ci en étant nommé Assistant hospitalo-universitaire dans le service d'orthodontie de Nancy.

En 1999 j'ai pu intégrer le Diplôme d'université en orthodontie linguale de Paris V. Deux orthodontistes émérites ont alors participé au développement de ma formation dans le traitement de l'adulte et de l'orthodontie linguale, Alain Decker et Didier Fillion.

Pendant cette formation du DUOL, j'ai pu rencontrer et avoir le plaisir de devenir ami avec quelques lingualistes de renom dont Dirk Wiechmann et Jean-Stéphane Simon. C'est avec joie que j'ai accepté de devenir bêta-testeur pour Incognito de 2002 à 2004. J'ai participé ensuite, comme chargé de cours, et attaché clinique à l'enseignement de l'utilisation de la technique Incognito au sein du groupe R&S et du DUOL de Paris VII. À l'occasion d'un cours Incognito réalisé à la demande de Jean-Stéphane Simon dans le DUOL de Bruxelles j'ai sympathisé avec le Professeur Bart Vande Vannet, responsable de l'orthodontie à l'université VUB. Celui-ci m'a initié à l'utilisation des attaches auto-ligaturantes vestibulaires.

En 2011, mon groupe de travail, créé en 2004 dans le but de développer l'utilisation de l'orthodontie linguale, a commencé à être bêta-testeur pour la nouvelle attache linguale customisée de seconde génération, Win. Cette nouvelle attache livrée en petite quantité à ses débuts ne me permettait pas de traiter l'ensemble de mes patients. Je me suis alors intéressé à une autre nouvelle génération d'attaches linguales customisées et auto-ligaturantes commercialisées par AO, les attaches Harmony. Très rapidement ces attaches Harmony m'ont séduit



et j'ai basculé dans une activité libérale avec utilisation exclusive d'attaches auto-ligaturantes.

Aujourd'hui je suis devenu un expert dans l'utilisation des attaches auto-ligaturantes en orthodontie et je dirige, conjointement avec mon ami Bart Vande Vannet, deux Master : le *Master of arts in lingual Self-ligating Orthodontics* et le *Master of arts in labial Self-ligating Orthodontics*.

**O : Quelles sont vos activités aujourd'hui ?**

J-F C : J'ai aujourd'hui plusieurs activités. Une pratique libérale, installée depuis 1994 en France à Nancy et Lunéville avec deux associés, le Dr Stéphane Genin et le Dr Guillaume Boonen. Nous traitons beaucoup d'adultes en lingual et beaucoup d'adolescents en utilisant le lingual à l'arcade supérieure et le labial à l'arcade inférieure. Nous avons encore une bonne part de notre exercice en technique labiale mais exclusivement avec des attaches auto-ligaturantes.

Je suis aussi installé depuis 2002 à Luxembourg avec trois spécialistes en orthodontie : Le Dr Isabelle Schaack, le Dr Monique de Ruyet et le Dr Guillaume Boonen. Mon exercice est exclusivement dédié à l'orthodontie linguale. Cette activité dans les deux pays me permet de traiter plus de 500 cas actifs en technique linguale.

J'exerce également comme conseiller clinique et scientifique. J'interviens au sein du laboratoire Harmony pour participer, d'une part à la recherche et développement sur le système Harmony et, d'autre part pour répondre aux questions cliniques des utilisateurs Harmony.

Je pratique l'enseignement et la formation en orthodontie linguale et vestibulaire en attaches auto-ligaturantes. Je réalise des cours de certification Harmony, des cours de deuxième degré Harmony et enfin des cours in-office sur Nancy et Luxembourg.

Enfin je dirige le *Master of arts in Lingual Orthodontics* se déroulant à Bruxelles. Cours universitaire de deux jours par mois durant deux ans.

**O : Vous vous êtes spécialisé dans l'orthodontie linguale, pourquoi ce choix ? Quelle formation ou spécialisation cela requiert-il ?**

J-F C : L'essentiel de ma patientèle durant mon CECSMO était composée d'adultes. Très vite j'ai apprécié gérer ce type de traitements, et j'ai rapidement compris que l'appareil multi-attaches conventionnel ne me satisfaisait pas pour les mener à bien. Bien sûr, j'ai eu recours aux attaches orthodontiques céramiques, mais les mécaniques restaient tout de même très disgracieuses.

En 1996 j'ai commencé dans mon cabinet à traiter certains patients avec des attelles sur mesure et d'autres

avec des attaches linguales 7<sup>e</sup> génération d'ORMCO. Certes, cette orthodontie était plus difficile à l'époque car elle nécessitait du temps, de la persévérance et une réelle dextérité manuelle. Mais mon intérêt était réel et passionné. C'est pourquoi ce nouveau DUOL de Paris V proposé par Alain Decker a été pour moi LA chance de ma carrière en orthodontie. L'orthodontie linguale est un apprentissage difficile, soit auprès d'un lingualiste chevronné, soit par de nombreux cours de formation continue et mieux encore un Master d'orthodontie linguale. Un seul cours de certification ou bien une certification en ligne sont, selon moi, le meilleur chemin pour se dégoûter du lingual. Même la simplification de l'orthodontie linguale obtenue avec l'utilisation de la CFAO et la fabrication d'attaches customisées ne suffit pas. Il faut impérativement se former et traiter un certain nombre de cas avant de se sentir à l'aise avec la technique.

**O : Comment s'adresse-t-on à la patientèle adulte ? En quoi les techniques linguales sont particulièrement adaptées à cette patientèle ?**

J-F C : Nous avons depuis les années 2000 un boom de l'orthodontie adulte. L'arrivée des aligneurs et la communication réalisées autour de ces gouttières par des sociétés à fort pouvoir de marketing a permis d'informer et inciter les adultes à pousser les portes des cabinets dentaires. Le culte du corps, avoir un beau sourire, avoir de belles dents blanches, la reconnaissance par la profession dentaire de la notion de gradient thérapeutique qui place l'orthodontie au premier plan, ont pour résultat un nombre important de consultants adultes.

Le secret, selon moi, pour faire accepter le plan de traitement et l'entente financière associée, est lié à la possibilité de proposer des solutions esthétiques, rapides et non fastidieuses à nos patients. Il faut savoir allier efficacité et efficacité dans nos traitements. Nous sommes avant tout jugés sur ces qualités. Un point important est bien sûr d'être à l'écoute du patient et de savoir répondre aux questions et objections avec la plus grande confiance en soi.

**O : Comment avez-vous intégré les adultes à votre pratique, dans votre cabinet au quotidien ?**

J-F C : En effectuant des travaux d'aménagement dans mon cabinet nancéen autour des années 2000, j'ai effectivement prévu un espace d'attente et une salle de soins dédiée aux adultes avec une circulation indépendante. Par ailleurs, les enfants étaient traités en open space. J'ai regretté ce choix car démocratiser l'orthodontie →

→ adulte commence par ne pas stigmatiser cette part de patientèle.

Par ailleurs, nombre d'adultes est traité en même temps que leurs enfants ou bien accompagne leurs enfants en consultation, il est donc peu évident de séparer leurs parcours au sein du cabinet.

La proportion de patients adultes étant équivalente à celle d'enfants, il convient d'organiser la circulation et la consultation au cabinet de sorte à préserver l'intimité et le confort de chacun sans distinction

Les derniers plateaux techniques que j'ai pu réaliser avec mes associés en France et à Luxembourg, respectent ce principe de confort et de considération égaux pour tous nos patients.

Aucune démarche marketing particulière n'est aujourd'hui en relation avec mon activité orientée vers l'adulte.

Seules l'assurance et la confiance en nos compétences face à un adulte demandeur de traitement orthodontique suffisent à ne pas le faire fuir.

#### **O : Vous avez fait partie du groupe de travail Incognito et aujourd'hui vous êtes conseiller chez Harmony. En quoi cela consiste-t-il ?**

J-F C : Quand Dirk Wiechmann m'a proposé entre 2002 et 2004 d'être bêta testeur pour le Gold Bracket, j'étais loin d'imaginer la révolution Incognito. Cela représente 10 ans de ma vie professionnelle, une augmentation majeure du nombre de mes cas en lingual au sein de mes cabinets et au final, plus de 3000 cas traités avec ces attaches linguales customisées de 1<sup>re</sup> génération.

Dès 2012, je me suis intéressé, sous l'influence du Professeur Bart Vande Vannet, aux progrès apportés par les attaches orthodontiques auto-ligaturantes. Je rencontrais des problèmes de contrôle de deuxième ordre et de friction avec mes attaches Incognito et quand Dirk Wiechmann a demandé au groupe R&S d'être bêta testeur pour sa nouvelle attache linguale customisée de seconde génération Win, le laboratoire n'était pas en mesure de produire suffisamment d'attaches au début, n'ayant plus la possibilité de commander les attaches Incognito, j'ai donc décidé d'essayer les attaches linguales customisées auto-ligaturantes Harmony commercialisées par AO.

L'essai des attaches Harmony en cabinet m'a fortement séduit et ce, malgré les défauts de jeunesse de ces nouvelles attaches. Vu le nombre important de cas traités, l'équipe du laboratoire Harmony m'a contacté et proposé de collaborer au développement de ces attaches.

En 2014, nous avons, Bart Vande Vannet et moi-même, décidé de transformer le DUOL de Bruxelles en Master of arts in lingual self-ligating orthodontics. Nous avons donc abandonné l'utilisation des attaches Incognito au profit des attaches Harmony.

Aujourd'hui je suis d'une part conférencier pour Harmony, j'assure des cours de certification, des cours pour praticiens certifiés, des cours in-office dans mes cabinets de Nancy et Luxembourg et d'autre part j'interviens au sein du laboratoire pour participer à la Recherche et Développement du produit et assurer le rôle de conseiller clinique expert.

#### **O : Quel est votre sentiment sur la démocratisation de l'orthodontie adulte ?**

J-F C : L'orthodontie est une vocation pour moi. J'adore mon métier et savoir traiter des patients de 7 à 77 ans me paraît une évidence. Donc tant mieux si les adultes représentent aujourd'hui une bonne partie de la patientèle.

Grâce à Align et son excellent marketing, nous avons les patients, l'orthodontie du futur est déjà dans nos cabinets grâce au numérique et à la CFAO et même si aujourd'hui les aligneurs stoppent un peu la progression de l'utilisation des attaches linguales, nul doute que le retour à une orthodontie de spécialiste ne tardera pas... Il me paraît donc important pour l'avenir de la profession de savoir défendre notre spécialité en ayant une parfaite connaissance de toutes les différentes attaches customisées linguales, Incognito, Win, Harmony. Chacune de ses attaches a ses qualités et ses défauts, elles sont capables d'évoluer et on peut dire que les défauts de demain ne seront pas ceux d'hier.

#### **O : Le prix des traitements adultes constitue-t-il un frein à leur développement ? Comment faire accepter plus facilement les plans de traitement ?**

J-F C : Traiter un adulte en ayant recours à des attaches linguales ou bien des aligneurs impose des coûts de laboratoire conséquents d'environ 1600 à 2200 euros. Ces coûts de laboratoire sont à rajouter au coût d'un traitement conventionnel. Cela représente une certaine somme d'argent et peut tout à fait être dissuasif.

Pour autant, quand les patients sont motivés, ils ont les moyens numériques d'être préalablement renseignés et bien souvent ce n'est pas un réel obstacle, il suffit d'appliquer les mêmes recettes qu'utilisent nos confrères chirurgiens-dentistes en implantologie ou en prothèse fixée. ■

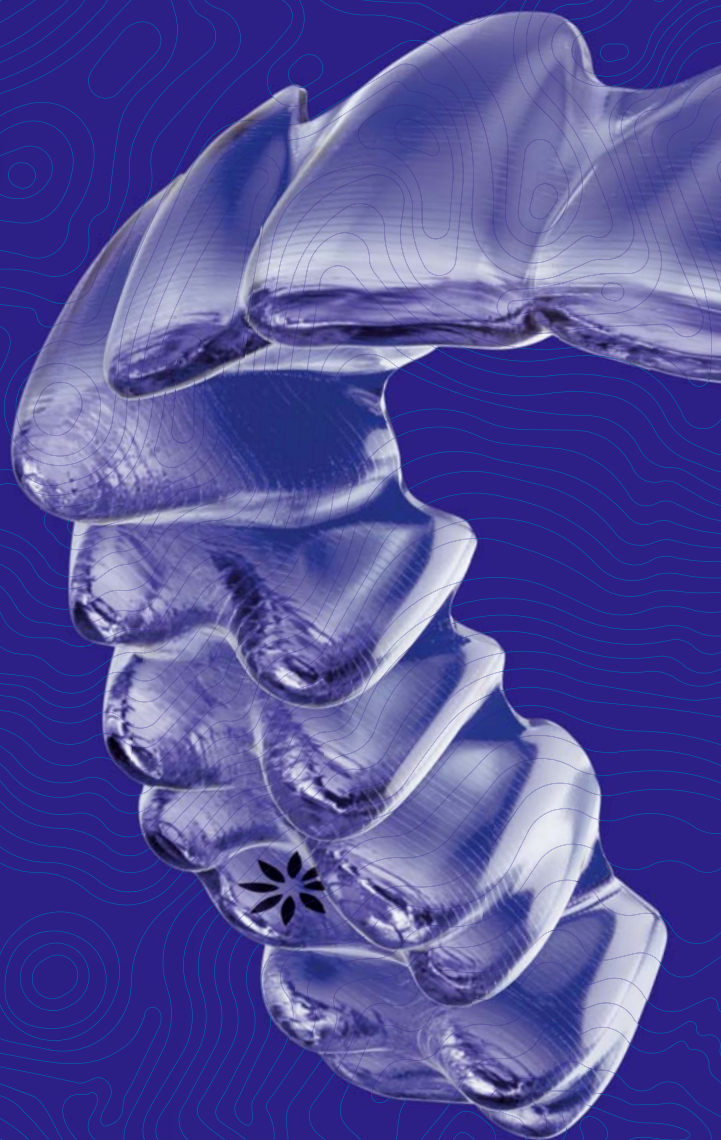


# C'est le moment d'évoluer.

De l'analogique vers le numérique, du métal au plastique. Nous contribuons à rendre les cabinets plus avancés techniquement et à améliorer l'expérience patient.

> **Obtenez davantage d'informations pour venir contribuer à l'avenir de l'orthodontie. Rendez-nous visite sur [invisalign-professional.fr](http://invisalign-professional.fr)**

 **invisalign®** | made to move









© mutismaks / istockphoto

• **Les profils difficiles**

se caractérisent par un trouble comportemental, ce qui engendre de la souffrance pour eux-mêmes ou pour autrui. Ils souhaiteraient faire différemment mais malheureusement, ils ne peuvent pas faire autrement. Nous retrouvons ainsi dans cette catégorie des narcissiques, des psychopathes, des anxieux, des schizoïdes...

• **Et enfin les profils critiques,**

dont le degré d'entrave à la relation est tel qu'il entraîne du danger, pour eux-mêmes ou pour autrui. Nous avons ainsi des violents-agressifs qui en viennent régulièrement aux poings, des pervers, des psychotiques...

Maintenant que la grille est posée, comment entre-t-on en relation avec ces profils complexes ? Si l'approche doit être adaptée d'un profil à l'autre, il existe cependant quelques principes généraux qui constituent un terrain commun pour se mettre dans les meilleures dispositions.

Dans un premier temps, il est nécessaire d'identifier le profil concerné. Quels sont ses traits saillants ? S'oppose-t-il volontairement à la relation ou ne peut-il pas faire autrement ? Un profil qui présenterait une difficulté constante à respecter ses rendez-vous, à revenir en arrière sur ses décisions, à vous glisser entre les doigts comme une anguille, répondrait aux caractéristiques d'un profil « ventre-mou ». Une salariée, négativiste, ayant une fâcheuse tendance à sélectionner uniquement des expériences négatives pour justifier ses propos, voyant tout le temps le verre à moitié vide, s'orienterait sur un profil « critique ».

Une fois les contours du profil déterminé, il est maintenant nécessaire de s'intéresser à lui. Si nous avons tous une inclinaison naturelle à les éviter ou les sermonner pour des raisons aussi louables les unes que les autres, ce n'est malheureusement pas la bonne méthode. Gardez en tête que de nombreux profils complexes n'ont pas choisi leurs conditions et souffrent eux-mêmes de leur état. De plus, en vous intéressant à eux, vous sortez naturellement du lot car tout le monde fait l'inverse. →

**CLASSIFICATION COMBALBERT MÉRY(C)  
PROFILS COMPLEXES - ADN GROUP**

**PROFILS OPPOSANTS**

*Les profils opposants s'opposent volontairement à la relation.*



**1. Ventre mou**

- Difficulté à s'engager
- Manque de fiabilité
- Évitement du conflit

Le ventre-mou caractérise un individu éprouvant des difficultés à s'engager ou à maintenir les engagements pris. Ces difficultés sont généralement la résultante d'un conflit interne entre la volonté d'éviter un différend et l'incapacité à tenir ses engagements. Le ventre-mou est perçu, à juste titre, comme un individu peu fiable.



**2. Agressif**

- Autoritarisme
- Goût de la confrontation et de la provocation

- *Rancœur et envie vis-à-vis de son entourage*  
L'agressif cherche à s'imposer dans la relation en créant un contexte dégradé et inquiétant dans lequel il évoluera toujours mieux qu'un interlocuteur non agressif. Il a une inclinaison naturelle à provoquer en cherchant systématiquement le conflit. Le profil agressif fait souvent peur à son entourage et joue de cette arme, en espérant généralement ne pas faire face à quelqu'un qui saurait lui faire face.



**3. Mauvaise foi**

- Positionnisme
- Faible sens de l'équité et de l'éthique
- Difficulté marquée

*à admettre ses erreurs*  
L'utilisateur de la mauvaise foi affirme une information qu'il sait être erronée. Cette tactique lui permet de maintenir une position ferme tout en sachant pertinemment qu'elle ne repose que sur des informations spé cieuses. La mauvaise foi est une manœuvre dolosive, celui qui l'utilise manifeste un sens de l'éthique discutable et préférera s'enfermer dans un positionnisme stérile plutôt que de perdre la face.

→ Ainsi, ils vous regarderont différemment. Ce qui vous mettra dans les meilleures conditions pour la troisième étape.

Ensuite, il est nécessaire de les comprendre, c'est-à-dire de s'ouvrir à eux. Adopter une attitude résolument tournée vers l'autre pour qu'ils aient le sentiment d'être écoutés voire même compris. C'est la base de l'empathie et souvent la clé nécessaire pour déverrouiller des comportements rigides. Dans notre métier de négociateurs professionnels, Laurent Combalbert et moi-même sommes amenés à gérer des individus souffrant de pathologies lourdes où se retrouvant dans des situations critiques (retranchement, kidnapping, extorsion, grève de la faim...). Nous ne pouvons nous permettre d'ignorer leur condition et de rejeter ce qui les a fait basculer. Gérer

***De nombreux profils complexes n'ont pas choisi leurs conditions et souffrent eux-mêmes de leur état.***

un profil complexe nécessite la même approche. Attention cependant, comprendre ne signifie pas cautionner. On comprend pour pouvoir induire le changement par la suite. On ne cautionne surtout pas, car ce serait accepter l'impossible et ouvrir la porte à tous les excès, tout en perdant la notion de respect entre le praticien et son patient ou salarié.

Par voie de conséquence, on arrive à l'acceptation de l'état de la personne, c'est-à-dire accepter deux choses: accepter qu'on n'a pas le choix de gérer ce type de personne et accepter que le profil ne puisse pas faire différemment en termes de comportement. C'est précisément le lâcher-prise nécessaire du praticien pour éviter de se torturer sans cesse. Il faut accepter que certaines situations soient subies. On les voudrait différentes, mais malheureusement elles ne le sont pas. Donc, on fait avec dans un premier temps, pour pouvoir les changer dans un deuxième temps.

Et enfin, il est nécessaire d'agir convenablement, en fonction du profil. Il est toujours nécessaire d'adapter son comportement et sa communication en fonction du profil. Un patient paranoïaque ne se gère pas de la même manière qu'un salarié schizoïde ou réfractaire au changement. →





## MicroArch® PLUS par Dentsply Sirona

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

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

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

MicroArch® 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 Sirona. Lisez attentivement les instructions figurant dans la notice (ou sur l'étiquetage) avant toute utilisation - non remboursé par la Sécurité Sociale. MicroArch® est une marque déposée de Dentsply Intl. ©2013 Dentsply Sirona Intl. Tous Droits Réservés

 **Dentsply  
Sirona**  
Orthodontics

...PROFILS OPPOSANTS



**4. Girouette**

- *Manque de fiabilité*
- *Opportunisme conscient ou inconscient*

- *Manque de courage*

La girouette a une propension naturelle à retourner sa veste en fonction des contraintes et des opportunités, ce qui induit méfiance et défiance de la part de son entourage.

La poursuite de ses intérêts personnels constitue son principal moteur. Cette recherche de la satisfaction de ses propres intérêts peut être consciente, comme c'est le cas pour un opportuniste manipulateur, ou inconsciente, comme pour ces individus qui veulent tellement satisfaire tout le monde qu'ils ne satisfont personne.



**5. Critique**

- *Critique systématique et permanente*
- *Incapacité à positiver les choses*

- *Appétence au pessimisme*

Le profil critique a une appétence à voir toujours le verre à moitié vide, même quand il est plein : il se persuade facilement que les choses agréables ont un côté sombre qui prendra rapidement le dessus. Les profils critiques ont une inclinaison naturelle à ne sélectionner que les expériences négatives pour légitimer leur criticisme. Il peut aussi utiliser son appétence à la critique pour se faire remarquer ou pour tout simplement exister.



**6. Bon samaritain**

- *Toujours prêt à rendre service*
- *Ne dit jamais non mais ne fait pratiquement jamais*

- *Masque son manque d'efficacité par sa bonne volonté*

Le bon samaritain se caractérise par sa volonté de toujours bien faire. Il a tendance à combler les brèches et les doutes par un sourire bienveillant et une volonté affichée de se mettre au service des autres. Il propose des solutions, se positionne souvent comme intermédiaire positif, mais se cache le plus souvent derrière les apparences.

→ **2** Comment induire le changement ?

Il n'existe pas de baguette magique. Juste un peu de temps et beaucoup de compétences techniques. Dans notre métier de négociateurs professionnels, nous sommes régulièrement sollicités pour accompagner des médecins, oncologues, pédiatres, neurologues dans le cadre de l'entretien thérapeutique et plus globalement sur l'inobservance. Face à certaines maladies chroniques, le taux d'inobservance peut atteindre 70 %, c'est-à-dire que 70 % des patients refusent ou arrêtent de prendre leur traitement. Ce que nous expliquons souvent aux médecins, c'est qu'ils font de la négociation, qu'ils le veulent ou non. Comment raisonner un patient alors qu'il a choisi une autre voie, sans pour autant tenter de le convaincre ? Sans entrer dans les détails techniques, cela se joue beaucoup sur l'écoute. Très souvent, il y a un océan qui sépare la position affichée par le patient et son

*Il est toujours nécessaire d'adapter son comportement et sa communication en fonction du profil.*

enjeu réel. Quand un patient dit qu'il ne veut pas aller chez le praticien parce qu'il a peur, est-ce à cause de la peur d'avoir peur ou d'une expérience négative vécue avec un précédent praticien ou d'une autre raison ?

C'est le rôle du praticien que de le comprendre afin d'utiliser les mots nécessaires pour le rassurer et peut-être dans un deuxième temps d'apporter une réponse acceptable pour le praticien et le patient.

Parmi les nombreux cas que nous pouvons gérer, nous sommes intervenus sur un patient qui souffrait de sclérose en plaques et qui refusait de prendre son traitement parce qu'il « ne croyait pas aux vertus curatives » pour reprendre exactement ses propos. Il s'avérait en fait qu'il avait lu des commentaires négatifs sur Internet, issus d'une personne qui ne souffrait même pas de la maladie. En se persuadant lui-même, il avait adopté une position contraire à ce qu'il voulait réellement : être soigné.

Ainsi, le rôle du praticien est de comprendre les motivations réelles par l'art du questionnement et de l'empathie.



### 7. Harceleur

- Génère pression et urgence permanente
- Reporte son stress sur les autres
- Systématise les sollicitations

L'harceleur se caractérise par son incapacité à gérer son propre stress, qu'il reporte sur les personnes qui l'entourent. Il va pressuriser ses interlocuteurs de telle sorte que ces derniers se mettent à son service ou réduisent leur activité pour lui apporter de la considération. L'harceleur justifie généralement son action par les lourdes responsabilités qui lui incombent, étant incapable de prendre le recul nécessaire.



### 8. Egocentrique

- Se positionne au centre du monde
- S'écoute parler
- Ne manifeste aucun intérêt pour les autres

L'égoцентриque se caractérise par sa tendance à tout ramener à sa seule personne. Il prend du plaisir à s'écouter parler, ressasser ses réussites ou celles de ses proches et considèrent que ce qu'ils ont à dire a toujours plus d'importance que les autres. L'égoцентриque a une faible capacité d'écoute et d'intérêt pour les autres.



### 9. Réfractaire au changement

- Campe sur ses positions
- Justifie son immobilisme par le dénigrement du changement

Le réfractaire au changement se caractérise par son inflexibilité singulière à vouloir évoluer avec son environnement. Il campe ainsi sur des positions fermes et s'oppose aux tentatives plus ou moins enthousiastes des partisans du changement en dénigrant la nouveauté.

## 3 Comment stabiliser ou neutraliser un profil complexe ?

Encore une fois, tout dépend du profil. On calibre l'approche en fonction du profil. Dans la classification Combalbert-Méry(c) des profils complexes, Dans la classification Combalbert-Méry(c) des profils complexes nous distinguons 24 profils qui nuisent à la création d'une relation stable. Nous donnons deux exemples à titre indicatif afin d'illustrer que rien ne s'improvise.

Votre équipe souffre d'un salarié paranoïaque. En effet, il a une tendance naturelle à ne pas accorder sa confiance, il s'estime persécuté, il s'oppose régulièrement à la direction et est visiblement insensible à l'humour. Face à ce type de profil, parmi les nombreux outils que nous pouvons utiliser, il est nécessaire d'utiliser des phrases courtes voire très courtes. Pourquoi ? Simplement parce que les profils paranoïaques font feu de tout bois. Comme ils réinterprètent souvent les choses par phénomène de dissonance cognitive, plus vous leur « donnez à manger », plus ils auront l'opportunité de réinterpréter vos propos et ainsi d'alimenter leur paranoïa.

Maintenant, votre patron souffle constamment le chaud et le froid, utilise la peur et la culpabilisation, vous déstabilise sans cesse et semble éprouver du plaisir dans la souffrance qu'il génère chez vous. Quel est son profil ? Pervers. La meilleure solution pour neutraliser un pervers est de lui montrer qu'il ne vous fait plus peur. Comme les pervers se nourrissent de la peur qu'ils provoquent chez les victimes, le simple fait de verbaliser que vous êtes étanche à leurs tentatives les déstabilisent fortement. Bien sûr, lors des premiers jours, ils vous diront que vous êtes fou et ensuite miauleront tendrement pour s'excuser (froid et chaud), mais il faut résister. Ensuite, ils se tourneront sur une autre victime potentielle. →



**CLASSIFICATION COMBALBERT MÉRY(C) PROFILS COMPLEXES ADN-GROUP**

**PROFILS DIFFICILES**

Les profils difficiles souffrent d'un trouble comportemental, entraînant de la souffrance pour eux-mêmes ou autrui.



**1. Narcissique**

- *Unique au monde, au-dessus des autres*
- *Exceptionnel dans tout ce qu'il fait*
- *Séducteur et manipulateur*

Le narcissique se considère au-dessus des autres, et vit avec un sentiment constant d'être exceptionnel et meilleur que les autres. Ambitieux, il s'évertue à atteindre un but ultime : être admiré, et sait se montrer manipulateur pour arriver à ses fins. Le narcissique, compte tenu de sa très grande estime de lui-même, est intolérant à la critique. Le narcissique considère que tout lui est dû et qu'il ne doit rien en retour des concessions qu'on lui fait.



**2. Paranoïaque**

- *Méfiance systématique à l'égard des autres*
- *Réinterprétation permanente des faits*
- *Hyper-vigilance*

Le paranoïaque se caractérise par la méfiance exacerbée qu'il peut manifester à l'égard des individus ou du contexte qui l'entoure. Les paranoïaques sont peu enclins à l'humour et facilement susceptibles. S'ils ont cette inclinaison naturelle à distordre la réalité, ils se considèrent eux-mêmes comme irréprochables, honnêtes et loyaux.



**3. Histrionique**

- *Expression théâtrale des émotions*
- *Excentricité « organisée »*
- *Besoin d'exister dans le regard des autres*

L'histrionique cherche par tous les moyens l'attention des autres. Pour cela, il use de la théâtralisation, de la dramatisation et de la séduction pour attirer

le regard et ainsi être le centre de l'attention. L'histrionique exerce une pression constante sur son environnement pour susciter la curiosité, l'envie ou la colère. L'histrionique cherche avant toute chose à exister dans le regard des autres.



**4. Schizoïde**

- *Froideur relationnelle*
- *Solitaire*
- *Évitement des autres*

Le schizoïde se montre froid, éloigné, et paraît absent. Il semble imperméable aux émotions, aux compliments ou aux critiques. Le schizoïde ne manifeste que peu de micro-expressions, ce qui le rend difficile à cerner et génère de l'inconfort pour son interlocuteur. Les interactions sociales sont pauvres, et cette pauvreté se renforce à mesure que le groupe grandit.



**5. Anxieux**

- *Inappétence au moindre risque*
- *Vision négative des choses*
- *Hyper-vigilance et hyper-contrôle*

En abusant de la rationalisation, tout est sujet à l'interprétation négative pour l'anxieux. Si certaines personnes espèrent le meilleur mais se préparent au pire, les anxieux envisagent le pire et se préparent au pire. Les anxieux sont habités d'un sentiment d'oppression, liés à l'inconfort de leur mode de fonctionnement. Comme ils sollicitent constamment leurs facultés cognitives de façon proactive pour se protéger de tout, ils s'épuisent en ayant recours à l'évitement, l'anxiété, la peur voire l'impulsivité.

→ **4 Comment faire face à des situations du quotidien ?**

Les situations peuvent être aussi diverses que variées. Pour se mettre dans les meilleures dispositions, il est nécessaire d'être dans un premier temps alerte à son environnement. Si vous êtes patron d'un cabinet d'orthodontie, que tout le monde constate, même la femme de ménage, que l'ambiance s'est dégradée par manque de confiance entre les collaborateurs, et que vous êtes le dernier à vous en apercevoir, votre crédibilité sera fortement entachée. En étant alerte, vous devenez actif et proactif. Mieux vaut gérer un problème tout de suite plutôt que d'attendre qu'il ne se dégrade.

Ensuite, il est nécessaire d'être à l'écoute. Les patients se plaignent régulièrement d'avoir des médecins qui ne les écoutent pas. En négociation, notre expérience terrain nous montre que 90 % des gens n'écoutent pas. Focalisés sur leurs objectifs, ils essaient de convaincre pour obtenir. Très récemment, je suis allé voir deux spécialistes et j'ai malheureusement eu exactement le même sentiment. Les deux ont essayé de me convaincre de symptômes dont je ne souffrais pas. Une ordonnance, une petite tape dans le dos et le tour était joué. Je ne retournerai pas les voir. Dans le cadre de l'entretien thérapeutique, la confiance qui s'établit entre un médecin et son patient est primordiale. Sans cette confiance, le patient ne →

**SDC**

société  
des  
cendres

DEPUIS 1859

**ORTHO**

**BRACKETS**

**ARCS**

**PINCES**

**TUBES**

# 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

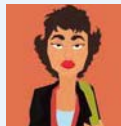
Gamme complète de fils  
NiTi et Acier avec  
revêtement esthétique  
ultra-résistant

**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)

Dispositif médical Classe IIa/CE0470 NEMKO, réservé aux professionnels de l'art dentaire et non remboursé par les organismes de santé. Lire attentivement les instructions figurant dans la notice avant toute utilisation. Destination : soins dentaires orthodontiques.

## PROFILS CRITIQUES

Les profils difficiles présentent un tel degré dans la relation qu'ils entraînent du danger pour eux-mêmes ou autrui.



### 1. Suicidaire

- Sentiment de grande détresse
- Évocation du passage à l'acte
- Actes préparatoires

Le terme « suicidaire » caractérise un individu régulièrement tenté par le suicide ou qui évoque de manière insistante le fait de mettre fin à ses jours. Pour le suicidaire, le passage à l'acte est perçu comme une solution acceptable à la situation de détresse ou de douleur physique ou morale qu'il traverse et qu'il juge insupportable.

Le suicidaire évoque son suicide, de manière plus ou moins explicite, alors que le suicidant, quant à lui, a déjà entamé le passage à l'acte ou est en train de le commettre.

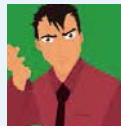


### 2. Pervers

- Aime faire souffrir les autres
- Séducteur manipulateur
- Peur et culpabilisation

Le pervers est un individu qui fait souffrir les autres et qui y trouve du plaisir.

Au premier abord, le pervers est séduisant, drôle, intelligent, mais dès qu'il exerce son emprise sur l'autre, il déroule méthodiquement ses outils : la peur, la culpabilisation, les violences psychologiques... Le pervers passe tout à tour du rôle de protecteur à celui de persécuteur, avec une dextérité qui amène le plus souvent l'autre à penser que ce changement de posture est de sa faute, et que le pervers est en fait la victime de son attitude.



### 3. Violent-agressif

- Violence systématique
- Intolérance à la frustration
- Incapacité à gérer

ses émotions négatives

L'individu violent est caractérisé par des comportements réguliers de passage à l'acte agressif d'une intensité telle qu'il peut faire craindre pour l'intégrité de la personne qui en est victime. La violence est liée à la notion de frustration : pour faire face à une situation de frustration ou de perte de contrôle, le recours à un comportement hétéro-agressif violent est pour son auteur la seule solution envisageable.



### 4. Modificateurs comportementaux

- Altération du comportement
- Alcool, stupéfiants, médicaments
- Cycles maniaques / dépressifs

Les modificateurs comportementaux (MC) regroupent l'ensemble des substances psychoactives, plus ou moins toxiques, qui par leur absorption ponctuelle ou régulière agissent sur le système nerveux central et modifient fortement le comportement de celui qui les consomme. Parmi ces produits, certains sont des « euphorisants », comme la cocaïne ou les amphétamines, d'autres sont « dépresseurs », comme l'alcool ou le cannabis.

Dans tous les cas, ces produits impactent considérablement la capacité relationnelle de son usager.

→ produira jamais les efforts nécessaires. Un praticien et son patient, c'est la même chose. Un patron et un salarié, idem. Dans le cas d'une prise d'otages, sans cette confiance entre le négociateur de crise et son preneur d'otages, on ne peut espérer de reddition. Ce qui veut dire qu'on écoute pour comprendre, et non pas pour répondre.

Enfin, il est nécessaire d'être agile. Le monde dans lequel nous vivons est complexe. Dans bien des cas, certaines réponses peuvent nous échapper, et il n'existe aucune vérité universelle. Donc, il faut s'adapter et capitaliser sur son expérience vécue. Un patient fou

de rage qui insulte votre personnel en arrivant, cela se gère. Dans un premier temps, il est nécessaire de reconnaître sa colère et verbaliser ce qu'il peut ressentir. Ensuite, c'est de l'inviter tout de suite à rentrer dans un bureau fermé pour éviter qu'il ne prenne du monde à partie et lui montrer qu'on s'intéresse à lui. Puis de poser votre voix pour qu'il se cale sur la vôtre. Ne surtout pas le juger ou le sermonner. Il a le droit d'être en colère. Ensuite, comprendre ce qui peut l'animer et voir ensemble dans quelle mesure on peut trouver une solution acceptable pour lui et pour vous.





© mutsMaks / istockphoto

## 5 Comment gérer ceux qui adoptent une attitude qui nuit à la relation en corrélation avec le reste des salariés, associés, patients ?

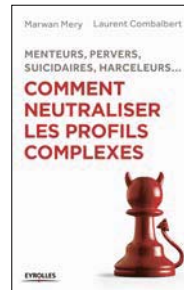
Dans la vie, il y a des gens qui cherchent des solutions, et d'autres qui cherchent des problèmes. Il faut l'accepter. Point. Je ne dis pas de le cautionner, mais malheureusement on ne choisit pas d'avoir un pa-

***Ce qui est important, c'est de le partager avec l'équipe afin de donner du sens dans la mission.***

tron qui se prend pour une star internationale, une patiente qui menace de se suicider ou un employé qui pose un arrêt maladie tous les deux jours. Il faut donc accepter de ne pas pouvoir tout contrôler. Maintenant que le cadre est posé, comment gérer des personnes qui nuisent à la cohésion globale ? Pour répondre à cette question, il est nécessaire de revenir à la structure d'une équipe. →

## À LIRE

### COMMENT NEUTRALISER LES PROFILS COMPLEXES ?



Comment contrer la mauvaise foi ?  
Comment raisonner un paranoïaque ?  
Que dire à un suicidaire du haut d'un immeuble ?  
Comment faire avec un patron pervers ?  
De manière inédite,

cet ouvrage vous propose d'entrer en contact mais aussi de stabiliser, d'induire le changement ou de neutraliser les profils complexes. Pour faire face à la fois à des situations du quotidien (conflit de voisinage, désaccord avec ses enfants, son conjoint, son patron...) mais aussi à des situations difficiles (prise d'otage, forcené, interrogatoire, conflits sociaux, négociation complexe...), les auteurs ont modélisé une méthode pour gérer tous ceux qui, de manière consciente ou inconsciente, adoptent une attitude qui nuit à la relation. En s'appuyant sur leur parcours hors du commun et en nourrissant leur propos d'expériences vécues, Marwan Mery et Laurent Combalbert ont mis au point une classification unique des personnalités toxiques et formulent sur le fond et sur la forme leurs conseils et secrets de pro. Marwan Mery est négociateur professionnel et expert en détection du mensonge. Cités par la presse internationale comme faisant partie des meilleurs négociateurs au monde, Marwan Mery et son associé, Laurent Combalbert, interviennent tous les jours auprès de tout type d'organisation en tant que conférencier, négociateur, conseiller ou formateur. Leurs vécu et expérience ont inspiré la série télévisée Ransom, réalisée par Frank Spotnitz (scénariste et réalisateur X-Files), qui retrace la vie d'un négociateur de crise.

« Comment neutraliser les profils complexes Menteurs, pervers, suicidaires, harceleurs... »

Auteurs : Marwan Mery, Laurent Combalbert

Éditeur : Eyrolles

Nombre de pages : 174 pages

EAN13 : 9782212563344

...PROFILS CRITIQUES



**5. Syndrome érostratique**

- Recherche de célébrité ou de reconnaissance
- Frustrations

• Menaces de passage à l'acte

Le syndrome érostratique caractérise une personne qui recherche une reconnaissance retentissante par l'acquisition de la célébrité, et ce, quels que soient les moyens pour y parvenir. Les actes peuvent être criminels, comme des meurtres de masse, mais il ne faut pas seulement voir chez l'érostratique des actes monstrueux ou grandioses : on peut aussi constater des actes considérés comme inutiles ou sans motivation objective, mais qui ont pour seul but d'attirer l'attention de manière durable sur leur auteur.



**6. Extrémiste**

- Dogmatisme
- Positionnisme violent
- Incapacité à remettre

en question ses idées et ses actes

L'extrémiste qualifie un individu qui prône ou qui défend une attitude ou une doctrine donnée. L'extrémiste rejette systématiquement toute alternative à cette attitude ou à cette doctrine. Il est prêt à toutes les actions, même violentes, pour la promouvoir.



**7. Psychotique**

- Altération de la réalité
- Bouffées paranoïaques
- Fort sentiment d'insécurité

La psychose est un trouble important de la perception de la réalité. Le sujet psychotique se caractérise par une perte de contact avec tout ou partie de la réalité, entraînant une désorganisation importante de sa vie personnelle, sociale, professionnelle, une réelle souffrance intérieure et un très fort sentiment d'insécurité.



→ Ce qui définit une équipe, c'est la mission commune. Dans un groupe d'intervention, la mission commune est de libérer les otages. Pour l'équipe de surveillance d'un casino, c'est de protéger l'établissement des tricheurs. Ensuite, chacun met sa compétence au service des autres sans perdre de vue l'objectif partagé. Si cela peut paraître évident, ce n'est pas du tout le cas. Dans notre ouvrage « Les 5 leviers de la confiance », nous nous sommes rendus compte, après avoir suivi une quarantaine d'équipes de tout secteur d'activité, que la confiance dans la mission n'était pas évidente ou simplement qu'elle n'était pas partagée par les membres d'équipe. Dans un cabinet, quelle est la mission commune de l'équipe ? Le bien-être des patients ? La réputation du cabinet ? La croissance du chiffre d'affaires ?

Ce qui est important, c'est de le partager avec l'équipe afin de donner du sens dans la mission. Sans cela, vous aurez des électrons libres, qui finiront par trouver leur propre sens. Et si leur sens ne va pas dans la même direction que le vôtre, ils s'opposeront à vous naturellement. L'identification à l'objectif commun est primordiale.

Maintenant, si malgré vos efforts et vos avertissements, certains refusent toujours de jouer le jeu, il est temps de sanctionner. Pour qu'une équipe fonctionne, il faut considérer que les règles s'appliquent pour tout le monde de la même manière. Ce n'est pas l'égalité qui est utopique (tout le monde est différent), c'est l'équité (chacun est traité de la même manière). ■

**Pour aller plus loin :**

✓ Les 5 leviers de la confiance  
Aidez vos collaborateurs à se dépasser  
Laurent Combalbert, Marwan Méry - Ed. Eyrolles  
www.adngroup.com





# DENTAL MONITORING™

Film Media courtesy of Nur-Areus Photography Arts. 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™

18 SEPTEMBRE **STRASBOURG**  
16 OCTOBRE **BORDEAUX**  
4 DÉCEMBRE **NANTES**



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 :





# Installation

## Vaut-il mieux acheter ou louer ses locaux ?

**Acheter ou louer ses locaux ? La question est évidemment essentielle lors de sa première installation. Si l'acquisition est généralement à privilégier, comment acheter, quels écueils à éviter ? Tour d'horizon des bons réflexes à avoir.**

Par Anaïs Bayle-Bernadou

**L**e praticien souhaitant s'installer à un endroit a vocation à y demeurer un certain temps. Dans cette configuration, l'achat des locaux sera généralement à privilégier.

### **Les 4 bonnes raisons d'acheter**

#### **Utiliser son cabinet comme levier financier pour se constituer un patrimoine immobilier**

La logique est assez simple : un praticien a toujours besoin d'un local dans lequel exercer son art. Alors, quitte à payer un loyer autant se le payer à soi-même...

D'autant que le risque financier que représente l'acquisition de locaux professionnels est assez faible. En effet, en moyenne, un praticien consacre 5 % de son chiffre d'affaires annuel, soit la totalité des honoraires encaissés sur l'année, en loyer et charges.

Cette somme, si elle était utilisée pour rembourser un emprunt bancaire, ou plus précisément pour payer un loyer au praticien afin qu'il puisse rembourser lui-même l'emprunt, lui permettrait, pour un chiffre d'affaires annuel de 300 000 €, d'emprunter, sur 15 ans environ, 235 000 € et sur 20 ans 302 000 €.



Dès lors, non seulement l'acquisition de locaux n'obérera pas la situation du cabinet, mais surtout elle permettra au praticien de se constituer ou d'accroître son patrimoine immobilier.

### Sécuriser son exercice

À l'heure où les emplacements sont de plus en plus stratégiques, l'achat permet de pérenniser l'emplacement du cabinet.

En effet, même s'il est possible de conclure un bail commercial dérogatoire (cf. ci-dessous), dans la majorité des cas, le statut des baux professionnels viendra régir les rapports entre un praticien et son bailleur. Or, aux termes de ce régime, le propriétaire peut, à la fin du bail (généralement six ans), décider de ne pas le renouveler ou demander une (forte) augmentation de loyer...

Être propriétaire de ses locaux permet ainsi d'échapper à ce risque et d'exercer sa profession en toute tranquillité.

### Valoriser sa patientèle

Les baby-boomers arrivant à l'âge de la retraite, de plus en plus de patientèles se retrouvent à la vente et nombreuses sont celles qui ne trouvent pas preneur.

Dans ce contexte, être également propriétaire des murs constitue

un élément de valorisation de patientèle.

En effet, il est toujours plus facile de trouver un acquéreur lorsque vous êtes également propriétaire des locaux de votre cabinet. Les banques préférant d'ailleurs financer l'achat des locaux concomitamment à l'achat d'une patientèle afin de répartir les risques.

Ce paramètre jouera d'autant plus si les locaux ont fait l'objet d'investissements et d'aménagements spécifiques afin de les rendre les plus adaptés et agréables possible pour les patients.

### Une liberté d'agencement

Être propriétaire de ses locaux permet au praticien de choisir l'environnement dans lequel il va travailler et d'aménager et agencer l'espace comme il le souhaite.

Ceci étant, il existe des cas où la location est encore à privilégier.

### La location

La location peut cependant, à la marge et de manière temporaire, s'avérer préférable.

Cela sera notamment le cas pour des professionnels qui, déménageant dans une nouvelle région, ne connaissent pas le marché immobilier local, ou encore de praticiens reprenant la

patientèle d'un ancien confrère propriétaire. Dans cette dernière hypothèse, une promesse de vente des locaux devra impérativement être consentie à l'acheteur.

Cette option sera également retenue pour les praticiens parisiens exerçant dans certains quartiers où la location est la seule option possible eu égard aux prix du foncier.

Si par principe, le contrat de location est soumis au régime du bail professionnel, il est possible, à titre dérogatoire, de conclure un contrat de bail soumis au statut des baux commerciaux.

En effet, depuis 2008, les professions libérales et donc les praticiens peuvent opter pour le régime des baux commerciaux. Ce régime, bien que plus complexe que le régime du bail professionnel, est également plus protecteur à l'égard du locataire, notamment en fin de bail (droit au renouvellement et plafonnement des loyers). Conclure un bail dérogatoire soumis au statut des baux commerciaux peut dès lors être intéressant pour un praticien qui souhaite rester dans les locaux.

Cette pratique est toutefois peu développée, les praticiens ayant généralement recours au régime du bail professionnel. →

→ Dans ce cas, le locataire devra porter une attention toute particulière aux stipulations du contrat. En effet, en dehors de la durée minimale du contrat fixée à 6 années (avec faculté de résiliation au bénéfice du locataire à tout moment), les parties fixent librement les termes de leurs accords. Il conviendra alors de porter une attention toute particulière aux éléments suivants : la durée du contrat, le montant du loyer, la désignation des biens loués et les conditions de renouvellement le cas échéant.

### L'achat

Si l'achat est souvent plus intéressant, il peut couvrir différentes formes ; achat d'un cabinet clé en main, lourds travaux, constructions, ou achat sur plan, chacun ayant ses avantages et inconvénients.

### L'achat d'un cabinet clé en main

Acheter un cabinet clé en main revient à acheter la patientèle et les locaux. C'est l'option la plus simple pour l'acheteur et, selon les zones concernées, parfois la seule possible.

**« Acheter un cabinet clé en main revient à acheter la patientèle et les locaux. C'est l'option la plus simple pour l'acheteur. »**



©Heiko Küverling / iStockphoto

## L'INSTALLATEUR : UN ACTEUR DE L'AMÉNAGEMENT DU CABINET

**Bertrand DUPON (A.T.E.D et Creadent – Languedoc Roussillon) nous explique le rôle que jouent désormais les installateurs de matériel dans l'aménagement des cabinets dentaires :**

*« La jeune génération est passionnée et passionnante ! Les jeunes praticiens sont impliqués et entreprenants, ils investissent dès leur première installation dans l'achat des murs de leur cabinet, se créant ainsi leur patrimoine foncier. Ils s'accordent une enveloppe de 90 000 à 170 000 euros pour investir dans leur plateau technique et doivent bien évidemment procéder à des arbitrages, mais ne le font pas au détriment de leur confort et ergonomie de travail. Lorsque nous sommes appelés dès le début d'un projet, nous pouvons conseiller et apporter une vision du cabinet avec son évolution à moyen et long terme. Nous disposons également d'un réseau de professionnels du bâtiment qui nous permet de pouvoir gérer efficacement un projet de A à Z. Se faire conseiller permet d'éviter de butiner et de penser son cabinet de façon globale... en préparant par exemple les arrivées pour les futures salles de soin qui seront nécessaires pour l'évolution du cabinet. Il faut garder à l'esprit que concernant l'investissement du matériel dentaire, 10 000 euros de différence ne représentent que 130 euros de plus par mois sur la durée moyenne d'un leasing ! ».*

Cette option peut s'avérer très intéressante pour l'acheteur. Même si des améliorations sont à prévoir, améliorer l'existant est toujours plus simple que repartir de zéro et compte tenu des prix actuels des patientèles souvent moins coûteux. Attention toutefois, nous constatons presque toujours qu'en pratique le nouvel occupant prévoit des travaux, même légers. Leur financement et leur durée seront à anticiper.

### Achat avec travaux - La construction

Sauf le cas de rachat d'un cabinet ci-avant évoqué, les exigences pratiques liées à l'exercice de l'art dentaire impliquent nécessairement une adaptation des locaux et donc la réalisation de travaux. Le principal avantage de l'achat avec travaux ou la construction complète d'un local consiste, →

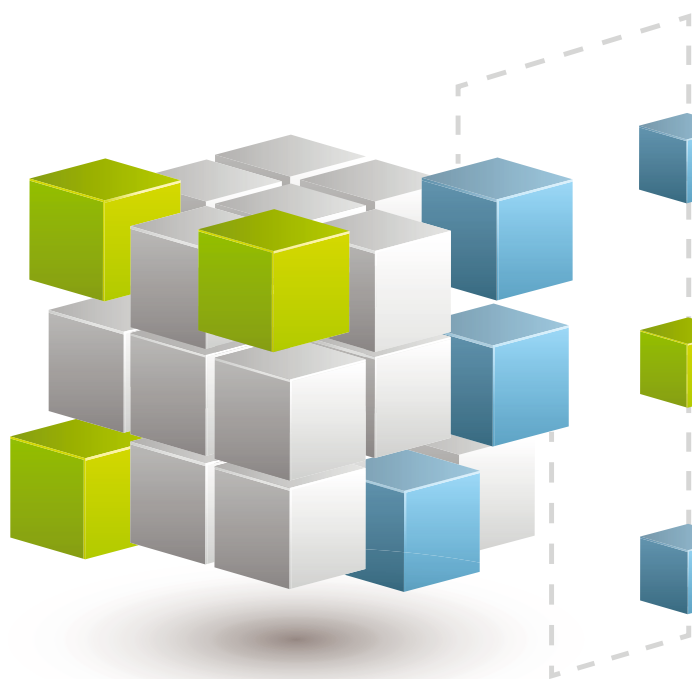


# GROUPE EDMOND BINHAS

“ 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** *jeudi 15 mars 2018*

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)





© istockphoto / gerenne

## LA STRUCTURE JURIDIQUE DE L'ACHAT

L'achat des locaux du cabinet s'effectue indépendamment de l'exercice professionnel. Eu égard à l'imposition ultérieure en cas de cession, il est en effet préférable que le bien immobilier n'entre pas dans le patrimoine professionnel du praticien (exercice personnel ou SEL). Par ailleurs, même si cela se pratique couramment, il est préférable que le praticien détienne seul les murs de son cabinet, c'est-à-dire sans y associer son conjoint ou ses enfants. En effet, une pluralité d'associés pourrait constituer un frein à la revente (notamment en cas de divorce) et il semble important de conserver une totale indépendance de ses biens professionnels. Dès lors, si le praticien achète seul ses locaux, il conviendra qu'il les acquiert en direct, ou alors au travers d'une SCI au sein de laquelle il détiendra toutes les parts sauf une qu'il attribuera à l'un de ses parents. Si l'acquisition concerne plusieurs praticiens, le recours à une SCI, spécialement constituée à cet effet, sera très fortement conseillé.

**« Ne pas maîtriser la construction engendre régulièrement des retards plus importants et un coût de construction plus élevé. »**

→ pour le praticien, à être complètement aux manettes. Cet aspect, s'il présente a priori un réel avantage, peut également s'avérer problématique. Cela demande une compétence en matière de construction, ce dont un praticien ne dispose pas toujours, raison pour laquelle il est essentiel de s'entourer de professionnels aguerris qui connaissent les normes applicables à la profession. Nous retiendrons comme exemple le plombage des parois des salles de radiologie indispensable à l'obtention de l'agrément ou la gestion des normes d'accessibilité pour personnes à mobilité réduite.

L'idéal étant, dans ce cas, de choisir un professionnel disposant d'une bonne connaissance de la dentisterie qui conduira les travaux.

### L'achat en VEFA (Vente en l'état futur d'achèvement)

Ce type d'achat sera à privilégier pour les personnes ne s'estimant pas compétentes ou pas disponibles pour suivre une construction et préférant le déléguer à un tiers. Il existe également des zones géographiques où cette forme d'achat sera de toute façon la seule possible. Le fait de ne pas maîtriser la construction engendre régulièrement des retards plus importants et un coût de construction plus élevé. Cela ne doit pas être rédhibitoire mais le praticien devra être attentif, lors de la signature du contrat de vente, aux points suivants :

- La date précise de la livraison ainsi que la stipulation d'éventuelles pénalités en cas de retard. Seule la stipulation

de pénalités de retard peut permettre de s'assurer de la livraison dans les temps ou, à défaut, d'une indemnisation correcte en cas de retard. En effet généralement lors de changement de locaux, le praticien doit résilier le contrat de bail portant sur les locaux au sein desquels il exerçait précédemment. L'hypothèse d'un retard de livraison devra impérativement être anticipée.

- le prix total de la vente et le cas échéant les conditions de révision du prix,
- les modalités d'appel de fonds,
- si un emprunt doit être souscrit, il est essentiel de conditionner la vente à l'obtention d'un accord bancaire. À défaut, l'acheteur devra payer le prix quand bien même il n'aurait pas eu de financement. ■



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

Pathologie  
Explications précises et pédagogiques

Mise en page claire et attractive

64 pages d'explications pédagogiques



Couverture personnalisable emplacement vierge dédié au cachet du cabinet

Idéal en salle d'attente

**SOURIRE**  
MODE D'EMPLOI

Schémas explicatifs

Encadrés informatifs et ludiques

## LES THÈMES TRAITÉS :

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

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

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

## BON DE COMMANDE

OUI, je commande

**SOURIRE**  
MODE D'EMPLOI

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

SOURIRE MODE D'EMPLOI  
EDP Santé  
109 avenue Aristide Briand  
CS 90042  
92 541 MONTROUGE CEDEX  
Tél. : 06 73 85 58 29  
contact@edpsante.fr

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

Email : .....@.....

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

Version papier

- 10 exemplaires  
 20 exemplaires

Participation aux frais de livraison :

Version numérique personnalisée

Utilisation illimitée, avec vos coordonnées et votre photo en couverture

Tarifs

- 45 € TTC  
 82 € TTC  
+ 4.50 €

290 € TTC

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

version numérique

Cette publication vous est offerte par :  
Cabinet des Docteurs  
Lonchamps, Bernier  
et Whiemanetols  
2, place de la Préfecture  
13000 Marseille  
Tél. : 04 91 22 56 12

dr-marie-lonchamps.chirurgiens-dent





10, 11, 12 ET 13 NOVEMBRE 2017

PALAIS DES CONGRÈS DE PARIS

# JOURNÉES DE L'ORTHODONTIE

Les présidents des sociétés de la FFO, réunis en séminaire pour préparer les 20<sup>e</sup> Journées de l'Orthodontie, ont décidé de fêter cet anniversaire en mettant l'accent sur le programme scientifique et ont souhaité faire un « feu d'artifice » de qualité, d'innovation et d'ouverture.

## Les JO trouvent leur dynamisme dans la diversité des 11 sociétés qui composent la FFO

En 20 ans, la construction du programme scientifique est passé d'un simple assemblage à une union, faite de partage, de discussions, de frottements, d'associations et de travail en commun.

Nous avons voulu, pour cet anniversaire, construire un programme résolument tourné vers l'avenir, ouvert à l'international et dont le thème porte nos valeurs fondamentales.

## L'Orthodontie : une pertinence médicale

Ce thème sera débattu la journée du dimanche lors de conférences conçues en commun afin que soit mis en lumière ce qui est fondamental dans notre discipline : la pertinence médicale. La séance d'ouverture sera décalée au samedi après-midi et nous avons invité trois ténors de nos disciplines venant de Tunisie, du Japon et des États-Unis d'Amérique.

Le vendredi, vous pourrez participer à l'un des deux pré-cours ou préférer le post-cours du lundi, légèrement condensé mais toujours d'une très grande tenue scientifique. Nous avons également invité la société libanaise à organiser une séance. Nous avons amicalement convié à notre anniversaire l'AAO, la WFO, l'EOS et nombre de conférenciers étrangers. Plus de 20 nations seront présentes à ce rendez-vous scientifique, festif et fédérateur.

Renouvelons-nous en nous ouvrant et en partageant notre passion de l'orthodontie. Pour ces 20 ans, puisons dans nos racines l'énergie pour construire notre avenir. ■

## Olivier Sorel

Président scientifique des 20<sup>e</sup> Journées de l'Orthodontie

## COURS PRÉ-CONGRÈS

• VENDREDI 10 NOVEMBRE

Mc Laughlin est avec Bennett et Trevisi le créateur du système MBT, technique d'arc droit.

## COURS PRÉ-CONGRÈS 1

Richard Mc Laughlin (ÉTATS-UNIS)

Biomécanique orthodontique : les subtilités de la gestion des attaches pré-informées MBT.

## COURS PRÉ-CONGRÈS 2

Heinz Winsauer (AUTRICHE)

Repousser les limites de l'expansion des bases squelettiques maxillaire et mandibulaire.

## SÉANCES DPC

• VENDREDI 10 NOVEMBRE

TOUTE LA JOURNÉE

Imagerie et orthodontie : Formations obligatoires / Radioprotection des patients / Formation « cone beam ».

Jean-Michel FOUCAIT  
et Augustin CHAVANNE

## SÉANCE ANNIVERSAIRE 20 ANS

Présidents de séance :

Olivier SOREL et Alain BERY

• Skander ELLOUZE

Prendre le contrôle de vos traitements : une approche efficiente

• Stephen SCHENDEL

Anatomie 3D et Voies Aériennes en Chirurgie Orthognathique

• Takashi NEZU Hiroshi NEZU

Expanding possibilities in orthodontics alone to treat high degree difficulty.

• LUNDI 13 NOVEMBRE MATIN

Pertinence et indications des actes d'orthodontie

Claude BOURDILLAT-MIKOL.

• LUNDI 13 NOVEMBRE APRÈS-MIDI

Indications des gouttières dans les cas de dysfonction temporo-mandibulaire

Jean-Pierre FUSARI.

## COURS POST-CONGRÈS

• LUNDI 13 NOVEMBRE

Hyo-Sangde Park CORÉE DU SUD

Traitement avec micro implants : simplifications pour de meilleurs résultats.

PROGRAMME SAMEDI 11 NOVEMBRE

● CONFÉRENCES ● ATELIERS ● SOCIÉTÉS LIBANAISES

<p>« ET QU'EST-CE QU'ON FAIT DU NEZ ? »</p>	<p><b>Présidents de séance :</b> Christian PAULUS et Alexandra KERNER  <b>Conférenciers :</b> Emmanuel RACY, Olivier ESNAULT, Pierre BOULETREAU, Jacques YACHOUCH, François CHEYNET, Nicolas NIMESKERN, Salwa BENCHEKROUN IDRISSE, Olivier GERBAULT</p>
<p>LA CHAÎNE NUMÉRIQUE AU CABINET D'ORTHODONTIE</p>	<p><b>Présidents de séance :</b> Yves TRIN et Olivier SOREL  <b>Conférenciers :</b> Laurent PETITPAS, Florie SOTTO, Aymeric PHILIBERT, Masrour MAKAREMI, Waddah SABOUNI, Jean-Baptiste KERBRAT, Mohamed NAAIM, Alain VIGIE DU CAYLA, Akim BENATTIA, Yves TRIN</p>
<p>L'ORTHOPÉDIE ET L'ORTHODONTIE INTERCEPTIVE CHEZ LES FLMP</p>	<p><b>Présidents de séance :</b> Valentin LESNE et Aurélie MAJOURAU-BOURIEZ  <b>Conférenciers :</b> Amélie REIBEL, Valérie CHARPILLET, Béatrice MORAND, Michel LE GALL, Aurélie MAJOURAU-BOURIEZ, Hugo DE CLERCK, Georges BETTEGA, Eva GALLIANI, Georges HERZOG, Caroline BAUMLER-PATRIS, Carole VARGAS, Camille PHILIP, Sergio SICILANO</p>
<p>ATELIER : COMMENT DÉVELOPPER UN RÉSEAU DE CORRESPONDANTS</p>	<p><b>Animateurs :</b> Jean-Luc BERTRAND et Sylvie PONS</p>
<p>ATELIER : QUESTIONS FISCALES ET PATRIMONIALES DE L'ORTHODONTISTE</p>	<p><b>Animateur :</b> Marc JESURAN</p>
<p>TECHNOLOGIES NUMÉRIQUES DANS LE SAOS : LE FUTUR C'EST MAINTENANT !</p>	<p> <b>Présidente de séance :</b> Julia COHEN LEVY  <b>Conférenciers :</b> Jean-Louis PÉPIN, Bernard FLEURY, Olivier VANDERVEKEN, Boris PETELLE, Pierre-Jean MONTEYROL, Alain BÉRY</p>
<p>10 MIN POUR CONVAINCRE</p>	<p><b>Présidente de séance :</b> Marie-José BOILEAU</p>
<p>LES TRAITEMENTS ORTHOPÉDIQUES DES CLASSES II SÉVÈRES &amp; DES CLASSES III SÉVÈRES 1<sup>RE</sup> PARTIE</p>	<p> <b>Présidents de séance :</b> Claude LEMASSON et Jessy ASKAR  <b>Conférenciers :</b> Daniel ROLLET, Cédric BAZERT, Stephan VALERO, Claude LEMASSON, Ramon PERERA, Waddah SABOUNI</p>
<p>PARTICULARITÉS DE LA PRISE EN CHARGE ORTHODONTIQUE MBT EN CAS DE TROUBLES TEMPORO-MANDIBULAIRES</p>	<p> <b>Conférencier :</b> Richard McLAUGHLIN</p>
<p>SÉANCE DES SOCIÉTÉS LIBANAISES L' ADULTE : UN CANDIDAT AU TRAITEMENT ORTHODONTIQUE ?</p>	<p><b>Présidents de séance :</b> Joseph GHOUBRIL et Elie KHOURY  <b>Conférenciers :</b> Skander ELLOUZE, Joseph GHOUBRIL, Rania NASSAR EL TURK, Roy SABRI, Samer ABOU ZEID, Ismail BELAZI, Jalil CHRAIBI, Elie KHOURY</p>
<p>VINS ET FROMAGES AU PALAIS DES CONGRÈS</p>	<p>La séance anniversaire sera suivie d'un cocktail à partir de 18h45</p>

PROGRAMME DIMANCHE 12 NOVEMBRE

● CONFÉRENCES ● SPEED DATING ● ATELIERS ● JOURNÉE DES ORTHÉSISTES

TOUTE LA JOURNÉE

SÉANCE DES SOCIÉTÉS DE L'ORTHODONTIE, UNE PERTINENCE MÉDICALE

**Présidents de séance :** Olivier SOREL et Alain BERY  
**Conférenciers :** François MALHERBE, Jean-Louis RAYMOND, Muriel DE LA DURE MOLLA, Sylvie LEGRIS, Pascal GARREC, Daniel ROLLET, Pierre-Jean MONTEYROL, Jacques TALMANT, Dirk WIECHMANN, Ambra MICHELOTTI

MATIN

LES LATÉROGNATHIES MANDIBULAIRES : UNE DYSMORPHOSE SQUELETTIQUE TRÈS SOUS-ÉVALUÉE

**Présidentes de séance :** Sandrine HERMER et Sarah CHAUTY  
**Conférenciers :** Marie-Josèphe DESHAYES, Adeline KERBRAT, Paul SAULUE, Carine BENYOUNES, Stephan VALERO, Romain DE PAPE, Caroline ALVARADO FAYSSÉ, Céline MARTIN, Mathieu GRANVAUD, Paul CRESSEAU, Patrick LEYDER, Hadjouis DJILLALI, Sarah CHAUTY, Cécile VALERO

« SPEED DATING » (INTERNES/PRATICIENS)

Sur le stand RMO  
8h00 - 9h00

JOURNÉE DES ORTHÉSISTES : SOLUTION DIGITALE POUR LA RÉALISATION D'ORTHÈSE

**Présidents de séance :** Corinne DESPECHE et Philippe KALIFA  
**Conférenciers :** Frederic BONILLO, Arnaud BIEZANEK, Lionel DECKER, Thomas MUNEROT, Sarah BADDREDINE, Jean Michel FOUCART, Nicolas BOISSI, Vincent MARTIN


HYPNOSE ET ODF : LEVONS LES A PRIORI

**Président de séance :** Marc STEVE  
**Conférenciers :** Line JACQUES, Marcel CHATEL, Emmanuel BATJOM, Marie Hélène SIMONNET GARCIA, Evane PAILLER, Jean Marc DERSOT, Jean-Baptiste KERBRAT, Catherine MARTIN

LA DENT TRAUMATISÉE, GESTION DANS LE TEMPS

**Présidents de séance :** Magali MUJAGIC, Maxime ROTENBERG et Monique CHOUVIN  
**Conférenciers :** Véronique ROY, Arnaud LAFON, Pascal KARSENTI, Michel Le GALL, Christophe MARGOTIN, Arnaud COSTI


ÉTAT DE L'ART DANS LA PRISE EN CHARGE ACTUELLE DES MALFORMATIONS CRANIO-FACIALES

 **Présidente de séance :** Catherine TOMAT  
**Conférenciers :** César A GUERRERO, Éric ARNAUD, Costanza MEAZZINI, Brigitte FAUROUX, Vincent COULOIGNIER, Laurence LEGEAI-MALLET, Arnaud PICARD, Eva GALLIANI

LA PRÉPARATION INVISIBLE À LA CHIRURGIE MAXILLO-FACIALE

**Présidents de séance :** Jessy ASKAR et Yves TRIN  
**Conférenciers :** Dominique DEFFRENNES, Pierre CANAL, Adrien MARINETTI, David COUCHAT, Waddah SABOUNI


L'ALIGNEMENT DES DENTS EST-IL UNE FIN EN SOI ?

 **Présidente de séance :** Jacqueline KOLF  
**Conférenciers :** Yves BOLENDER, Christian MINAUD, Roula AKL, Robert WILSON, Bernard DUTHERAGE

LA GESTION DES RISQUES ET DANGERS POUR L'ENTREPRISE MÉDICALE

**Présidents de séance :** Alain VIGIE DU CAYLA et Pascal RENAUD  
**Conférenciers :** Hubert CORBET, Frédéric BIZARD, Geoffroy LUTTMANN, Pascal RENAUD, Eric BASSO, Alain BERY, Christine BOUCOMONT LECLERC

TRUCS ET ASTUCES

 **Présidents de séance :** Alexandra KERNER et Marc STEVE  
VIDÉOS TUTORIELLES

ATELIER ASSISTANTES ET PRATICIENS : PHOTO NUMÉRIQUE

**Animateurs :** Alain SOUCHET et Guillaume LECOQC

 Séance en traduction simultanée anglais - français

 Séance interactive

 Vidéos tutorielles



PROGRAMME DIMANCHE 12 NOVEMBRE

● CONFÉRENCES ● ATELIERS ● JOURNÉE DES ORTHÉSISTES

MIDI	ATELIER : J'OPÈRE ? J'OPÈRE PAS ?	Animateurs : Christian PAULUS et Maxime ROTENBERG
APRÈS-MIDI	JOURNÉE DES ORTHÉSISTES : LE SCANNER INTRA-ORAL : COMMUNICATION CABINET / LABO	<b>Présidents de séance :</b> Corinne DESPECHE et Philippe KALIFA <b>Conférenciers :</b> Sarah BADDREDINE, Jean-Michel FOUCART, Vincent MARTIN
	LE SENS TRANSVERSAL EN TECHNIQUE LINGUALE	<b>Présidents de séance :</b> Jessy ASKAR et François DARQUE <b>Conférenciers :</b> Ryuzo FUKAWA, Catherine GALLETTI, Didier FILLION, Thierry LONCLE, Leila HITMI
	ATELIER ASSISTANTES ET PRATICIENS : QUE PEUT-ON FAIRE AVEC LE THERMOFORMAGE ?	<b>Animateurs :</b> Jean-Jacques DE JONGE et Kevin BLERIOT
	GRAINES DE CONFÉRENCIERS	<b>Présidente de séance :</b> Christine BOEHM-HUREZ
	CLASSES III : 20 ANS D'ORTHOPÉDIE	<b>Présidents de séance :</b> Jacqueline KOLF et Jean-Louis RAYMOND <b>Conférenciers :</b> Farida AMMOUCHE, Bernard DUTHERAGE, Véronique LAPOUYADE, Hugo DE CLERCK, Réda ALIM, Jean-Louis RAYMOND
	SÉANCE INTERACTIVE : « CAS COMPLEXES »	 <b>Présidents de séance :</b> Michel LE GALL, Monique CHOUVIN <b>Conférencier :</b> Jean Stéphane SIMON
	LA PAROLE AUX INTERNES	<b>Présidents de séance :</b> Claude CHABRE et Marie-José BOILEAU <b>Conférenciers :</b> Frédéric RAFFLENBEUL, Pierre LEPELLETIER, Pierre LECLERCQ, Olivier BRETON, Laure DE LAUNAY <b>Grand témoin :</b> Birte MELSEN
	SYMPOSIUM RMO : QUELQUES RÉPONSES À LA RÉOLUTION DES CLASSE II, PSEUDO-CLASSE III, ARTICULÉS CROISÉS, CAS AVEC DENTS INCLUSES	 <b>Conférencier :</b> Robert WILSON
	ATELIER PRATIQUE : MINI-VIS D'ANCRAGE SUR MODÈLE ANIMAL	<b>Animateurs :</b> Jean-Baptiste KERBRAT et Marc STEVE
	ATELIER : UTILISATION DES MINI-VIS	<b>Animateur :</b> Jean-François ERNOULT


PROGRAMME LUNDI 13 NOVEMBRE

● CONFÉRENCES ● ATELIERS ● JOURNÉE DES ASSISTANTES ● SÉANCE DPC

TOUTE LA JOURNÉE	<p>« ÉTAT DES LIEUX : QUE S'EST-IL PASSÉ DEPUIS 20 ANS EN CHIRURGIE ORTHOGNATHIQUE ? »</p>	<p> <b>Présidents de séance :</b> Christian PAULUS et Olivier SOREL  <b>Conférenciers :</b> Patrick GOUDOT, Thomas SCHOUMAN, Wolfgang KATER, Arnaud GLEIZAL, Marc STEVE, Stephen SCHENDEL, César A GUERRERO, Gisela I CONSTASTI, Pierre MOULIN, Eric SOLYOM, Jean-Pascal DUJONCQUOY, Emmanuel RACY, Nicolas BEDHET, Chloé BERNARD-GRANGER, Walid LAYOUN, Jacques SABOYE</p>
MATIN	<p>JOURNÉE DES ASSISTANTES 1<sup>RE</sup> PARTIE</p>	<p><b>Présidents de séance :</b> Philippe KALIFA et Mireille GUIBERT  <b>Conférenciers :</b> Alexandra KERNER, Jean-Michel FOUCART, Sandrine HERMER, David COUCHAT</p>
	<p>PRISE EN CHARGE PLURIDISCIPLINAIRE</p>	<p><b>Président de séance :</b> Maxime ROTENBERG  <b>Conférenciers :</b> Takashi NEZU, Hisroshi NEZU, Emmanuelle NOIRRI, Carole VARGAS, Nicolas CHASSAING, Frédéric VAYSSE, Luc RAYNALDI, Franck DIEMER, Sara LAURENCIN, Julien STRIPPOLI</p>
	<p>RECHERCHE CLINIQUE</p>	<p><b>Présidente de séance :</b> Elvire LE NORCY  <b>Conférenciers :</b> Paola SORIA, Beatriz CASTANEDA, Marc DEVIOT, Lauren MEDINA</p>
	<p>« PARTAGEONS NOS EXPÉRIENCES »</p>	<p><b>Présidentes de séance :</b> Christine MULLER et Monique CHOUVIN  <b>Conférenciers :</b> Maxime ROTENBERG, Jean-Pierre ORTIAL, Françoise FONTANEL, Jean-Charles KOHAUT, Gérard ALTOUNIAN, Florence ROUSSARIE, Jean-Baptiste KERBRAT, Adrien MARINETTI, Manon SERRE, Pierre CANAL</p>
	<p>LES TRAITEMENTS ORTHOPÉDIQUES DES CLASSES II SÉVÈRES &amp; DES CLASSES III SÉVÈRES 2<sup>E</sup> PARTIE</p>	<p><b>Présidents de séance :</b> Claude LEMASSON et Carole BOUBLI  <b>Conférenciers :</b> Magalie MUJAGIC, Jean-Louis RAYMOND, Skander ELLOUZE, Caroline CHANE FANE, François DARQUÉ, Elie CALLABE</p>
	<p>PERTINENCE ET INDICATIONS DES ACTES D'ORTHODONTIE</p>	<p><b>Présidente de séance :</b> Claude BOURDILLAT-MIKOL</p>
	<p>ATELIER ASSISTANTES ET PRATICIENS : GESTION DE STOCK DE TRAÇABILITÉ</p>	<p><b>Animateur :</b> Alain VIGIE DU CAYLA</p>
	<p>ATELIER ASSISTANTES ET PRATICIENS : L'INTÉRÊT DE LA RÉÉDUCATION À LA VENTILATION RÔLE DE L'ASSISTANTE</p>	<p><b>Animatrice :</b> Véronique BARTHET FAVART</p>
	<p>ATELIER ASSISTANTES ET PRATICIENS : COMMENT MOTIVER SON ÉQUIPE PAR L'ENTRETIEN ANNUEL AVEC LE PERSONNEL</p>	<p><b>Animateur :</b> Pascal RENAUD</p>

 Séance en traduction simultanée anglais - français

 Séance interactive

 Vidéos tutorielles

PROGRAMME LUNDI 13 NOVEMBRE

● CONFÉRENCES ● ATELIERS ● JOURNÉE DES ASSISTANTES ● SÉANCE DPC

APRÈS-MIDI

JOURNÉE DES ASSISTANTES - 2 <sup>E</sup> PARTIE ATELIER «JEUX DE RÔLES» GESTION DES SITUATIONS CONFLICTUELLES	<b>Animateurs :</b> Claude BOURDILLAT MIKOL, Alexandra KERNER, Olivier MIGAULT et Marc-Gérald CHOUKROUN
ATELIER : LES LASERS DIODE, Er-YAG, Nd-YAG, ET LE PIÉZOTOME AU CABINET : TISSUS MOUS, TISSUS DURS ET CORTICOCISIONS	<b>Animateurs :</b> Bertrand SZUSTAKIEWICZ, Brice SAVARD et François-Joseph NAPPEE
ATELIER ASSISTANTES ET PRATICIENS : GESTION DES RELATIONS HUMAINES DANS UNE ÉQUIPE	<b>Animatrice :</b> Nathalie RUMIZ
ATELIER : RENCONTRE AUTOUR DU TRAITEMENT SIMPLIFIÉ DE LA CLASSE II PAR ANCRAGES VISSÉS	<b>Animateur :</b> Pascal BARON
ATELIER ASSISTANTES ET PRATICIENS : COMMENT OPTIMISER L'ORGANISATION D'UN CABINET	<b>Animatrice :</b> Martine MENTHONNEX
COMMUNICATIONS LIBRES	<b>Animateur :</b> Michel LE GALL
INDICATIONS DES GOUTTIÈRES DANS LES CAS DE DYSFONCTION TEMPORO-MANDIBULAIRE	<b>Président de séance :</b> Jean-Pierre FUSARI
ATELIER ASSISTANTES ET PRATICIENS : SET UP ET THERMOFORMAGE	<b>Animateur :</b> Raymond MAIZEROI

**DATES IMPORTANTES**

**15 juillet 2017**

Date limite de l'appel à communications pour Graines de conférenciers

**3 octobre 2017**

Changement de tarifs des inscriptions

**10 novembre 2017**

- Fermeture des inscriptions en ligne  
- Ouverture des 2 cours pré-congrès

**12 novembre 2017**

Soirée d'anniversaire des JO au Pavillon Champs-Élysées. Soyez Prêt !

**13 novembre 2017**

Cours post-congrès

**CONTACT**

Pour toute information sur les tarifs d'inscription, le programme scientifique, la soirée des JO, et toutes les informations pratiques, nous vous invitons à vous rendre sur le site congrès des Journées de l'Orthodontie : [journees-orthodontie.org](http://journees-orthodontie.org)

Congrès JO 2017 c/o Colloquium  
2 - 8, rue Gaston Rebuffat  
75019 Paris

Tél : +33 (0)1 44 64 15 15

Fax : +33 (0)1 44 64 15 16

[journees-orthodontie@clq-group.com](mailto:journees-orthodontie@clq-group.com)

@FFOrthodontie #JO2017



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



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

### LES 4 CLÉS POUR DÉVELOPPER VOTRE PRODUCTIVITÉ EN ORTHODONTIE

**Aujourd'hui le nouveau marché de la dentisterie est devenu plus compétitif et les orthodontistes aussi, luttent pour accroître leur productivité au sein de leur cabinet. Tous se posent la même question « Quels sont les principaux facteurs qui influent sur notre production et notre rentabilité ? » Voici quatre actions clés qui auront le plus grand impact sur les résultats de leur activité.**

#### 1. Avoir plus de patients recommandés

Deux principales sources de patients doivent être ciblées par les cabinets d'orthodontie :

- **Les patients adressés par les correspondants :**

Augmenter le nombre de correspondants dentistes, même d'un seul praticien par an, permet une croissance régulière. Pour mettre en place un programme de développement efficace, nous recommandons à certains cabinets d'orthodontie, en fonction de leur configuration, de faire appel à une coordinatrice marketing. Son rôle principal étant de se concentrer exclusivement sur le marketing du cabinet, la coordinatrice économisera donc du temps au praticien. Le praticien ou selon les cas la coordinatrice marketing devra prendre le temps de contacter personnellement des nouveaux cabinets potentiels afin de créer et ou de renforcer la relation de confiance.

Chaque année, le nombre de patients adressés par des confrères dentistes devrait augmenter de 10% ou plus. Cela ne se fait pas par magie...

#### Voici quelques pistes :

- Organiser des activités en commun pour les équipes des différents cabinets.
  - Proposer à vos correspondants une sélection d'articles, des *newsletters* ou leur offrir des séminaires ou formations pour améliorer leur niveau de compétences dans différents domaines.
  - Former le personnel au concept de service + en les habituant à la maîtrise des scripts.
- **Les patients adressés par les patients :**
- Les parents ont pour habitude de recommander leurs médecins ou dentistes aux membres de leur famille et à leurs amis. Pour les encourager dans ce sens, montrez aux parents à quel point le cabinet apprécie les recommandations. La coordinatrice ou tout autre membre de l'équipe peut affirmer clairement que le docteur apprécie que les patients recommandent le cabinet.

Enfin, en appelant chaque parent ayant émis une recommandation pour le remercier, le praticien ou la coordinatrice valorise le patient et l'invite ainsi à recommencer.

#### 2. Augmenter le nombre de débuts de traitement

Vous avez suffisamment de nouveaux patients... L'objectif est maintenant de les transformer en patients en cours, en les motivant pour accepter un traitement. Ainsi, vous pouvez convertir 85 % de vos nouvelles consultations enfants en patients réguliers (Le pourcentage est moindre pour les adultes).

C'est l'ensemble de l'équipe qui a un rôle à jouer. En vantant les mérites du praticien, en renforçant les messages du praticien concernant le bien-fondé du traitement proposé et en s'appuyant sur des cas similaires, l'équipe rassure les patients et les invite à accepter plus facilement le traitement.

#### 3. Développer un programme de patients en observation

Les patients en observation représentent un autre aspect de la future activité du cabinet. Plus le nombre de patients en observation dont dispose le cabinet est important, plus le potentiel de croissance est important. En effet, on peut considérer qu'il est possible « d'activer » ces patients à tout moment.

Par ailleurs, proposez une consultation gratuite aux petits frères et sœurs des patients. Ceci permet de développer le programme d'observation. Dès l'âge de 7 ans on peut envisager de contrôler tous les 6 mois les patients en surveillance.

#### 4. Éduquer vos patients en vue de maintenir votre niveau de production

Les patients qui arrivent en retard réduisent la possibilité de voir d'autres patients et diminuent donc le niveau de production. Une communication efficace, qui s'appuie sur des scripts bien précis doit permettre d'améliorer la situation. Par exemple, dans le cas d'un rendez-vous manqué, avertissez le patient, et ses parents si nécessaire, et faites -en sorte, grâce aux mots utilisés, de ne pas minimiser l'absence. Bannissez le « C'est pas grave » !

#### Conclusion

Plus un cabinet d'orthodontie se concentre sur les quatre points clés que nous avons mis en lumière, plus il sera performant, quelles que soient les fluctuations économiques. ■

## DEUX ANNÉES BIEN REMPLIES À LA DIRECTION DE FORESTADENT

**De nombreux partenariats avec des grands noms de l'Orthodontie et des conférences prestigieuses sont au programme des prochains mois chez Forestadent.**

Après deux années passées à la direction de Forestadent France, Joe Kosta paraît assez satisfait des résultats obtenus. « *Nous avons entamé une métamorphose et déjà accompli 45 % de notre business plan* » explique-t-il « *Nous connaissons une augmentation à 2 chiffres, sommes présents sur toutes les pistes et évènements Orthodontique, et notre portefeuille client se développe à vitesse grand V* ».

M. Kosta s'affiche donc rassurant sur l'avenir de la filiale France pour les trois prochaines années. « *Nous avons une équipe itinérante et sédentaire bien soudée, partageant un seul objectif: réussir tous ensemble* ».

Par ailleurs, des partenariats continuent d'être mis en place mis en place en plus de ceux déjà existants, afin de contribuer à la pérennité du développement de Forestadent France.

### Cours et formation

Des cours et des formations sur des produits et concepts cible de Forestadent, tel le Lingual 2D sont assurés par le Pr Olivier Sorel, le Dr Guillaume Lecocq et le Dr Guillaume Joseph. Des cours sur les minivis Orthoeasy sont assurés par le Dr Jaimé Valenzuela, et sur le système d'aligneurs ACCUSMILE sous la responsabilité du Dr Nicolas Najm. Enfin, un programme complet en plusieurs modules est en cours de préparation avec le Docteur André El Zoghbi pour aider les chirurgiens-dentistes à devenir « *Ortho conscients* ».

### Cycles de conférences

« *Les leaders d'opinion internationaux portent un impact positif sur l'image et les résultats de Forestadent France* » selon M. Kosta. « *Nous y attachons une grande importance sur la Formation Scientifique qui crédibilise nos produits.* » ■



Joe Kosta

- Le Dr McLaughlin donnera une conférence lors des JO les 10 et 11 novembre
- Le Dr Vittorio Cacciafesta s'exprimera à la SFOL le 3 décembre
- Le Dr Ravi Nanda donnera une conférence en mars 2018 aux journées Prestiges de la SFODF

A l'occasion des JO 2017, Forestadent proposera des mini cours Lingual 2D, mini vis et des notions sur l'Orthèse dans l'espace dédié aux formations sur son Stand le 12 et 13 entre 12h30 et 13h30.

## HOMMAGE

### DISPARITIONS TRAGIQUES DE JULIEN PHILIPPE ET DANIEL ROLLET

**Le monde de l'orthodontie a connu un été particulièrement tragique avec les disparitions coup sur coup de deux grands noms de la profession.**



Julien Philippe nous a quitté le 13 juillet dernier à l'âge de 92 ans. Professeur d'orthodontie à la faculté de chirurgie dentaire de l'université Paris VII, a fait évoluer l'enseignement de l'orthodontie et la formation des spécialistes en introduisant notamment l'enseignement de la méthode Bioprogressive dès 1970.



Daniel Rollet est décédé le 12 août à l'âge de 64 ans. Installé à Pontarlier (Doubs) il était spécialiste en ODF depuis 1985 et faisait internationalement référence dans le domaine de l'éducation fonctionnelle et des traitements interceptifs. Il était Président d'honneur auprès de la Société Bioprogressive Ricketts depuis 1982. Ordinal, il était également membre de la commission de formation continue de la Fédération française d'orthodontie et participait activement chaque année à l'organisation des Journées de l'Orthodontie. Nous lui avons consacré notre cabinet du mois dans Orthophile n° 30 en mai 2013. Orthophile présente toutes ses condoléances aux familles. ■



**Birte Melsen** <sup>R1</sup>

**I Orthodontiste à Lübeck, Allemagne, professeure et conférencière**

**I Ancien professeur et directeur du département d'orthodontie de l'Université d'Aarhus, professeur invité à Hanovre, New-York et à Perth en Australie. Orthodontiste en cabinet privé à Lübeck, en Allemagne depuis 1986.**

**L'exercice d'une vie**

## **L'orthodontie de l'adulte**

**Auteure de plus de 390 publications, Birte Melsen a présenté à Orthophile son dernier ouvrage, « Orthodontie de l'adulte », à paraître chez EDP Santé. Elle revient sur les personnes qui l'ont formée et accompagnée tout au long de son parcours et pourquoi elle préfère se concentrer sur la pratique de l'orthodontie chez des patients adultes plutôt qu'adolescents et enfants.**

**Orthophile :** Dites-nous en plus à propos de vous. Quel est le but de cet ouvrage « Orthodontie de l'adulte », dont la première traduction française est sur le point de paraître ?

**Birte Melsen :** Je possède une longue histoire. J'ai été épaulée par de nombreux et excellents collègues qui ne sont plus avec nous. Arne Bjork et Egild Harvold ont été mes premiers professeurs ; croissance et fonction. Avec mon mari, nous avons étudié la biologie osseuse avec Harold Frost et mon intérêt pour la biomécanique a été initié par Jim Baldwin et Charles Burstone. La combinaison de la biologie et de la mécanique m'a amenée à réaliser des choses soi-disant impossibles. Plus j'apprends en biologie plus je deviens humble, mais je pense que le philosophe américain Heinlein a raison lorsqu'il dit « *Ecoutez les experts, ils vont diront ce qui est irréalisable et pourquoi. Puis faites-le* ». Je dédicace mon livre à Alain Fontenelle avec qui j'ai passé les heures les plus heureuses de ma vie.

**O :** Pourquoi avoir choisi de limiter votre pratique à l'orthodontie adulte ?

**B-M :** La plupart des orthodontistes préfèrent traiter les enfants car une grande partie des soins dépend de la croissance. Le traitement adulte s'avère beaucoup plus exigeant dans bien des cas, mais il est également beaucoup plus gratifiant. Les résultats du traitement sont l'expression d'un travail interdisciplinaire, d'un travail d'équipe et de l'appréciation du patient quant au travail réalisé.

**O :** Pourquoi y-a-t'il une telle augmentation du nombre d'adultes qui se tourne vers les traitements orthodontiques ?

**B-M :** Plusieurs facteurs entrent en compte. La jeunesse notamment ; de nombreux efforts sont faits afin de retarder le vieillissement et rester jeune : la chirurgie plastique, les crèmes anti-âge, se teindre les cheveux, pratiquer une activité physique. Conserver un sourire agréable en fait partie. La prise en compte de l'âge dans cet équilibre permet de déterminer que la position des dents change. Cela pourrait être lié à la perte de dents et aux problèmes parodontaux qui s'ajoutent aux changements associés à l'âge qui s'observent de plus en plus chez les patients vieillissants. En plus de la reconstruction d'une dentition altérée, il est fréquemment nécessaire d'impliquer l'orthodontie afin de parvenir à un résultat acceptable et qui dure dans le temps.

**O :** Y a-t-il des limites anatomiques ou d'âge au remplacement des dents chez l'adulte ? Des contre-indications ?

**B-M :** Oui et non. Mon plus vieux patient était âgé de 90 ans, donc l'âge n'est peut-être pas le facteur qui fixe la limite.

L'orthodontie devrait être uniquement pratiquée lorsque le parodonte est complètement sain et sans aucune poche pathologique. Si ce n'est pas le cas, l'orthodontie peut causer de sévères dégâts. Chez les adultes, les traitements chroniques peuvent constituer la limite, ceci est particulièrement pertinent lorsque les patients sont sous immuno-suppresseurs suite à une greffe ou tout autre sorte de traitement pour l'ostéoporose avec bisphosphonates.

**O :** Au-delà de l'esthétique, quels sont les principaux bénéfices des traitements orthodontiques chez l'adulte ?

**B-M :** La qualité de vie est très liée à un sourire agréable, et une étude a montré dernièrement que le maintien des dents était relié à une vie plus longue. Ceci est bien évidemment associé à une meilleure



nutrition et davantage de contact social ; mais il est également de notoriété publique que la maladie parodontale est liée à divers états pathologiques.

**O : En quoi vos objectifs de traitement pour adulte diffèrent de ceux des enfants et des adolescents ?**

**B-M :** Nombre de traitements chez les personnes en période de croissance peut, comme je l'ai mentionné ci-dessus, se révéler être un succès via des pratiques standardisées, ce qui n'est pas le cas chez les patients adultes qui présentent une dentition dégénérante.

**O : D'un point de vue strictement pratique et organisationnel, quelles sont les spécificités du patient adulte ? (Psychologie, plans de traitement etc.)**

**B-M :** Je suppose que c'est parce qu'un traitement pour adulte est présenté différemment par rapport à celui des adolescents. Une différence cruciale réside dans le fait que les patients adultes sont demandeurs du traitement, alors que les enfants et adolescents se le voient souvent recommandé, soit par leur dentiste de famille, soit, dans les pays comme le Danemark, par le service public qui est responsable des dentistes généraux au sein de la communauté clinique. Ils n'apprécient peut-être pas ce qui est effectué, mais après un dépistage, ils devraient être pris en charge. Lorsque les adultes se rendent chez l'orthodontiste, le problème qu'ils présentent est souvent le sommet de l'iceberg. Ils souhaitent un diastème fermé, mais ce dernier est souvent dû à un problème parodontal et causé par extrusion. C'est donc un problème vertical et non horizontal qui requiert un traitement parodontal avant toute orthodontie. La nécessité de traiter des problèmes qui ne constituent pas ceux du patient à l'origine, nécessite des explications et il est important que les résultats correspondent aux attentes ou soient moindres. Je discute beaucoup avec mes patients et ils me font confiance.

**O : Pourquoi est-il important d'avoir une approche multidisciplinaire ou interdisciplinaire ?**

**B-M :** Les patients adultes ont fréquemment des problèmes parodontaux, et sans un parodonte sain je ne peux rien faire. Après l'orthodontie, l'occlusion doit être équilibrée, ce qui nécessite souvent de nouveaux compléments, incrustations ou une reconstruction

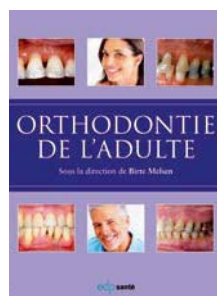
majeure. Avant tout, le dentiste concerné et le patient doivent s'accorder sur l'objectif du traitement et la séquence de ce dernier. Il y a bien souvent un choix à faire : plus d'orthodontie et moins de reconstruction ou moins d'orthodontie et plus de reconstruction. Par exemple : fermeture de l'espace, bridge, ou implant ?

**O : Comment maintenez-vous les résultats d'un traitement adulte à long terme ?**

**B-M :** La stabilité n'existe pas, sinon « post mortem ». Les dents bougent tout au long de la vie, autrement les malocclusions secondaires ne se développeraient pas. Mes patients reçoivent un « pyjama dentaire », un faisceau combiné sous vide qui est en occlusion équilibrée. Après plusieurs mois de complète utilisation il est recommandé de le porter à vie la nuit. Cela prévient le bruxisme et l'usure des dents qui surviennent souvent au sein d'une dentition reconstruite puisque, par exemple, la porcelaine est plus dure que l'émail.

**O : Vous allez vous exprimer lors de « la journée de l'orthodontie » cet automne, quel serait votre premier conseil aux orthodontistes français qui souhaitent commencer à traiter des patients adultes ?**

**B-M :** Faire des plans de traitement qui illustrent exactement quelle dent vous souhaitez déplacer et laquelle constitue l'unité réactive. La distance la plus courte entre deux points est la ligne droite, il n'y a qu'un seul système de force correct. Les traitements standards sont rarement la solution. Les aligneurs sont souvent loin d'être la solution. Travailler au sein d'une équipe avec différentes spécialités. Ne faites pas de compromis, si vous devez en faire, ils devraient être identifiés avant et non pendant le traitement. ■



*Orthodontie de l'adulte*

*Birte Melsen*

*Éditeur : EDP Santé*

*ISBN: 979-1-090-76203-9*

*Prix: 160€*

SEPTEMBRE

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

Intervenant : Dr P. Van Steenberghe  
22 - 23 septembre à Lessines (BE)

Contact : Séminaires Ormco  
(Agence Émergence)

Tél. : 02 40 86 76 79

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

3w : [ormco.fr](http://ormco.fr)

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

Dr Skander Ellouze, Dr François Darqué  
23 - 24 septembre à Paris

Contact : Agence Émergence  
Séminaires Ormco

Tél. : Agence Émergence - 02 40 86 76 79

Les Séminaires Ormco - 00800 3032 3032

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

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

3w : [ormco.fr](http://ormco.fr)

• **Orthoposturodentie : de la théorie à la pratique (stage)**

Dr M.A. Clauzade

23 - 24 septembre à Valence

Tél. : 00 33 (0)4 68 51 22 23

@ : [michel.clauzade@wanadoo.fr](mailto:michel.clauzade@wanadoo.fr)

3w : [orthoposturodentie.com](http://orthoposturodentie.com)

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

Dr Bruno Bonnet

23 - 24 - 25 septembre à Ivry-sur-Seine

Tél. : 01 46 71 38 97

@ : [bbonnet-lroc-color@orange.fr](mailto:bbonnet-lroc-color@orange.fr)

3w : [insuffisance-faciale-bruno-bonnet.fr](http://insuffisance-faciale-bruno-bonnet.fr)

• **Cours de certification Harmony**

Dr Jean-François Cuzin

24 septembre à Lille

Contact : Cécile Crouzy

Tél. : 01 49 89 59 40

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

3w : [americanortho.com](http://americanortho.com)

• **Excellence et Évidence du Concept Bioproggressif - SBR Sud Est**

24 - 25 septembre à Marseille

Contact : Jean Lacout

@ : [jean.lacout@orange.fr](mailto:jean.lacout@orange.fr)

3w : [bioprog.com/excellence-et-evidence-du-concept-bioproggressif](http://bioprog.com/excellence-et-evidence-du-concept-bioproggressif)

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

M. Rodolphe Cochet

25 - 26 septembre à Nantes

Contact : Elena Spodar

Tél. : 02 47 40 24 04

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

3w : [dentsplygac.eu](http://dentsplygac.eu)

• **Formation & certification : gouttières d'alignement / Air Nivel**

Conférenciers :

Dr Alain Vigié du Cayla,

Dr Géraldine Vigié du Cayla

25 septembre à Nice

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)

• **Soirée d'informations Concept Carriere**

25 septembre à Rennes

Dr Olivier Setbon

Contact : Régine Coq

Tél. : 01 69 35 11 56

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

3w : [orthoplus.fr](http://orthoplus.fr)

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

Dr Akim Benattia

26 septembre à Paris

Contact : Emmanuelle Foucher

Tél. : 06 64 80 99 44

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

3w : [lyra.dental.fr](http://lyra.dental.fr)

• **Formation in Office Concept Carriere**

26 septembre à Divonne Les Bains

Dr Hui Bon Hoa

Contact : Régine Coq

Tél. : 01 69 35 11 56

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

3w : [orthoplus.fr](http://orthoplus.fr)

• **Immersion dans un cabinet CFAO, partage d'expérience**

Dr Simonet

27 septembre à Paris

Contact : Emmanuelle Foucher

Tél. : 06 64 80 99 44

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

3w : [lyra.dental.fr](http://lyra.dental.fr)

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

• **Le thermoformage dans tous ses états !**

Mme Isabelle Fournier (prothésiste)

30 septembre à Paris

Contact : Emmanuelle Foucher

Tél. : 06 64 80 99 44

@ : [emmanuelle.foucher@gacd.fr](mailto:emmanuelle.foucher@gacd.fr)

3w : [gacd.fr](http://gacd.fr)

CCO™ : Comment obtenir des résultats de qualité en utilisant nos brackets auto-ligaturants

Dr Antonino Secchi

30 septembre à Paris

Contact : Elena Spodar

Tél. : 02 47 40 24 04

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

3w : [dentsplygac.eu](http://dentsplygac.eu)

• **Orthoposturodentie : de la théorie à la pratique (stage)**

Dr M.A. Clauzade

30 septembre au 01 octobre à Paris

Tél. : 04 68 51 22 23

@ : [michel.clauzade@wanadoo.fr](mailto:michel.clauzade@wanadoo.fr)

3w : [orthoposturodentie.com](http://orthoposturodentie.com)

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

Dr Bruno Bonnet

30 septembre, 1 - 2 octobre

à Ivry sur Seine

Tél. : 01 46 71 38 97

Mail : [bbonnet-lroc-color@orange.fr](mailto:bbonnet-lroc-color@orange.fr)

3w : [www.insuffisance-faciale-bruno-bonnet.fr](http://www.insuffisance-faciale-bruno-bonnet.fr)

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

Dr Bernard Nourry

30 septembre et 01 octobre à Lyon

Contact : Agence Émergence

Séminaires Ormco

Tél. : Agence Émergence - 02 40 86 76 79

Les Séminaires Ormco - 00800 3032 3032

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

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

3w : [ormco.fr](http://ormco.fr)

## OCTOBRE

• **Les bielles de Herbst sur gouttières**

Indications, mises en œuvre, optimisation  
Cours du Dr Michel Amoric  
**2 octobre à Paris**  
Contact : RMO Europe  
Service cours et séminaires  
Tél. : 03 88 40 67 35  
@ : [seminaires@rmoeurope.com](mailto:seminaires@rmoeurope.com)  
3w : [www.rmoeurope.com](http://www.rmoeurope.com)

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

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

Intervenant : Dr J.Y. Assor  
**05 octobre à Paris**  
Contact : Séminaires Ormco  
(Agence Émergence)  
Tél. : 02 40 86 76 79  
@ : [contact@seminairesormco.com](mailto:contact@seminairesormco.com)  
3w : [ormco.fr](http://ormco.fr)

• **Le concept Carriere**

**5 octobre à Paris**  
Dr Luis Carriere  
Contact : Régine Coq  
Tél. : 01 69 35 11 56  
@ : [evenements@orthoplus.fr](mailto:evenements@orthoplus.fr)  
3w : [orthoplus.fr](http://orthoplus.fr)

• **Mieux communiquer avec nos patients**

Mme C. Cauchois  
**05 octobre à Paris**  
Contact : Séminaires Ormco  
(Agence Émergence)  
Tél. : 02 40 86 76 79  
@ : [contact@seminairesormco.com](mailto:contact@seminairesormco.com)  
3w : [ormco.fr](http://ormco.fr)

**ARIA CAD CAM**

**5 au 7 octobre Lyon**  
Salon, stand 68/69  
Contact : Emmanuelle Foucher  
Tél. : 06 07 41 90 34  
@ : [emmanuelle.foucher@lyra.dental](mailto:emmanuelle.foucher@lyra.dental)  
3w : [lyra.dental](http://lyra.dental)

• **Arcs linguaux et disjoncteurs**

M. Guido Pedroli  
**05 - 06 octobre à Marne la Vallée**  
Ce stage s'adresse aux cabinets d'orthodontie, laboratoires d'orthèse ou de prothèse. Il permet de visualiser et de mettre en pratique les différentes étapes de réalisation. Les thèmes abordés pourront être dissociés ; veuillez à indiquer lors de votre inscription la ou les journées au(x)quelle(s) vous souhaitez participer.  
Contact : Cécile Dartois  
Tél. : 01 64 11 26 33  
@ : [cecile.dartois@dentaurum.fr](mailto:cecile.dartois@dentaurum.fr)  
3w : [dentaurum.fr](http://dentaurum.fr)

• **Alias : l'orthodontie linguale revisitée**

Pr Giuseppe Scuzzo  
**07 - 08 octobre à Paris**  
Contact : Agence Émergence  
Séminaires Ormco  
Tél. : 02 40 86 76 79  
00800 3032 3032  
@ : [contact@seminairesormco.com](mailto:contact@seminairesormco.com)  
[maria.castagnetta@ormco.com](mailto:maria.castagnetta@ormco.com)  
3w : [ormco.fr](http://ormco.fr)

• **Conférence Initiation Éducation Fonctionnelle**

**8 - 9 octobre à Clermont Ferrand**  
Dr F De Brauwere-Levy et Dr Jean Jacques Vallée et Mme Véronique Barthet Favart,  
Contact : Régine Coq  
Tél. : 01 69 35 11 56  
@ : [evenements@orthoplus.fr](mailto:evenements@orthoplus.fr)  
3w : [orthoplus.fr](http://orthoplus.fr)

• **Formation & certification : gouttières d'alignement / Air Nivol**

Conférenciers : Dr Alain Vigié du Cayla, Dr Géraldine Vigié du Cayla  
**9 octobre à Toulouse**  
Contact : Frédéric Bonillo/Odontec Airnivol  
Tél. : 06 60 38 71 07  
@ : [nivolfrance@gmail.com](mailto:nivolfrance@gmail.com)  
3w : [facebook.com/nivolfrance](https://facebook.com/nivolfrance)

• **Formation Solution d'alignement dentaire par gouttières transparentes E-ALIGNER**

**9 octobre à Paris**  
Dr Patrice Nicollet  
Contact : e-aligner  
Tél. : 02 41 46 93 78  
@ : [contact@ealigner.com](mailto:contact@ealigner.com)  
3w : [ealigner.com](http://ealigner.com)

• **Formation in Office Concept Carriere**

**10 octobre à Villepinte**  
Dr Olivier Setbon  
Contact : Régine Coq  
Tél. : 01 69 35 11 56  
@ : [evenements@orthoplus.fr](mailto:evenements@orthoplus.fr)  
3w : [orthoplus.fr](http://orthoplus.fr)

• **Laser diode et orthodontie : un monde de biostimulation**

Dr Bernard Nourry  
**12 octobre à Lille**  
Contact : Maria Castagnetta  
Les Séminaires Ormco  
Tél. : 00800 3032 3032  
@ : [maria.castagnetta@ormco.com](mailto:maria.castagnetta@ormco.com)  
3w : [ormco.fr](http://ormco.fr)

• **Suresmile Elemetrix workshop « innovation dans l'Orthodontie »**

**12 - 14 octobre Naarden (Pays-Bas), cours en anglais**  
Dr. Emilia Milicin  
Contact : Michele Marinesco  
Tél. : +4 01 52 23 47 50 16  
@ : [Michele.marinesco@orametrix.de](mailto:Michele.marinesco@orametrix.de)  
3w : [suresmile.com](http://suresmile.com)

• **Conférence Clear Aligner**

Avec le Docteur Echarri  
**14 octobre à Grau du Roi**  
Contact : [s.quiret@scheu-dental.com](mailto:s.quiret@scheu-dental.com)

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

• **L'orthodontie de l'adulte PROMO 2016 Session 5/5**

**Du 14 au 16 octobre à Aix-en-Provence**  
Contact : Académie d'Orthodontie  
@ : [contact@academie-orthodontie.fr](mailto:contact@academie-orthodontie.fr)  
3w : [academie-orthodontie.fr](http://academie-orthodontie.fr)

• **Séminaire LROC-7. Superpositions Dynamiques Linguo-Ramales et occluso-corticales**

Dr Bruno Bonnet  
**14 - 15 - 16 octobre à Ivry-sur-Seine**  
Tél. : 01 46 71 38 97  
@ : [bbonnet-lroc-color@orange.fr](mailto:bbonnet-lroc-color@orange.fr)  
3w : [insuffisance-faciale-bruno-bonnet.fr](http://insuffisance-faciale-bruno-bonnet.fr) →



- • **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)
- **Thermoformage atelier n° 2 Gouttières d'avancées mandibulaires**  
**16 octobre à Igny**  
Mme Nathalie Guilbaud  
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)
- **Dental Monitoring, 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)
- **Journée tremplin « Réussir votre installation »**  
**17 octobre à Paris**  
GACD et partenaires  
Contact : Marianne Amline  
Tél. : 01 48 01 32 68  
@ : [marianne.amline@gacd.fr](mailto:marianne.amline@gacd.fr)  
3w : [gacd.fr](http://gacd.fr)
- **Immersion dans un cabinet CFAO, partage d'expérience**  
Dr Bitoun  
**18 octobre à Toulouse**  
Contact : Emmanuelle Foucher  
Tél. : 06 07 41 90 34  
@ : [emmanuelle.foucher@lyra.dental](mailto:emmanuelle.foucher@lyra.dental)  
3w : [lyra.dental](http://lyra.dental)
- **L'éducation fonctionnelle chez l'enfant**  
Dr Joel Gipch  
**19 octobre à Paris**  
Contact : Emmanuelle Foucher  
Tél. : 06 64 80 99 44  
@ : [emmanuelle.foucher@gacd.fr](mailto:emmanuelle.foucher@gacd.fr)  
3w : [gacd.fr](http://gacd.fr)

- **Soirée d'informations Concept Carriere**  
**19 octobre à Lyon**  
Dr Lionel Hui Bon Hoa  
Contact : Régine Coq  
Tél. : 01 69 35 11 56  
@ : [evenements@orthoplus.fr](mailto:evenements@orthoplus.fr)  
3w : [orthoplus.fr](http://orthoplus.fr)
- **Le système Insignia - cours In Office**  
Dr Serge Dahan  
**19 octobre à Marseille**  
Contact : Maria Castagnetta  
Les Séminaires Ormco  
Tél. : 00800 3032 3032  
@ : [maria.castagnetta@ormco.com](mailto:maria.castagnetta@ormco.com)  
3w : [ormco.fr](http://ormco.fr)
- **Correction de Classe II avec le BioBiteCorrector®**  
Dr Enrico Pasin  
**19 octobre à Paris**  
Contact : Elena Spodar  
Tél. : 0247402404  
@ : [gac-fr.cours@dentsplysirona.com](mailto:gac-fr.cours@dentsplysirona.com)  
3w : [dentsplygac.eu](http://dentsplygac.eu)

- **Correction de classe II avec le BioBiteCorrector®**  
Dr Enrico Pasin  
**20 octobre à Paris**  
Contact : Elena Spodar  
Tél. : 02 47 40 24 04  
@ : [gac-fr.cours@dentsplysirona.com](mailto:gac-fr.cours@dentsplysirona.com)  
3w : [dentsplygac.eu](http://dentsplygac.eu)

- **Le système Insignia cours In-Office**  
Dr S. Dahan  
**26 octobre 2017 à Marseille**  
Tél. : Agence Émergence 02 40 86 76 79  
Les Séminaires Ormco 00800 3032 3032  
@ : [contact@seminairesormco.com](mailto:contact@seminairesormco.com)  
[maria.castagnetta@ormco.com](mailto:maria.castagnetta@ormco.com)  
3w : [ormco.fr](http://ormco.fr)

### NOVEMBRE

- **Lyralign Journée de formation et de certification sur les gouttières d'alignement**  
Dr Akim Benattia  
**07 novembre à Paris**  
Contact : Emmanuelle Foucher  
Tél. : 06 07 41 90 34  
@ : [emmanuelle.foucher@lyra.dental](mailto:emmanuelle.foucher@lyra.dental)  
3w : [lyra.dental](http://lyra.dental)

- **Elemetrix workshop**  
**10 novembre Paris**  
Michele Marinesco  
Contact : Michele Marinesco  
Tél. : +4 01 52 23 47 50 16  
@ : [Michele.marinesco@orametrix.de](mailto:Michele.marinesco@orametrix.de)  
3w : [suresmile.com](http://suresmile.com)

- **Les Journées de l'Orthodontie**  
**11, 12, 13 novembre à Paris**  
Salon, stand GACD M13  
Salon, stand LYRA M10  
Contact : Emmanuelle Foucher  
Tél. : 06 07 41 90 34  
Contact : [emmanuelle.foucher@gacd.fr](mailto:emmanuelle.foucher@gacd.fr)  
3w : [gacd.fr](http://gacd.fr)

- **Formation pour les Assistantes ODF**  
M. Philippe Mollard  
**16 au 18 novembre 2017 à Paris**  
Contact : Elena Spodar  
Tél. : 02 47 40 24 04  
@ : [gac-fr.cours@dentsplysirona.com](mailto:gac-fr.cours@dentsplysirona.com)  
3w : [dentsplygac.eu](http://dentsplygac.eu)

- **Formation Suresmile Docteurs Niveau 1**  
**16 - 19 novembre Lisbonne (Portugal) cours en Anglais**  
Dr. Emilia Milicin et Mr. Fonnegras  
Contact : Michele Marinesco  
Tél. : +4 01 52 23 47 50 16  
@ : [Michele.marinesco@orametrix.de](mailto:Michele.marinesco@orametrix.de)  
3w : [suresmile.com](http://suresmile.com)

### DÉCEMBRE

**Orthodontie et interception muco-gingivale 1<sup>ère</sup> Journée multidisciplinaire SFODF/SFPIO**  
**16 décembre 2017 à Paris**  
Contact : Alexandra Schaller  
Tél. : 01 43 80 72 26 / 01 69 35 11 56  
@ : [sfodf@sfodf.org](mailto:sfodf@sfodf.org)  
3w : [journee-sfodf-sfpio.com](http://journee-sfodf-sfpio.com)

**Après le diplôme, quel est mon rêve professionnel ? Par où commencer ?**  
Dr Stella Alexandrian  
**02 - 03 décembre à Paris**  
Contact : Elena Spodar  
Tél. : 02 47 40 24 04  
@ : [gac-fr.cours@dentsplysirona.com](mailto:gac-fr.cours@dentsplysirona.com)  
3w : [dentsplygac.eu](http://dentsplygac.eu) ■

# 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)

<b>DÉCOUVERTE 6 MOIS</b> Papier + numérique	<b>LIBERTÉ 1 AN</b> Papier + numérique	<b>LIBERTÉ 2 ANS</b> Papier + numérique	<b>ÉTUDIANTS 1 AN</b> 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

## OFFRES D'EMPLOI

### • Collaboration / Association

#### 36 - CHATEAURoux

Réf. 2017-06-23-2

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 m²), 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>

#### 62 - LYON

Réf. 2017-07-28-1

Cabinet Lyon Confluence,

équipement complet, cherche

collaborateur pour création de poste.

Patientèle importante,

quartier en pleine expansion.

Association future éventuelle.

Tél. : 04 37 37 89 50

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

### • Collaboration

#### 11 - CASTELNAUDARY

Réf. 2017-08-29-1

Cabinet d'orthodontie,

entre Toulouse et Carcassonne,

cherche collaboratrice/teur,

sur la base du jeudi toute la journée

et un samedi sur deux.

Damon-Invisalign.

Tél. : 04 68 94 00 64

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

## CABINET

### • Vente

#### 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)

#### 34 - LODÈVE

Réf. 2017-07-17-1

Cabinet d'omnipraticque situé

à Lodève dans l'Hérault. Visiodent,

2 fauteuils avec radio rétro alvéolaire

Équipement ENDO. Radio panora-

mique KODAK. Stérilisateur MELAG.

Tél. : 09 81 46 30 29

Mail : [boiteasourire34@gmail.com](mailto:boiteasourire34@gmail.com)

#### 37 - CHINON



Réf. 2017-08-24-1

En Touraine (entre Angers -

Saumur et Tours). Qualité de

vie - Région viticole ensoleillée

- Bons établissements scolaires

- Centres équestres. Cabinet d'ODF

bonne renommée - Locaux très

agréables. Recherche associé(e) pour

cession de cabinet (cause retraite).

Toutes solutions envisageables.

Tél. : 06 87 48 02 48

Mail : [martine.bizouerne261@orange.fr](mailto:martine.bizouerne261@orange.fr)

#### 37 - TOURS

Réf. 2017-05-10-1

Centre-ville. Cause retraite,

cède patientèle d'ODF, trois

fauteuils, radio télé pano de 2016,

locaux 224 m², parking patientèle.

Tél. : 06 07 67 69 73

Mail : [h.spiry@wanadoo.fr](mailto:h.spiry@wanadoo.fr)

#### 42 - ROCHE LA MOLIERE

Réf. 2017-06-17-2

Cherche dans cabinet jeune

et dynamique en SELARL,

collaborateur/collaboratrice,

temps plein, assistant(e) au fauteuil.

Matériel récent.

À partir de septembre 2017.

Tél. : 04 77 90 46 92

Mail : [fdimier001@cegetel.rss.fr](mailto:fdimier001@cegetel.rss.fr)

#### 75 - PARIS

Réf. 2017-07-30-1

Cabinet à céder dans le 15<sup>e</sup>

arrondissement de Paris,

dans un bel immeuble

et dans des quartiers tant

résidentiels que commerciaux

(Beaugrenelle, rue du Commerce,

rue de Lourmel),

cause départ à la retraite.

Tél. : 06 03 05 48 72

Mail : [fjacquemin@yahoo.com](mailto:fjacquemin@yahoo.com)

#### 91 - PALAISEAU

Réf. 2016-10-23-2

Important centre médical libéral loué

ou vend cabinet pour orthodontiste

suite départ en retraite

dans le voisinage.

Tél. : 01 69 30 13 18

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

#### 92 - LEVALLOIS-PERRET

Réf. 2017-07-27-1

86 rue Marius Aulab,

murs de boutique avec atelier

sur cour à vendre sur Levallois,

en face école primaire Anatole France.

Surface totale 109 m².

Plusieurs accès possibles.

Prix : 655 500 €

Mail : [karedinal@aol.com](mailto:karedinal@aol.com)

Tél. : 06 06 61 26 97

### • Achat

#### 59 - LILLE

Réf. 2017-06-12-2

Achète meuble ou vitrine médical

en fonte ou bois, avec portes vitrées,

nombreux tiroirs et plateaux 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

(lampes, appliques ou lampadaires

articulés ou à balancier / contre poids)

et objet de décoration

(tableau, céramique...).

Achat dans toute la France.

Mail : [huet1972@gmail.com](mailto:huet1972@gmail.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



## L'art de traiter avant 6 ans

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

C'est un ouvrage essentiel dans la compréhension de l'occlusion.

Jusqu'à ce jour, on ne s'est pas suffisamment préoccupé de la base crânienne qui, à notre estime, est déterminante dans l'établissement de l'occlusion.

Une dysharmonie occlusale signale une dysharmonie basicrânienne ; toute la difficulté est bien d'en dépister les premiers signes au plus tard à l'installation de la mastication vers 2 ans ½.

Changer la forme et le rapport des arcades en denture lactéale, c'est modifier la balance mandibulaire et le jeu des forces de la mastication.

C'est assurer ainsi la réharmonisation crânienne et faciale donc la pérennité de la nouvelle harmonie occlusale.

Vous trouverez dans ce livre, « L'art de traiter avant 6 ans » :

- les bases fondamentales de la croissance crânienne,
- l'explication de l'origine des malocclusions dentaires,
- 23 cas cliniques étudiés, commentés et leurs traitements,
- plus de 1 000 illustrations.

■ **L'art de traiter avant 6 ans - Marie-Josèphe Deshayes**

| 264 pages, éditeur : Cranexplo, 177 €



## Les encombrements et la décision d'extraction : une approche pédagogique

L'encombrement, quels que soient sa forme, son importance, et le temps de sa création, accompagne toutes les dysmorphies et sa résolution est le préalable à tout traitement. Il n'existe que deux solutions à ce problème : augmenter le périmètre de disposition des dents ou en réduire le nombre. Ceci conduit à l'expansion ou à l'extraction, l'une récidivante et l'autre mutilante.

La stratégie thérapeutique doit composer avec ces deux contraintes et s'installer avec réflexion et maîtrise dans les limites qu'elles lui accordent.

Comment découvrir le potentiel optimal de l'expansion sans se livrer à ses dangers ? Quand se résoudre à l'extraction et comment utiliser au mieux, fonctionnellement et esthétiquement, la place ainsi libérée ?

On ne peut répondre à ces deux questions qu'en connaissant mieux les modes de l'installation de l'encombrement, aux différents temps occlusaux et périodes intermédiaires, et en apprenant à maîtriser, à chacun de ces temps, l'outil thérapeutique qui se propose à sa résolution, y compris l'extraction. C'est cette approche qui a permis de réduire, au cours de l'évolution de notre discipline, les indications d'extraction.

Cependant, le traitement de certaines dysmorphies, que nous devons identifier de façon éclairée et réfléchie, nous impose l'extraction. Quand on doit extraire, il faut déterminer le temps et le lieu de l'extraction. et savoir profiter au mieux des bienfaits qu'elle nous propose, pour aboutir au meilleur résultat, tout en diminuant les risques de récidives.

■ **Les encombrements et la décision d'extraction : une approche pédagogique - Jean Flour**

| 263 pages, collection Repères, éditeur : EDP Sciences, 100 €



## Mini-implants : Orthodontie de demain

L'utilisation des minivis est entrée dans la pratique quotidienne mais la biomécanique de leur mode d'action n'a pas été bien précisée.

Les auteurs, utilisateurs de longue date des mini-implants, analysent et explicitent les facteurs permettant de mieux comprendre leur mode d'action.

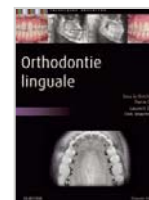
Ils peuvent ainsi être indiqués plus fréquemment, avec une plus grande efficacité dans de nombreuses situations cliniques qui illustrent cet ouvrage.

■ **Mini-implants : Orthodontie de demain**

Skander Ellouze, François Darque

| 240 pages (550 illustrations), éditeur :

Quintessence International, 198 €



## Orthodontie linguale

Cet ouvrage couvre l'ensemble du champ d'application des brackets auto-ligaturants en orthodontie.

Rédigé par une équipe de spécialistes internationaux, il présente les

connaissances actuelles et les études cliniques sur cette technique avec de nombreuses applications pour la pratique quotidienne. Ce guide pratique détaille tous les principes du traitement, des fondamentaux aux dernières innovations techniques, notamment l'hygiène orale, les techniques de collage, la biomécanique, les choix esthétiques, la contention et la stabilité. Outil d'aide à la décision, il évalue de manière objective les avantages et les inconvénients des différents systèmes de brackets auto-ligaturants disponibles sur le marché. Avec plus de 1 500 photographies en couleur et de nombreux cas cliniques, cet outil pratique constitue un guide visuel étape par étape, du début à la fin du traitement. Didactique, cet ouvrage comporte, pour chaque chapitre, des points à retenir et des conseils pratiques utiles à la prise de décision ainsi que des exergues sur les principales erreurs de traitement et les risques ou autres pièges à éviter.

■ **Orthodontie linguale - Pierre Canal,**

Laurent Delsol, Dirk Wiechmann

| 288 pages, éditeur : Elsevier / Masson, 129,50 €

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



# NEW-ORTHO

Le leader de la vente à distance de matériel orthodontique

## Offre spécial Aligners Profitez-en !



Votre Partenaire de tous les instants !



Commandez en toute simplicité !



Par téléphone  
au **04 93 46 66 67**



Par mail  
**newortho@new-ortho.fr**



Par fax  
au **04 93 45 61 67**





## AMERICAN ORTHODONTICS A OPTIMISE SON TUBE DE LA DERNIERE GENERATION

Tous les tubes de premières molaires ifit disposent désormais d'un crochet légèrement plus long, ce qui facilite la mise en place des élastiques pour les patients. Par ailleurs, tous les tubes de premières et de deuxième molaires sont maintenant produits à partir d'un alliage acier encore plus résistant identique à celui des brackets Mini Master. Cette optimisation minimise le risque d'écrasement lors de la coupe de fil.

