

orthophile

MIEUX MANAGER SON CABINET D'ORTHODONTIE



SPÉCIAL JO
LA « PERTINENCE
MÉDICALE »

ENTRETIEN

24

Jean-Baptiste
Kerbrat

CABINET DÉCO

36

L'orthodontie
mise en lumière

MANAGEMENT

46

Les clés d'une argumentation
pour convaincre

NEW-ORTH

Le leader de la vente à distance



Présent aux Journées de l'Orthodontie

Stand N02

du 11 au 13 Novembre 2017



Par téléphone :
(33) 04 93 46 66 67



Par mail :
newortho@new-ortho

www.new-ortho.fr

ORTHO

de matériel orthodontique



Profitez de nos Offres **Spécial Congrès**
Valable du 06 au 26 Novembre 2017



Par fax :
(33) 04 93 45 61 67



Par internet :
www.new-ortho.fr



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.dentsplysirona.com

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



Venez découvrir **SpaceFile®**
 aux Journées de l'Orthodontie
 les 11-12-13 novembre 2017
 au Palais des Congrès de Paris
Stand M-09

SpaceFile®

Kit de Réduction Interproximale

Facile. Efficace. Précis.

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

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

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



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

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

 **Dentsply
Sirona**
Orthodontics



Avant



Après

Montrez à vos patients la transformation de leur sourire dès la première consultation.

En quelques secondes, notre scanner iTero Element peut montrer à vos patients à quoi ressemblerait leur sourire après un traitement Invisalign.

➤ **Visitez [iTero.com](https://www.terocom.com) pour programmer une démonstration ou en savoir davantage.**



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

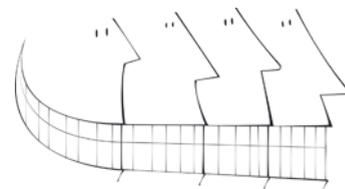
Catherine Bouhnass
Angeline Curel
Lydia Sifre, Stéphane Vial
5, Quai Aspirant Herber
34200 Sète
Tél. : 04 67 18 18 20
Fax : 04 67 74 81 38
pub@orthophile.fr

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 broché : Ormco
Encart jeté : AO
Marque page Dentsply sirona



« NOUS NE SOMMES PAS DES ALIGNEURS DE DENTS ! »

Les orthodontistes ne sont pas de simples aligneurs de dents ! Cette affirmation est évidente pour le professionnel de santé que vous êtes. Mais elle ne l'est semble-t-il pas pour tout le monde, à commencer par de nombreux patients, ou futurs patients. La dimension esthétique du traitement orthodontique reste bien entendu très importante. Les patients, en particulier adultes, poussent majoritairement la porte du cabinet avec en tête l'objectif d'en ressortir quelques mois plus tard avec le plus beau des sourires. Mais c'est oublier un peu trop facilement la pertinence médicale de l'orthodontie, et son impact sur la santé bucco-dentaire d'abord et générale ensuite. Au sourire peut aussi s'ajouter une fonction masticatoire retrouvée, une respiration améliorée... Nous évoquons déjà la pertinence médicale de l'orthodontie dans notre dernier numéro d'Orthophile (N° 53) avec les interviews des Drs. Birte Melsen et Jean-François Cuzin.

***Au sourire peut aussi
s'ajouter une fonction
masticatoire retrouvée,
une respiration améliorée.***

Cette pertinence médicale de l'orthodontie est à nouveau l'un des sujets principaux de ce numéro, par ailleurs largement consacré aux 20^e journées de l'orthodontie dont le thème central est... la pertinence médicale !

Les JO célèbrent cette année leur 20^e anniversaire. Nous avons rencontré à cette occasion le Dr Jean-Baptiste Kerbrat, orthodontiste à Rouen et président du comité d'organisation des JO. Il revient pour nous sur ces 20 dernières années et cette belle idée à l'origine, de réunir en une seule fédération toutes les obédiences du monde de l'orthodontie. Il insiste aussi sur l'importance de renforcer le positionnement des orthodontistes au sein du corps médical.

Toujours sur le thème de l'orthodontie et de la santé, nous avons enfin rencontré le Dr Denden, praticienne à Paris. Dans l'entretien qu'elle nous a accordé, elle avance ses arguments sur le caractère médical de l'orthodontie.

Des arguments, et comment les utiliser, c'est aussi le thème de notre article communication ce mois-ci : savoir argumenter pour convaincre (faire accepter un plan de traitement, une décision managériale) est une chose que chaque orthodontiste devrait maîtriser. Nous vous livrons donc nos conseils sur le sujet. Conseils que vous pourrez peut-être utiliser pour convaincre les sceptiques que les orthodontistes ne sont pas de simples aligneurs de dents.

SDC

société
des
cendres

DEPUIS 1859

ORTHO

BRACKETS

ARCS

PINCES

TUBES

Nouvelle gamme esthétique SDC

Discretion et fiabilité pour un traitement complet

Bracket Confidentiel

de dernière génération



Esthetic Archwires



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
13, rue du général Mocquery
37550 Saint-Avertin
Tél : 01 49 61 41 41
www.sdc-1859.com

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

SOMMAIRE

N°54 | OCTOBRE 2017

26

SPÉCIAL JO



03 | ÉDITO

de la rédaction

05 | SOMMAIRE

07 | ACTUALITÉS

24

ENTRETIENS

Docteur Jean-Baptiste Kerbrat
Orthodontiste à Rouen,
Président de la commission d'organisation
des Journées de l'Orthodontie

34 | Docteur Naila Denden

La pertinence de l'orthodontie sur la santé

26

PROGRAMME DES JO 2017

36

CABINET DÉCO

Drs. Arnal et Tuil, Paris 9^e

46 | CŒUR DE MÉTIER

MANAGEMENT

Les clés d'une argumentation
pour convaincre

50

GESTION

Accord d'intéressement :
quels intérêts pour le salarié
et l'employeur ?

56

COMMUNICATION

Méthode Palo Alto

Comment bien gérer les relations au travail ?

64 | VOUS

OUVERTURE

Stress, surmenage...

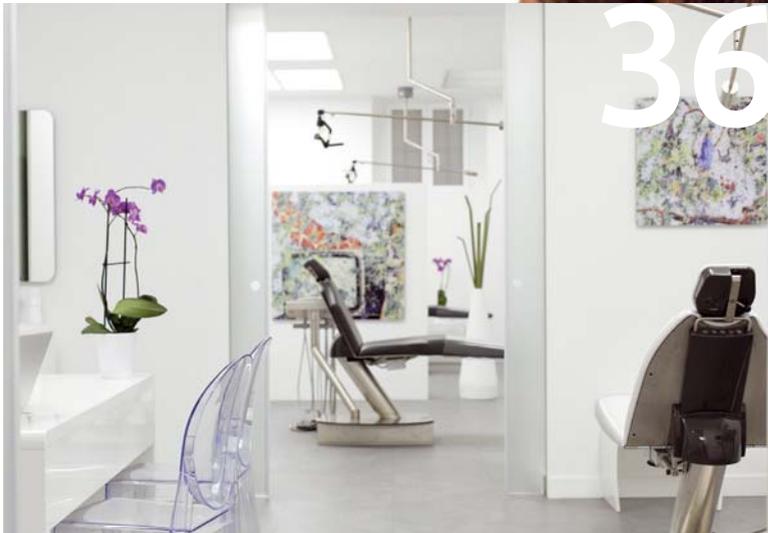
5 conseils pour prévenir le *burn-out*

70

FORUM

76

AGENDA & PETITES ANNONCES





TECHNOLOGY THAT MAKES YOU SMILE

Choisir LYRA ORTHO comme partenaire, c'est bénéficier d'une expertise, d'un savoir-faire et un accompagnement spécifique dédié à l'orthodontie numérique.

CAMÉRA TRIOS® 3shape

VENEZ DÉCOUVRIR EN AVANT-PREMIÈRE LA NOUVELLE CAMÉRA SANS FIL !

Rapide et ergonomique, la caméra TRIOS® Orthodontique permet aussi de :

- **Gagner du temps au fauteuil** grâce à une numérisation intra-orale précise et rapide en RealColor
- **Développer votre activité** avec la plus large gamme d'options de traitement
- **Simplifier votre travail clinique** à l'aide de modèles numériques



UNE PERFORMANCE GLOBALE OPTIMISÉE AVEC UN OUTIL COMPLET



UNE MEILLEURE COMMUNICATION AVEC VOS PATIENTS



UN ACCOMPAGNEMENT COMPLET POUR L'UTILISATION DES LOGICIELS (FORMATION / HOTLINE)



UN SERVICE TECHNIQUE DÉDIÉ À LA CFAO

RETROUVEZ-NOUS AUX JOURNÉES DE L'ORTHODONTIE DU 10 AU 13 NOVEMBRE 2017 - STAND M10





LE LOGICIEL ORTHO ANALYZER™

LA SOLUTION OPTIMALE POUR RÉALISER VOS EMPREINTES EN TOUTE SÉRÉNITÉ !

Envoyez vos empreintes numériques TRIOS® à vos fournisseurs de solutions orthodontiques :

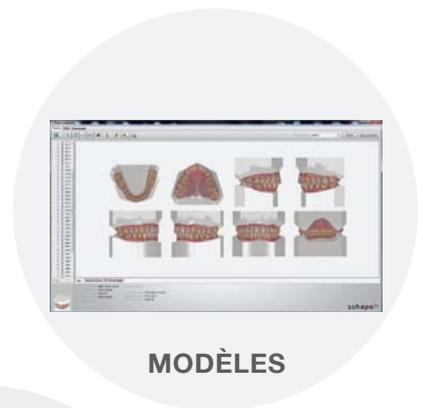
- Systèmes de brackets personnalisés
- Systèmes d'aligneurs invisibles

Connectez-vous avec votre laboratoire :

- Confection de modèles d'étude
- Services de planification de traitement
- Jips ou gouttières de transfert pour collage indirect
- Fabrication numérique d'appareil



APPAREILS



MODÈLES



Lyralign, Invisalign, Insignia, Move to win, Suresmile fusion, Suresmile, clear aligner, ClearCorrect, Harmony, Orthocaps

ALIGNEURS



COLLAGE

CONTACTER
NOS EXPERTS

Laetitia Tessier
06 32 41 63 62

Benoit Clarisse
06 78 74 81 79

www.lyra.dental
info@lyra.dental

L'instruction, moyen de lutte contre la dépression

Le rapport annuel de l'OCDE sur l'éducation publié le 12 septembre 2017 nous informe que « plus on est instruit, moins on court le risque de souffrir de dépression ». En effet les personnes mieux formées bénéficient de meilleures chances de posséder un emploi et un salaire élevé, des facteurs « qui réduisent la prévalence de l'anxiété ».



©vga/jic / istockphoto

Selon le rapport, les personnes plus instruites présentent « des taux moindres de morbidité et une plus longue espérance de vie » et « les systèmes d'éducation peuvent aussi contribuer à réduire la dépression ». Ces résultats relèvent d'une large enquête de santé conduite à travers des entretiens dans plusieurs pays européens en 2014, l'EHIS.

Au sein de ces pays, le rapport indique que « la prévalence de la dépression déclarée par les répondants varie sensiblement selon le niveau de formation ». 8 % des personnes âgées de 25 à 64 ans précisent avoir souffert de dépression au cours des douze mois précédant l'entretien.

De manière générale, le pourcentage de dépressifs double chez les adultes non diplômés du deuxième cycle de l'enseignement secondaire (12 %) — en France les personnes n'ayant pas le baccalauréat — que chez les diplômés de l'enseignement supérieur (6 %).

« Le pourcentage d'adultes disant souffrir de dépression diminue à chaque stade successif du niveau de formation », toujours selon le rapport annuel de l'OCDE. En effet, selon ce dernier, l'éducation « contribue au développement d'une série de compétences », sans qu'elles aient pour autant le même impact sur la dépression. Par exemple « le renforcement des compétences sociales et affectives, comme l'estime de soi, a plus d'impact que le renforcement des compétences mathématiques ou littéraires. » En termes de ratio, le pourcentage de femmes s'évaluant dépressives est dans l'ensemble supérieur à celui des hommes mais « il diminue plus fortement que celui des hommes sous l'effet de l'élévation du niveau de formation ».

La dépression est une pathologie multifactorielle, mais son risque s'accroît avec le chômage ou l'inactivité, deux circonstances aggravantes. « L'élévation du niveau de formation donne aux individus de meilleurs outils pour faire face à ce facteur de risque » souligne l'enquête.

LIRE

BURN-OUT POUR LES NULS



Près de deux salariés sur 10 sont victimes de burn-out,

ou syndrome d'épuisement professionnel.

Ce phénomène de stress au travail, dont les symptômes sont aussi variés que la démotivation, l'insomnie, l'isolement ou encore la baisse d'estime de soi, peut toucher n'importe qui et toute catégorie. Vous vous rendez au travail avec la boule au ventre?

Vous êtes constamment stressé et avez du mal à vous concentrer? Vous êtes surmené et votre qualité de travail s'en ressent? Vous êtes une victime potentielle du burn-out. Comment réagir ou aider un proche à surmonter cette épreuve? Ce livre vous fournit les informations pour comprendre le mécanisme de cette maladie. Vous apprendrez comment reconnaître les symptômes, quelles thérapies mettre en place et comment réorganiser sa vie et son mode de fonctionnement pour ne pas reproduire le schéma douloureux.

Burn-out Pour les Nuls de Marie Pezé - Éditeur : First - Collection : Pour les nuls - Paru le 14 septembre 2017 - 22,95 €

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

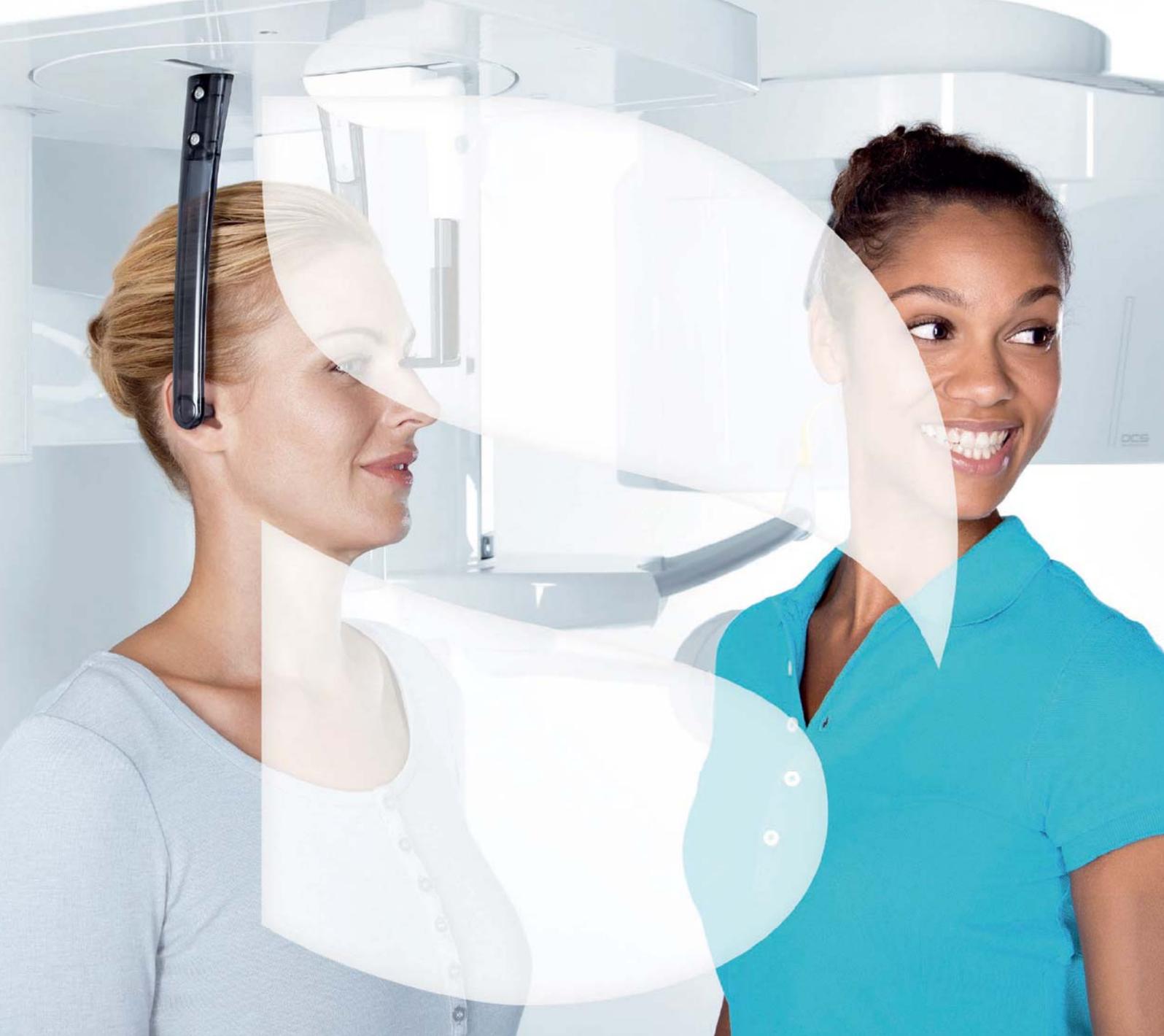
Croissance éco.
+ 0,5 %
au 2^e trimestre 2017
+ 0,3 % au 1^{er} trim. 2017

Chômage
9,5 %
au 2^e trimestre 2017
10 % au 3^e 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)



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!**

Retrouvez-nous à l'ADF!

CONGRÈS
ADF
2017

Consommables:
1M06
Équipements:
2N03

THE DENTAL
SOLUTIONS
COMPANY™

Le partenaire de toutes vos solutions dentaires

 **Dentsply
Sirona**

Ancar

A-3250: une unité de traitement ambidextre avec bras double

Ancar innove en continu pour les nouveaux modèles d'intervention.

La rotation ambidextre à 180° des deux bras (tablette praticien et assistant), offre une mobilité de gauche à droite (et inversement) aussi bien pour les gauchers que les droitiers. Véritable innovation technologique, la nouvelle ergonomie de travail de l'A-3250 permet de combiner précision esthétique et fonctionnalité.

Ce fauteuil de traitement ambidextre à double bras articulé est le résultat de nombreux tests effectués dans des environnements de travail réels avec des patients et des professionnels.



La tablette praticien est composée de seringue 3F standard et trois positions livrée en option pour turbine, moteur et détartreur, ainsi qu'un support assistant avec deux tuyaux d'aspiration inclus.

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

Stand JO P15

3Shape

TRIOS remporte le prix « Best of Class » pour la cinquième année consécutive



Le scanner intra-oral 3Shape TRIOS a remporté le prix Cellerant « Best of Class » 2017 pour les scanners intra-oraux. Une récompense reçue pour la cinquième année consécutive depuis le lancement de la gamme TRIOS en 2011.

Les prix Cellerant « Best of Class » sont remis chaque année aux produits qui offrent une valeur « de première classe » aux dentistes et à l'industrie dentaire par une commission d'experts dentaires indépendants, présidée par le Dr Lou Shuman, et composée de leaders d'opinion et de professeurs. Elle compte parmi ses membres les Dr Paul Feuerstein, Dr John Flucke, Dr Marty Jablow et Dr Parag Kachalia.

3Shape avait présenté le dernier né de sa gamme de scanners intra-oraux, TRIOS 3 Wireless, la seule solution d'empreinte numérique sans fil du marché, au salon IDS en Allemagne, au printemps dernier.

3Shape TRIOS 3 Wireless fait la liaison via une connexion sans fil point à point avec l'ordinateur sans qu'il soit nécessaire de brancher des câbles dans un environnement opératoire. Le scanner de 3shape est reconnu pour sa précision, sa vitesse de numérisation et sa simplicité d'utilisation. Avec sa gamme d'options de flux de travail, STL au format

ouvert + export DCM, ainsi qu'une large sélection d'intégrations tierces avec des solutions orthodontiques et des fabricants d'implants, TRIOS aide les dentistes à offrir une meilleure expérience patient et des opportunités de traitement en constante évolution.

TRIOS est disponible en trois modèles, du modèle haut de gamme, TRIOS 3 Wireless au modèle plus abordable TRIOS 3 Mono, qui effectue des empreintes numériques en noir et blanc mais qui peut être upgradé vers un modèle couleur à tout moment.

« Remporter le prix « Best of Class » pour la cinquième année consécutive maintenant est incroyable! D'autant plus que les gagnants du prix Cellerant sont choisis par un panel de docteurs et de professionnels du secteur. Des professionnels qui reconnaissent la valeur que les solutions apportent au cabinet, » déclare Tais Clausen, co-PDG et co-fondateur de 3Shape.

3Shape TRIOS 3 Wireless en vidéo :
<https://youtu.be/OfdQ1v9QSMY>

www.3shape.com/fr-fr
info@3shape.com



FOURNISSEUR DE SOLUTIONS POUR VOS PATIENTS 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 CE. Lire attentivement la notice. Non remboursé par la Sécurité Sociale. - Janvier 2017

GEL DENTIFRICE ET BAIN DE BOUCHE

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



TROUSSES



POUR UNE HYGIÈNE COMPLÈTE EN ORTHODONTIE



WWW.GUMORTHO.FR

Pour toute commande, contactez SUNSTAR France

commandesdentiste@fr.sunstar.com

Tél : 01 41 06 64 64 - Fax : 01 46 01 64 54

Stand JO P07

Orametrix

Un traitement avec Suresmile et Aligneurs

Orametrix propose un traitement mixte combinant Suresmile et des gouttières amovibles Aligner Design.



Orametrix offre une nouvelle façon d'aborder les traitements de vos patients en leur proposant des gouttières amovibles Aligner Design après quelques mois de traitement standard.

Ce traitement mixte réduit le temps passé avec des attaches sans toutefois compromettre le résultat. Suresmile donne ainsi aux praticiens la possibilité de planifier chaque cas en 3D en combinant le traitement des appareils fixes et des aligneurs.

Contact

Michèle Marinesco
OraMetrix GmbH
Tél.: +49 152 234 750 16
michele.marinesco
@orametrix.de
www.suresmile.com

ESTHÉTIQUE

UNE INVENTION PROMETTEUSE ?

Des accros au café soucieux de leur esthétique dentaire ont inventé le café... transparent ! À première vue, le liquide ressemble à de l'eau. Mais cette ressemblance est trompeuse révèle le site ladepeche.fr: le CLR CFF (« clear coffee », ou café transparent) est en réalité une boisson pleine de caféine malgré son aspect étrange et incolore. Pourquoi cette invention ? Pour les deux frères slovaques accros au café qui ont développé la boisson, la raison est claire : l'esthétique dentaire. En effet, même si l'on aime généralement son café bien noir, on n'aime pas que ses dents prennent la même couleur. Vendu comme la première boisson caféinée incolore au monde, le breuvage est fait à partir de grains de café arabica et d'eau. Comment devient-il transparent ? Par un procédé qui demeure cryptique, ses créateurs expliquant qu'il n'a « encore jamais été utilisé ». La boisson ne contient aucun conservateur, aucun arôme artificiel, aucun



stabilisant, pas de sucre ou d'édulcorant, selon les deux frères. Mais quel goût a-t-elle ? Des journalistes de l'édition britannique de Metro s'y sont essayés, et décrivent sa saveur comme « étrange, mais pas déplaisante ». Elle est aussi décrite comme une eau avec un arrière-goût de café. Le produit est distribué par Whole Foods and Selfridges au Royaume-Uni, ainsi qu'en ligne, à 6 € (7,20€) les deux bouteilles de 20 cl contenant chacune 100 mg de caféine et quatre calories.

Stand JO M01

Dentaurum

Livraison offerte sur la boutique en ligne

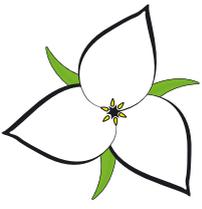
Les nouvelles offres d'automne de Dentaurum sont à découvrir jusqu'au 17 novembre 2017 sur la boutique en ligne.

Si vous êtes déjà client chez Dentaurum France, il suffit de vous enregistrer directement sur le site grâce à votre code client, un mot de passe vous sera adressé à l'adresse mail indiquée.

Dans le cas inverse, vous pouvez vous enregistrer et recevoir vos données d'accès sous 24 à 48 heures.

Dentaurum France
Tél.: 06 30 49 05 88
<https://shop.dentaurum.fr/>





TRILLIUM™

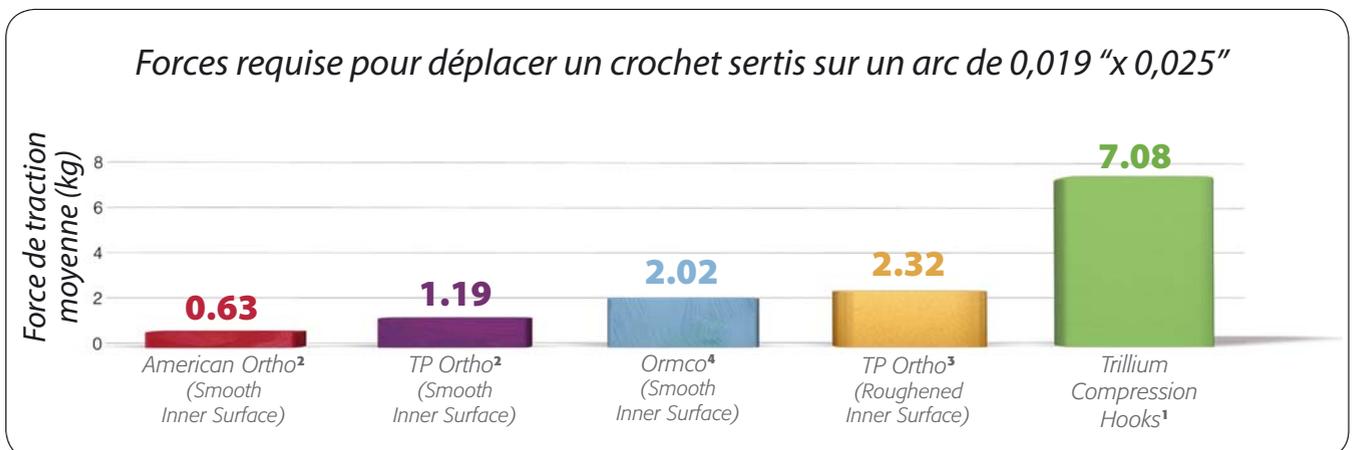
— Compression Hooks —

Venez nous rencontrer
JO - Paris - 2017
Stand M12



Le Crochet en Nickel Titane Révolutionnaire

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



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

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

 **TRILLIUM™**
HESPELER ORTHODONTICS

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

LIRE

COACHING D'ÉQUIPE



Il en va d'une équipe comme d'une personne : pour qu'elle parvienne

à apporter ses réponses aux questions et défis rencontrés, pour affronter le changement notamment, elle peut avoir grand besoin de l'intervention d'un... coach ! La demande de cette forme d'intervention est de plus en plus forte. En quoi le coaching d'équipe se distingue-t-il des séminaires de cohésion d'équipe, de team building, de dynamique ou de développement d'équipe ? En quoi la posture du coach diffère-t-elle de celle du consultant, du formateur ? Dans quels contextes le coaching d'équipe se justifie-t-il ? Est-il suffisant d'être un bon coach d'individus pour réussir à coacher une équipe ? Ce livre, qui condense l'expérience de terrain de deux grands professionnels, apporte toutes les réponses nécessaires. Dans cette 3^e édition, le thème de l'intelligence collective, qui peut à terme révolutionner la conduite des collectifs, est particulièrement développé.

*Coaching d'équipe
3^e édition
Outils et pratiques
de Michel Giffard,
Michel Moral -
Éditeur : Interéditions
- Collection :
Développement personnel
et accompagnement -
Parution : août 2017
19,50 €*

Stand JO M11

RMO

ALPINE SL

Alpine SL est un nouveau bracket autoligaturant métal, actif ou passif, avec clip en Nickel-Titane. L'interaction entre le mécanisme d'ouverture/fermeture et l'arc permet le degré de précision nécessaire à chaque phase de traitement. Ce nouveau bracket vient enrichir la gamme RMO et vous apporte les avantages suivants :



- Ouverture/fermeture aisée
- Ailettes profilées
- Grandes gorges pour contrôle des rotations
- Clip en Nickel-Titane
- Surface Polie
- Base anatomique, rétention mécanique façonnée au laser
- Notation Palmer sur la base du bracket.

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

NANOMACHINES : 60 SECONDES POUR ÉRADIQUER LE CANCER

Des scientifiques de l'université de Durham ont élaboré des nanomachines capables de cibler une cellule cancéreuse, un espoir pour les patients chimiorésistants.

Les traitements ciblent spécifiquement les cellules cancéreuses grâce à ce nouveau dispositif de l'arsenal thérapeutique anti cancéreux. Après avoir identifié une cellule cancéreuse, la nanomachine, pilotée grâce à la lumière, en perce la membrane extérieure en une à trois minutes, ce qui détruit la cellule immédiatement. Cette découverte a été rapportée par le Guardian en septembre 2017.

Stand JO M11

RMO

NEBUCID HP

Nebucid HP est un micro sas de désinfection pour les mains, entièrement automatisé. Il réduit de manière significative les risques de contamination croisée tout en assurant une efficacité microbiologique optimale. Facile à utiliser, ludique et motivant pour les utilisateurs, Nebucid HP rend facile et rapide la désinfection des mains.



- Système anti-gouttes, ne tache pas le sol
- Installation facile, murale ou sur pied
- Construction robuste en acier
- Batteries longue durée ou branchement secteur
- Accès au remplissage sécurisé
- Façade personnalisable

- Désinfection sans contact « no touch »
- Fonctionnement intuitif et facile
- Utilisation économique, dosage précis

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

LES MYTHES DE L'ORTHODONTIE

À l'occasion du mois de la santé orthodontique l'American Association of Orthodontists est revenue le 5 octobre 2017 sur sept fausses croyances reliées au traitement orthodontique.

Premier mythe: Tous les fournisseurs d'arcs dentaires ou de prothèses transparentes seraient des orthodontistes.

Ce titre n'est réservé qu'aux docteurs possédant un diplôme de dentisterie s'étant spécialisé en orthodontie. Ces étudiants puis praticiens s'intéressent au déplacement adéquat et sécurisé des dents ainsi qu'à leur alignement, à celui des mâchoires et au développement facial.

Deuxième mythe: L'orthodontie coûte cher.

La facture dépend des services professionnels fournis et la personnalisation du traitement. L'idéal est de considérer cette dépense comme un investissement à long terme, pour une bonne santé buccale et générale.

Troisième mythe: Rendre visite à l'orthodontiste pour aligner ses dents n'est pas nécessaire.

Pendant toute la période durant laquelle les dents s'alignent, il est essentiel de rendre visite à un dentiste et/ou un orthodontiste afin de vérifier l'absence de carie pour l'un, et le mouvement des dents et des mâchoires pour l'autre.

Quatrième mythe: Le traitement orthodontique dure toujours plusieurs années.

Le temps de traitement se mesure plutôt en mois. De bons résultats sont obtenus par application d'une pression douce,

mesurée et constante. En toute logique la durée du traitement dépend de la gravité de la situation que présente le patient ainsi que de ses objectifs.

Cinquième mythe: L'orthodontie se résume à l'esthétique.

La correction de l'apparence demeure le résultat le plus visible, néanmoins lorsque l'alignement des dents et des mâchoires est adéquat, leurs fonctions (l'occlusion, la mastication et l'expression orale) s'en voient optimisées.

Sixième mythe: Les orthodontistes ne font que des arcs dentaires.

En raison de leur formation, de leur expertise et de leur expérience dans tous les aspects du traitement orthodontique, les orthodontistes tirent parti d'une gamme complète « d'appareils », dont divers types d'arcs dentaires ainsi que des prothèses transparentes et des dispositifs amovibles.

Septième mythe: seuls les enfants sont concernés par l'orthodontie.

Enfants, adolescents et adultes peuvent bénéficier d'un traitement orthodontique. En 2014, 1 460 000 adultes ont été soignés par les orthodontistes de l'AAO. Les adultes ont parfois même des besoins spéciaux en raison de traitements antérieurs ou d'affections gingivales.



© faastmail / istockphoto

Stand JO N16

Planmeca

Nouveau scanner Planmeca Emerald

Le fabricant d'équipement dentaire Planmeca enrichit sa gamme d'équipement CAO/FAO avec un nouveau scanner intra-oral léger, Planmeca Emerald.

Compact, léger (il ne pèse que 183 grammes) et ultra rapide, le scanner Planmeca Emerald affiche des données de haute précision. Il s'agit d'un outil parfait pour un flux de travail impeccable et efficace côté fauteuil. Sa conception facilite la tâche d'imagerie intra-orale au praticien, tout

en garantissant au patient un confort exceptionnel et une expérience optimale. Planmeca Emerald est compatible avec les suites de logiciel Planmeca Romexis et Planmeca PlanCAD Easy pour un accès permanent aux données de numérisation en temps réel.



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

LIRE

UNE SECONDE D'AVANCE



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 cet ouvrage 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, Erick
Rinner et Martial Vidaud -
Éditeur : De Boeck Supérieur
- Paru le 23 juin 2017 -
22,50 €*

Stand JO P10

Biotech Dental

Les gouttières transparentes DentoSmile deviennent Smilers



En constante évolution, les gouttières DentoSmile changent de nom et deviennent les gouttières Smilers. Ce changement intervient dans la vision d'offre globale que le groupe Biotech Dental souhaite véhiculer.



Véritable révolution en orthodontie dentaire, les gouttières transparentes Smilers, évolutives, sur-mesure, confortables et amovibles offrent un traitement orthodontique en toute transparence et accessible à tous. Cette solution d'alignement invisible présente l'avantage de pouvoir être préconisée aussi bien par un orthodontiste que par un chirurgien-dentiste.

Avec plus de 250 000 gouttières produites pour près de 11 000 patients traités, la société voit sa communauté de « Smilers » grandir et se diriger vers l'expérience orthodontique du sur-mesure et de la transparence. Labellisées Origine France Garantie, les gouttières sont fabriquées dans le but de rendre le sourire à plusieurs milliers de patients partout en France, mais également à travers le monde. La qualité des gouttières Smilers est devenue une priorité pour répondre aux plus hautes exigences du marché.

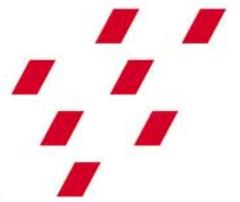
Les gouttières Smilers font partie intégrante de l'offre globale Biotech Dental et bénéficient ainsi de tout le savoir-faire et l'expérience du groupe, un des leaders sur le marché de la dentisterie.

www.biotech-dental.com

DÉCÈS D'UN ÉTUDIANT EN DENTAIRE AU COURS D'UN WEEK-END D'INTÉGRATION

Lors d'un week-end d'intégration, un étudiant en dentaire rennais a été retrouvé mort dans un camping du Pénestin dans le Morbihan, pour une raison pour le moment inexpliquée, dimanche 1^{er} octobre 2017.

Le corps du jeune homme de 19 ans, inscrit en 2^e année de chirurgie dentaire à l'université de Rennes I, a été découvert vers 9h du matin sous un chapiteau du camping. Une enquête a été ouverte. Le sous-préfet de Lorient a indiqué au Télégramme qu'il n'y avait pas de témoignage faisant état d'une bagarre. Une autopsie a été prévue. Organisé par une association étudiante, ce week-end d'intégration bénéficiait pourtant de la présence d'agents de sécurité. Un porte-parole de groupe étudiant a précisé à Ouest-France « qu'il ne s'agissait pas d'un bizutage ».



EXPERIENCE metal Rhodium Coated

Nouveau

Bracket métal
auto-ligaturant
traité au rhodium



Venez le découvrir stand P07
aux Journées de l'Orthodontie
11-13 Novembre 2017

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

GC Orthodontics
GLOBAL EXPERTS IN ORTHODONTICS

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



Stand JO N06

Forestadent France

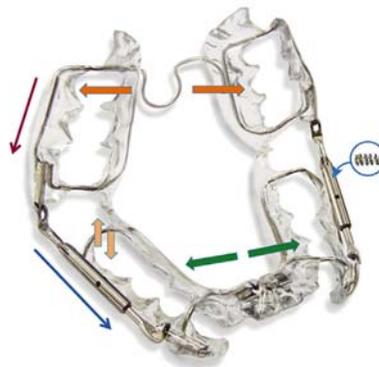
Forestadent France distribue le PUL

Dans le cadre de la stratégie de développement de Forestadent orthodontics, un partenariat de distribution a été conclu entre les docteurs Elie Callabe, concepteur et propriétaire du PUL et Joe Kosta, directeur du groupe Forestadent France.

Qu'est-ce que le PUL ?

Le Propulseur Universel Light, ou PUL, est un Harmoniseur multifonctions 4D : sagittale, transversale, verticale et fonctionnelle (respiration, mastication, déglutition), qui bénéficie des dernières avancées techniques.

L'appareil peut s'enlever et a pour but de corriger le décalage de la mandibule. Le PUL permet plusieurs actions en même temps. Il est discret et esthétique. Le traitement par PUL est non douloureux et moins invasif que certaines autres solutions. Le PUL doit être porté 22 heures sur 24 (il doit être ôté lors d'activité sportive et des repas).



*Forestadent
serviceclients@forestadent.com
03 88 35 67 25*

INTELLIGENCE ARTIFICIELLE : LE PREMIER NANO-NEURONE CAPABLE DE RECONNAISSANCE VOCALE

Le premier nano-neurone artificiel capable de reconnaître des chiffres prononcés par différents locuteurs a été développé par des chercheurs de l'université mixte de physique CNRS/Thalès, du Centre de nanosciences et de nanotechnologies (CNRS/université Paris Sud), en collaboration avec des chercheurs américains et japonais.

Son taux de réussite s'élève à 99,6 %. L'objectif des prochaines consiste à interconnecter ces nano-neurones à l'aide de synapses artificielles afin de traiter et classer des informations en masse et en temps réel. À terme, il s'agit d'aider les médecins dans leur diagnostic et d'améliorer les prothèses médicales.

Source : CNRS 19/09/17

Stand JO M40

Anenke

Quand l'innovation fait gagner du temps

Forte d'une collaboration avec le MIT à Boston, la start-up française Anenke propose des innovations qui visent à changer les habitudes des orthodontistes.

Ces solutions innovantes concernent principalement les orthèses en résine, le collage indirect et les appareils métalliques fixés sur bagues. Les appareils ainsi développés offrent une précision et un confort inédit pour les patients et pour les orthodontistes qui vont pouvoir gagner du temps : pour les appareils en métal, comme les disjoncteurs, les séances de pose de séparateurs et d'essayage de bagues sont désormais de l'histoire ancienne.

Leur solution connectée aux scanners optiques, permet un flux de travail

100 % digital et simplifié. Les empreintes alginate peuvent également être scannées avant la fabrication des appareils ou pour imprimer des modèles dentaires.

Les modèles dentaires peuvent également être stockés dans un cloud sécurisé.

L'équipe d'Anenke sera présente aux JO 2017.

*www.anenke.com
contact@anenke.com*



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

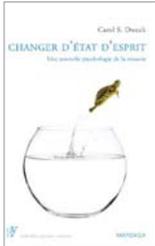


Let's change dentistry together

3shape 

LIRE

CHANGER D'ÉTAT D'ESPRIT



Durant ses nombreuses années de recherche en psychologie, Carol Dweck a découvert l'existence de deux états

d'esprit bien distincts.

Pensez-vous que votre intelligence est une donnée innée, que vous ne pouvez pas vraiment modifier ? Pensez-vous ne pas pouvoir changer les composantes essentielles de votre personnalité ? Si vous avez répondu « oui », il est fort probable que vous ayez un état d'esprit fixe. Ou bien pensez-vous plutôt que peu importe votre niveau d'intelligence, il vous est possible de l'améliorer ? De modifier certains aspects de votre personnalité ? Oui ? Vous avez alors certainement un état d'esprit de développement. À partir de cette distinction, en apparence toute simple, Carol Dweck nous montre que, seuls, les capacités et le talent ne suffisent pas, mais que l'état d'esprit a un impact capital sur la réussite de notre vie. Le plus important pour relever et réussir des défis est de les aborder avec un état d'esprit de développement.

Et Carol Dweck va vous montrer comment. Sur la base de résultats de recherche, d'anecdotes de la vie quotidienne et d'éléments biographiques de personnalités célèbres, la chercheuse américaine applique sa méthode aux diverses facettes de l'existence (éducation, relations sociales et amoureuses, sport, monde des affaires). Un guide pratique qui vous aidera à vous développer et à réussir grâce à des pistes concrètes à appliquer dans votre vie quotidienne.

Changer d'état d'esprit
de Carol Dweck
Éditeur : Mardaga
Collection : Psy Igc
Paru le 14 septembre 2017
16,90 €

Stand JO N01

E-ALIGNER

Le savoir-faire français

Un logiciel français de traitement par gouttières d'alignement transparentes conçu et développé par des orthodontistes français.



Dotée d'une technologie 3D novatrice dans le domaine du dentaire et la réalisation de traitements par gouttières transparentes, la solution E-ALIGNER se met au service du praticien afin d'apporter une solution de traitement complète clé en main. E-ALIGNER permet au professionnel du dentaire de réaliser et proposer à son patient une évaluation et visualisation complète de son traitement et de son nouveau sourire. Gratuite d'inscription et d'utilisation, à son cabinet ou à la maison, la solution logicielle en ligne E-ALIGNER vise à s'adapter à l'emploi du temps du praticien par un accès sans

installation ni certification via un ordinateur. Un service de conseillers est aux côtés du praticien et de son équipe pour les guider dans la découverte et l'utilisation de la solution. Sa facilité d'utilisation, ainsi que son dispositif de planification et contrôle du plan de traitement font d'E-ALIGNER, une option numérique privilégiée.

E-ALIGNER
BP10413
49 304 Cholet Cedex
Tél : 02 41 46 93 78
contact@ealigner.com
www.ealigner.com

HYGIÈNE DENTAIRE LA FIN DES BROSSES À DENTS ?

Selon un scientifique américain, pour se prémunir des caries, le brossage minutieux des dents serait inutile.

Le dentiste, Philippe Hujuel, l'explique au sein d'un article paru dans la revue *Popular Science*: pour lui, la seule limitation de consommation de sucre et de certains aliments composés d'hydrates de carbone simple, tels que les pommes de terre, le pain, les pâtes ou le riz blanc, suffirait à garder une bouche saine.

D'autres aliments sont également concernés, à l'instar de certaines légumineuses (pois secs, lentilles), les dattes, les pastèques ou encore les courges. Pour le dentiste et professeur de santé orale à l'université de Washington, le brossage des dents, même combiné à l'utilisation du fil dentaire, n'aurait aucun

impact sur la prévention et l'apparition des caries. Selon lui, ces deux actions permettraient simplement de garder des dents nettes et esthétiquement agréables.



Il affirme également que se brosser les dents d'une mauvaise façon pourrait même se révéler néfaste pour la santé: un brossage trop agressif attaquant et diminuant la gencive... Suite à ces affirmations, le dentiste souhaite que des études plus poussées soient menées avant que les professionnels dentaires recommandent une routine d'hygiène bucco-dentaire. Son objectif: s'assurer que leurs recommandations empêchent réellement les problèmes dentaires.

© Crédits: slymesher / istockphoto



Nouveau Ancar 3250

Unité de traitement ambidextre
avec double bras

Série 1

Aluminium Core

INNOVATION
CONTINUE POUR LES
NOUVEAUX MODÈLES
D'INTERVENTION

Venez nous voir!

La gamme Ancar:

Série 3

Touch Expert

Série 5

Touch Expert

Série 7

*Sit Down
Naturally*



CONGRÈS
ADF
2017

29 NOV. - 2 DEC.
Stand 2L33

Fauteuil ambidextre avec double bras. La rotation ambidextre à 180° des deux bras, permet sa mobilité de gauche à droite et vice versa pour les professionnels gauchers ou droitiers.



Tablette praticien composée par seringue 3F standard et 3 positions livres en option pour turbine, moteur et détartreur.



Support assistant avec deux tuyaux d'aspiration inclus.

QS4-LEA 058.V2





SPÉCIAL JO



Les journées de l'Orthodontie fêtent cette année leur 20^e anniversaire. À cette occasion, Orthophile a rencontré Jean-Baptiste Kerbrat, Président du comité d'organisation. Il revient pour nous sur l'organisation d'un événement de cette ampleur et sur la pertinence médicale, thème central du congrès cette année.

ENTRETIEN

JEAN-BAPTISTE KERBRAT

ORTHODONTISTE À ROUEN,
PRÉSIDENT DE LA COMMISSION
D'ORGANISATION DES JOURNÉES
DE L'ORTHODONTIE

L'orthodontie contribue à la santé et au bien-être médical du patient

Orthophile : Que pourrait-on retenir de ces 20 années écoulées ?

Jean-Baptiste Kerbrat : J'ai eu la chance d'être présent dès le début. Le projet de départ, consistant à réunir toutes les sociétés en une seule fédération chargée d'organiser des journées pour les orthodontistes, était une belle idée : regrouper toutes les obédiences et toutes les philosophies dans un seul événement est une chose fabuleuse par ses aspects fédérateurs et sa richesse scientifique. Cette fédération d'idées a généré une réelle convivialité.

O : Cette fédération des idées et des obédiences est ce qui fait la spécificité du congrès ou y a-t-il autre chose aujourd'hui après 20 ans d'existence ?

JBK : La première grande spécificité est de réussir à réunir tout le monde, et d'obtenir au final cette grande fête des orthodontistes et des professionnels qui les entourent, c'est-à-dire les assistantes, les orthésistes et tout le milieu médical qui nous est proche. Les JO sont devenues incontournables grâce à l'effort fourni par les comités scientifiques et d'organisation ainsi

que par les sponsors. Ce sont eux aussi qui nous permettent de répondre présents chaque année depuis 20 ans. Durant trois jours, l'ensemble du monde orthodontique parle d'orthodontie, d'actualité scientifique, de conditions d'exercice. C'est une vraie force que nous avons de pouvoir nous retrouver et avancer, ensemble, droit vers une vérité scientifique.

O : C'est donc LE rendez-vous annuel de l'orthodontie ?

JBK : Oui, et en termes de chiffres, c'est même le deuxième congrès européen. Un congrès français mais aussi francophone ! Nous aspirons à être l'un des événements majeurs au niveau européen, avec de grands conférenciers internationaux, présents grâce à la volonté de « feu d'artifice scientifique », du président Olivier Sorel, qui a su faire du programme scientifique une vraie réussite. Les Américains sont très surpris de la qualité à la fois scientifique et logistique des journées, mais aussi de la qualité esthétique des sponsors. Nous sommes effectivement assez haut placés à l'échelle mondiale.

O : Quels sont les moments forts que vous attendez cette année ?

JBK : Des orateurs internationaux de renom seront présents le lundi après-midi conférant une importante dimension internationale à cette journée. Le dimanche est consacré aux sociétés sur la question de la pertinence médicale de notre spécialité. Nous évoluons dans un monde de médecins : resserrer les liens qui nous attachent à la médecine est très important.

O : Justement, qu'entendez-vous par pertinence médicale, thème du congrès cette année ?

JBK : L'orthodontie contribue à la santé et au bien-être médical du patient. En clair, nous ne sommes pas des aligneurs de dents ! Nous sommes notamment là pour que la mâchoire fonctionne : les fonctions masticatoires, une bonne respiration, sont essentielles pour la santé. Il est très important que l'on montre notre positionnement au sein du corps médical.

O : Est-ce une façon de contrer un discours ambiant sur l'esthétique ?

JBK : Nous voulons montrer que nous faisons beaucoup plus que de simplement repositionner les dents. L'orthodontie est pertinente médicalement. Nous avons fait des recommandations en ce sens qui seront d'ailleurs éditées pour ces journées.

Les sociétés savantes sont également là pour faire des recommandations scientifiques, et c'est pourquoi la fédération en fait désormais presque tous les ans.

O : La dimension équipe soignante du cabinet est importante ?

JBK : Très. Nous sommes un maillon de toute une équipe thérapeutique. Ne nous leurrions pas, tous les maillons sont très importants. Faire venir les équipes est capital car il faut qu'ils se sentent investis eux aussi de ce savoir scientifique de la profession.

O : Revenons sur cette édition et l'organisation d'un congrès de cette importance en France. Quels sont les défis majeurs d'un événement comme celui-ci ?

JBK : Accueillir 2000 à 2500 personnes sur trois jours tout en conservant une ambiance conviviale, n'est pas chose aisée ! C'est pourquoi nous essayons de nous mêler aux sponsors, afin que ces trois jours ressemblent réellement à une fête d'anniversaire. En termes d'organisation, cela demande un an d'énergie pour arriver à ce résultat ! La qualité s'y retrouve d'ailleurs. Et si les gens viennent tous les ans aussi nombreux c'est bien parce qu'ils y trouvent les réponses à leurs besoins scientifiques mais aussi humains.

O : Quelles sont vos perspectives pour les 20 prochaines années ?

JBK : C'est une question difficile. Les outils numériques seront certainement au cœur de notre organisation dans un futur proche. Leur utilisation et leur intégration au sein des congrès restent toutefois un peu compliquées. Nous sommes persuadés qu'il restera toujours un côté humain, que les gens ont envie de pouvoir se retrouver entre eux pour parler en toute convivialité. Le digital ne peut pas tout faire. Le tout digital je n'y crois pas. Mais, il prendra certainement plus d'importance.

O : Pour conclure, quel serait le message que vous souhaiteriez transmettre aux lecteurs d'Orthophile ?

JBK : Qu'ils viennent aux JO ! Qu'ils amènent leurs équipes, que l'on soit nombreux à profiter de ces trois jours et que ce 20^e anniversaire soit réellement la preuve que l'orthodontie française est portée très haut. ■



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^e 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^e Journées de l'Orthodontie

• Vendredi 10 novembre

COURS PRÉ-CONGRÈS 1

Richard Mc Laughlin (États-Unis)

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

• Vendredi 10 novembre

COURS PRÉ-CONGRÈS 2

Heinz Winsauer (Autriche)

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

Samedi 11 novembre après-midi

SÉANCE ANNIVERSAIRE 20 ANS

Présidents de séance :

Olivier SOREL et Alain BERY

• **Skander ELLOUZE**

Prendre le contrôle de vos traitements : une approche efficace

• **Stephen SCHENDEL**

Anatomie 3D et Voies Aériennes en Chirurgie Orthognathique

• **Takashi NEZU Hiroshi NEZU**

Expanding possibilities in orthodontics alone to treat high degree difficulty.

FORMATION CONTINUE

• vendredi 10 novembre

toute la journée

Imagerie et orthodontie :

séance en cours d'agrément DPC

Formations obligatoires / Radioprotection des patients / Formation « cone beam ».

Jean-Michel Foucart

et Augustin Chavanne

• Lundi 13 novembre - matin

Pertinence et indications des actes d'orthodontie



Claude Bourdillat-Mikol. *Séance DPC*

• Lundi 13 novembre - après-midi

Indications des gouttières dans les cas de dysfonction temporo-mandibulaire

Jean-Pierre Fusari. *Séance non DPC*

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>Présidents de séance : Christian PAULUS et Alexandra KERNER Conférenciers : Emmanuel RACY, Olivier ESNAULT, Pierre BOULETREAU, Jacques YACHOUCH, François CHEYNET, Nicolas NIMESKERN, Salwa BENCHEKROUN IDRISSEI, Olivier GERBAULT</p>
<p>LA CHAÎNE NUMÉRIQUE AU CABINET D'ORTHODONTIE</p>	<p>Présidents de séance : Yves TRIN et Olivier SOREL Conférenciers : Laurent PETITPAS, Florie SOTTO, Aymeric PHILIBERT, Masrou 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>Présidents de séance : Valentin LESNE et Aurélie MAJOURAU-BOURIEZ Conférenciers : Amélie REIBEL, Valérie CHARPILLET, Béatrice MORAND, Michel LE GALL, Aurélie MAJOUREAU-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>Animateurs : Jean-Luc BERTRAND et Sylvie PONS</p>
<p>ATELIER : QUESTIONS FISCALES ET PATRIMONIALES DE L'ORTHODONTISTE</p>	<p>Animateur : Marc JESURAN</p>
<p>TECHNOLOGIES NUMÉRIQUES DANS LE SAOS : LE FUTUR C'EST MAINTENANT !</p>	<p> Présidente de séance : Julia COHEN LEVY Conférenciers : Jean-Louis PÉPIN, Bernard FLEURY, Olivier VANDERVEKEN, Boris PETELLE, Pierre-Jean MONTEYROL, Alain BÉRY</p>
<p>10 MIN POUR CONVAINCRE</p>	<p>Présidente de séance : Marie-José BOILEAU</p>
<p>LES TRAITEMENTS ORTHOPÉDIQUES DES CLASSES II SÉVÈRES & DES CLASSES III SÉVÈRES 1^{RE} PARTIE</p>	<p> Présidents de séance : Claude LEMASSON et Jessy ASKAR Conférenciers : 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> Conférencier : Richard McLAUGHLIN</p>
<p>SÉANCE DES SOCIÉTÉS LIBANAISES L' ADULTE : UN CANDIDAT AU TRAITEMENT ORTHODONTIQUE ?</p>	<p>Présidents de séance : Joseph GHOUBRIL et Elie KHOURY Conférenciers : 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
	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 BENOYOUNES, Stephan VALERO, Romain DE PAPE, Caroline ALVARADO FAYSSÉ, Céline MARTIN, Mathieu GRANVAUD, Paul CRESSEAU, Patrick LEYDER, Hadjouis DJILLALI, Sarah CHAUTY, Cécile VALERO
MATIN	« 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 LECOQ

 Séance en traduction simultanée anglais - français

 Séance interactive

 Vidéos tutorielles

DentoSmile devient Smilers

BIOTECH DENTAL
DENTOSMILE ALIGNERS



BIOTECH DENTAL
SMILERS



SMILERS



VP - SMILERS - Rév.00 - 09 / 2017 - FR

Retrouvez-nous aux J.O > 10, 11, 12 & 13 novembre 2017

STAND
P10



BIOTECH DENTAL

www.biotech-dental.com

Biotech Dental - 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.
Lire attentivement les instructions fi garant sur la notice.
Ne pas jeter sur la voie publique.

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

POUR
1€
DE PLUS

LOEWE.

Voyez plus
grand pour votre
cabinet

VOTRE ÉCRAN LOEWE POUR 1€ DE PLUS*
POUR L'ACHAT DE VOTRE ÉQUIPEMENT CFAO OU IMAGERIE



**ORTHOPHOS SL 3D
DENTSPLY SIRONA**



Loewe bild 7.65
1€ au lieu de 6990€ TTC

A partir de
979€
/mois sur 84 mois

Profitez d'une expérience visuelle d'une qualité exceptionnelle pour votre cabinet

Toutes les offres sur www.lesbonsplansdentaires.fr ou auprès de votre revendeur

ARCADE
DENTAIRE

BDS
DENTAL DEPOT

DATIS NORD

dental**inov**
une solution d'avance

HENRY SCHEIN®

Les dispositifs médicaux pour soins dentaires réservés aux professionnels de santé, non remboursés par les organismes d'assurance maladie, avec l'Orthophos SL 3D de classe IIb, fabriqué par DENTSPLY SIRONA, organisme notifié 0123. Lisez attentivement les instructions figurant sur la notice ou sur l'étiquetage avant toute utilisation. Loyers indiqués valables uniquement dans le cadre d'un financement par le biais de nos partenaires. Barèmes juillet 2017, susceptibles de modification en fonction de l'évolution des taux bancaires sous réserve d'acceptation par le biais de notre service financement. Valeur résiduelle = 1%. Photos non contractuelles. Prix offre SL3D (comprenant RCU et formation dentiste) = 75 675 € TTC. Package SL3D + Loewe bild 7.65 = 75 676 € TTC. Offre valable du 18 septembre au 2 décembre 2017. Dans la limite des stocks disponibles.

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> Présidents de séance : Christian PAULUS et Olivier SOREL</p> <p>Conférenciers : 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^{RE} PARTIE</p>	<p>Présidents de séance : Philippe KALIFA et Mireille GUIBERT</p> <p>Conférenciers : Alexandra KERNER, Jean-Michel FOUCART, Sandrine HERMER, David COUCHAT</p>
	<p>PRISE EN CHARGE PLURIDISCIPLINAIRE</p>	<p>Président de séance : Maxime ROTENBERG</p> <p>Conférenciers : Takashi NEZU, Hisroshi NEZU, Emmanuelle NOIRRIT, Carole VARGAS, Nicolas CHASSAING, Frédéric VAYSSE, Luc RAYNALDI, Franck DIEMER, Sara LAURENCIN, Julien STRIPPOLI</p>
	<p>RECHERCHE CLINIQUE</p>	<p>Présidente de séance : Elvire LE NORCY</p> <p>Conférenciers : Paola SORIA, Beatriz CASTANEDA, Marc DEVIOT, Lauren MEDINA</p>
	<p>« PARTAGEONS NOS EXPÉRIENCES »</p>	<p>Présidentes de séance : Christine MULLER et Monique CHOUVIN</p> <p>Conférenciers : 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 & DES CLASSES III SÉVÈRES 2^E PARTIE</p>	<p>Présidents de séance : Claude LEMASSON et Carole BOUBLI</p> <p>Conférenciers : 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>Présidente de séance : Claude BOURDILLAT-MIKOL</p>
	<p>ATELIER ASSISTANTES ET PRATICIENS : GESTION DE STOCK DE TRAÇABILITÉ</p>	<p>Animateur : Alain VIGIE DU CAYLA</p>
	<p>ATELIER ASSISTANTES ET PRATICIENS : L'INTÉRÊT DE LA RÉÉDUCATION À LA VENTILATION RÔLE DE L'ASSISTANTE</p>	<p>Animatrice : Véronique BARTHET FAVART</p>
	<p>ATELIER ASSISTANTES ET PRATICIENS : COMMENT MOTIVER SON ÉQUIPE PAR L'ENTRETIEN ANNUEL AVEC LE PERSONNEL</p>	<p>Animateur : Pascal RENAUD</p>



PROGRAMME LUNDI 13 NOVEMBRE

● CONFÉRENCES ● ATELIERS ● JOURNÉE DES ASSISTANTES ● SÉANCE DPC

APRÈS-MIDI

JOURNÉE DES ASSISTANTES - 2 ^E PARTIE ATELIER « JEUX DE RÔLES » GESTION DES SITUATIONS CONFLICTUELLES	Animateurs : 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	Animateurs : Bertrand SZUSTAKIEWICZ, Brice SAVARD et François-Joseph NAPPEE
ATELIER ASSISTANTES ET PRATICIENS : GESTION DES RELATIONS HUMAINES DANS UNE ÉQUIPE	Animatrice : Nathalie RUMIZ
ATELIER : RENCONTRE AUTOUR DU TRAITEMENT SIMPLIFIÉ DE LA CLASSE II PAR ANCRAGES VISSÉS	Animateur : Pascal BARON
ATELIER ASSISTANTES ET PRATICIENS : COMMENT OPTIMISER L'ORGANISATION D'UN CABINET	Animatrice : Martine MENTHONNEX
COMMUNICATIONS LIBRES	Animateur : Michel LE GALL
INDICATIONS DES GOUTTIÈRES DANS LES CAS DE DYSFONCTION TEMPORO-MANDIBULAIRE	Président de séance : Jean-Pierre FUSARI
ATELIER ASSISTANTES ET PRATICIENS : SET UP ET THERMOFORMAGE	Animateur : 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: journées-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

journées-orthodontie@clq-group.com

@FFOrthodontie #JO2017

TÉLÉCHARGEZ
L'APPLICATION
JO2017





PERTINENCE MÉDICALE

La pertinence de l'orthodontie sur la santé

Le Docteur Naila Denden a dressé pour Orthophile le tableau de la pertinence de l'orthodontie médicale sur la santé générale et bucco-dentaire, tout en établissant certains parallèles avec la dentisterie.

Orthophile : Quelles sont les différences en termes d'objectifs de l'orthodontie et de la dentisterie ?

La dentisterie englobe tout ce qui est soins, prothèses, caries, douleur dentaire, implants, couronnes, éclaircissement, soins pédiatriques, prophylaxie, la parodontie pour le soin des gencives et la chirurgie... L'orthodontie est en grande partie constituée d'esthétique. On traite par exemple nombre de patients pour l'alignement de leurs dents, car généralement ils sont complexés par leur sourire. Mais il y a aussi beaucoup de fonctionnel. Les personnes qui ont du mal à mastiquer correctement par exemple. Il est aussi question de patients adultes ou enfants présentant des dysmorphoses squelettiques. Ces derniers ont par exemple une mâchoire du bas très en retrait ou très en avant. Nous intervenons sur ces cas en pratiquant de l'orthopédie pour les enfants, et de la chirurgie pour les adultes.

L'orthodontie joue sur la croissance : on s'assure par exemple chez un enfant que les dents sortent correctement. Nous ne sommes pas dans le soin, contrairement au pédo-dentiste qui va soigner les caries ou apprendre à l'enfant à se brosser les dents. Nous sommes plus dans la base de l'architecture avec l'alignement des dents. Des dentistes peuvent aussi nous adresser des patients adultes dans le

cadre d'une pose d'implant parce qu'ils ne disposent pas d'assez d'espace. L'orthodontiste redresse alors les dents, corrige l'occlusion, afin que le dentiste puisse réaliser sa partie prothétique et terminer tout le soin.

O : L'orthodontie est-elle forcément un apport à la dentisterie générale ? Dans le sens où le dentaire serait en quelque sorte la « base » et l'orthodontie, un peu plus complexe, le niveau au-dessus ?

Cela dépend, généralement un bon orthodontiste (selon sa formation), avant de commencer un soin, s'assurera que tout est « carré » au niveau dentaire, qu'il n'y ait pas de carie ou de problème parodontal. Que tout soit nickel ! L'orthodontiste intervient donc habituellement après le dentiste.

O : On voit donc rarement un orthodontiste en première intention avant de voir un dentiste ?

On reçoit parfois des enfants avec des dents tellement peu alignées que leurs parents nous les adressent directement. Je les ré-adresse au dentiste afin qu'il s'assure que tout est sain puis je commence le traitement.

O : Avez-vous plus de contacts avec d'autres spécialistes que les dentistes puisque vous abordez souvent le côté fonctionnel par exemple de la respiration, de la déglutition ? Votre pratique est-elle plus ouverte ?

Non, nous aurions peut-être plus tendance à adresser les patients à un kiné ou un orthophoniste respiratoire du fait de notre approche fonctionnelle liée à la déglutition et à la respiration. Le dentiste va lui aussi adresser ses patients à des spécialistes. Le chirurgien, par exemple, va avoir un rapport beaucoup plus médical avec son patient. Au final, il existe un certain équilibre. ■

DKL



*Les atouts d'une gamme
de fauteuils créée pour
votre spécialité*



**STAND J.O.
N° P04**

DESIGN & CONCEPT MODULAIRE

Pour contacter le distributeur DKL de votre région, consultez notre site: www.dkl.de

L'ORTHODONTIE MISE EN LUMIÈRE

LES DRS. ARNAL ET TUIL ONT CRÉÉ LEUR CABINET D'ORTHODONTIE DE A À Z AU CŒUR DE PARIS. PARTIS D'UNE PAGE BLANCHE, IL LEUR A FALLU TROUVER UN ESPACE RÉUNISSANT UN GRAND NOMBRE DE CRITÈRES, DE LA LOCALISATION À LA SURFACE, EN PASSANT PAR L'ACCESSIBILITÉ DES PERSONNES À MOBILITÉ RÉDUITE. UN DÉFI PAS GAGNÉ D'AVANCE MAIS FINALEMENT RELEVÉ AVEC SUCCÈS.

Par Jérémy Reboul
Photos : ©Praxiskom



THOSAINTEGEO

Les praticiens ont mis plus d'un an et demi à trouver un local suffisamment grand et surtout accessible aux PMR au cœur de Paris. Leur objectif était de trouver un espace compris entre 90 et 200 m², à la location ou à la vente, pour y installer leur activité à destination des enfants et des adultes. Un vrai défi dans la capitale où ce genre d'espace est rare et pas toujours adaptable aux normes PMR. Quand ils ont trouvé cette perle rare, ils ont même dû faire face à la concurrence de L'Oréal qui souhaitait y installer un salon de beauté. →





→ Dans la salle d'attente, les chaises se font oublier par leur transparence et ajoutent une impression d'espace supplémentaire à la pièce. Le plastique transparent est également plus facilement nettoyable, un facteur essentiel pour les praticiens qui ont eu pour principal objectif de créer un cabinet « propre et lumineux ». Elles sont placées en alternance avec des tabourets blancs en bois bien adaptés aux petits et facile à déplacer. Au plafond les dalles lumineuses aux tonalités froides viennent renforcer cette sensation. Au sol, des dalles de PVC imitation béton, interchangeables ont été préférées au parquet, certes plus chaleureux mais surtout plus bruyant. →

PORTRAIT | CABINET DÉCO

DRS ARNAL ET TUIL, PARIS 9^E

→ La décoration est volontairement épurée et sans artifices pour accentuer la sensation de lumière — le cabinet ne dispose pas d'ouvertures directes vers l'extérieur — et de propreté. Cependant, pour atténuer l'impression de froideur, des toiles acquises sur le site Yellow Corner ont été disposées partout dans le cabinet. Le choix des orchidées roses ou violettes vient en complément des couleurs des tableaux.

Les fauteuils DKL avec leur pied en acier brossé ont été choisis pour leur design mais surtout pour leur durabilité. La circulation autour des fauteuils ambidextres est facilitée. →

LAISSEZ S'EXPRIMER VOTRE ACTIVITÉ ORTHODONTIQUE



HALL
OF
FAME



VENEZ NOUS RENCONTRER
AUX JOF STAND N20



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

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

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

*Salle des célébrités



PORTRAIT | CABINET DÉCO
DRS ARNAL ET TUIL, PARIS 9^E





La circulation des personnes a été placée au cœur de la conception du cabinet. Toutes les salles communiquent mais sont aisément cloisonnables à l'aide de portes coulissantes en verre, pour permettre à la fois au patient de se sentir suffisamment isolé et aux praticiens de traverser le cabinet sans nécessairement croiser quiconque. →

Cours In-office Formation au fauteuil

Les minivis en pratique quotidienne

Sessions 2017 - 2018

Par le Dr. Pascal BARON

Orthodontiste

Toulouse

3 sessions :

- lundi 4 décembre 2017
- lundi 12 mars 2018
- lundi 18 juin 2018

Tarif : 700 €



Global D
Partenaire de vos chirurgies

Pour plus d'informations

Contactez le Service Formation Global D
par téléphone au 04 78 56 97 17
ou par mail : formations@globald.com

PORTRAIT | CABINET DÉCO
DRS ARNAL ET TUIL, PARIS 9^E





Le local était auparavant occupé par l'entrepôt d'un artisan chauffagiste peu ou pas aménagé. Les praticiens disposaient donc d'une page blanche pour concevoir et décorer leur cabinet. Les murs, qui ont entièrement été coffrés, dissimulent l'intégralité de l'électricité et du câblage informatique. Une salle est d'ailleurs dédiée à l'informatique avec une tour et un serveur pour gérer les dix ordinateurs du cabinet. Le cabinet dispose également d'une grande salle de sté, mais aussi d'une salle d'hygiène pour les patients située derrière l'accueil. Cette situation permet aux assistantes de plus facilement prodiguer leurs conseils aux patients. ■

Les clés d'une argumentation pour convaincre

Face à votre assistant(e) ou vos patients vous serez souvent amené à convaincre. Orthophile vous équipe ce mois-ci des outils et méthodes de persuasion afin de vous faciliter l'art de la communication, enjeu omniprésent quels que soient le contexte ou la personne concernée. Voici nos arguments.

Par Camille Boivigny

Que ce soit en cas d'urgence ou dans les actes de tous les jours, il est essentiel de transmettre le message le plus adapté; or une communication réussie constitue une des clés d'une bonne organisation. Obtenir des résultats et susciter la motivation reposent sur la force de persuasion, la cohérence et la crédibilité du communicant. Ce dernier doit s'affirmer et savoir jouer de toutes ses ressources expressives.

Construire son succès

Question argumentation, il convient tout d'abord de distinguer la persuasion, l'influence et la manipulation, afin d'éviter toute mauvaise interprétation. À l'inverse de la manipulation, qui vise à prendre le contrôle des actions d'une personne sans son accord, en faussant sa perception de la réalité, persuasion et influence peuvent se révéler positives comme quand il s'agit d'inciter à bien faire, pour encourager une vision humaniste ou

pour aider à atteindre un résultat. L'objectif est alors de réussir à obtenir l'approbation de l'autre tout en préservant son libre arbitre. Pour ce faire il convient d'instaurer préalablement un climat de confiance, ce qui nécessite de s'adapter au contexte et à la personnalité de votre interlocuteur. Ainsi vous pourrez renforcer l'impact de votre discours, optimiser votre éloquence, favoriser l'acceptation et la compréhension de vos propos. Faire preuve de clarté et



© izusek / istockphoto

ainsi que ses raisons, maintiendra l'intérêt de votre interlocuteur. Ce dernier, en vous voyant vous investir personnellement, si vous lui exposez des faits, des expérimentations et des éléments concrets qui se fixent dans la mémoire, pourra se soumettre plus volontiers à votre crédibilité.

Un combat loyal

Il est en revanche inutile de tenter d'influencer par l'intimidation ou la menace. Cela ne ferait que révéler votre manque d'arguments et la vulnérabilité qui l'accompagne. Or vous devez sensibiliser votre interlocuteur afin de susciter adhésion et engagement. De même, il n'est pas nécessaire d'insister face à un interlocuteur qui s'obstine à rester sur sa position. La patience s'impose alors afin de disposer de temps pour instaurer le doute et la réflexion chez votre « adversaire ». La notion de timing est primordiale, il est plus que judicieux d'identifier le contexte le plus propice à l'argumentation.

En pratique

D'un point de vue purement pratique, il est essentiel d'établir un bon contact, notamment visuel : regarder votre interlocuteur dans les yeux engendre une certaine confiance, de même qu'un sourire est synonyme d'accessibilité et d'assurance. Par ailleurs, en sachant ce que vous voulez et en vous montrant enthousiaste, vous avez beaucoup plus de chance de parvenir à vos fins. En effet, de manière factuelle, les individus sont davantage attirés par ceux qui paraissent en bonne santé, animés d'une grande vitalité et d'énergie. L'enthousiasme se transmet, ainsi que l'énergie. Il ne faut surtout pas oublier non plus les éléments de langage corporel : il s'agit d'occuper →

d'engagement tout en restant factuel vous permet d'exposer une argumentation efficace afin d'y faire adhérer votre interlocuteur. Votre rhétorique, accompagnée d'intonations modulées, est susceptible de vous procurer puissance et assurance.

Considérer l'autre

Appliquer une logique déductive tout en prenant parallèlement conscience de l'autre et en gardant en ligne de mire le but à atteindre

À LIRE

CONVAINCRE SANS MANIPULER APPRENDRE À ARGUMENTER

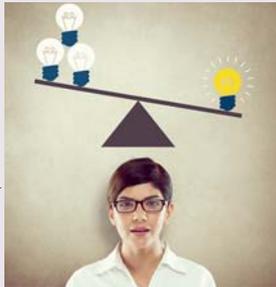


L'homme ou la femme moderne a tout aussi besoin que le citoyen de l'Antiquité d'apprendre à argumenter pour

convaincre son interlocuteur ou son public, que ce soit dans sa vie professionnelle, dans son activité de militant associatif, ou dans le cercle de ses proches. Comme le rappelle ici Philippe Breton, l'acte de convaincre, distinct de celui d'expliquer ou de celui d'informer, a le pouvoir de faire évoluer l'opinion de l'autre et peut contribuer à changer les choses. S'inspirant des techniques mises au point par la rhétorique grecque et romaine, ce manuel pratique montre que l'efficacité peut aller de pair avec le respect de l'autre et celui de soi-même, et que la manipulation n'est guère efficace et même le plus souvent contre-productive. Réalisé à partir de l'expérience des formations à l'argumentation animées par l'auteur et construit autour de plusieurs dizaines d'exemples, cet ouvrage pose les grands principes du convaincre, puis développe, étape après étape, le « protocole de l'argumentation » permettant d'atteindre ses objectifs. Le livre se termine par des conseils concernant la prise de parole, l'élocution, la mémorisation.

*Convaincre sans manipuler
Apprendre à argumenter
de Philippe Breton
Paru le 5 février 2015
Guide La Découverte
Poche / Essais - 6,90 €*

POIDS DES ARGUMENTS ET ARGUMENTS DE POIDS



L'argumentation a souvent été étudiée sous un angle philosophique et psychologique, mais dernièrement c'est selon un angle informatique qu'elle a été analysée, notamment à l'aide de l'intelligence artificielle.

En effet, la croissance exponentielle du nombre de plate-formes de débat en ligne a incité au développement d'approches computationnelles de l'argumentation, c'est-à-dire qui ont vocation à être implémentées dans une machine. Des chercheurs relatent dans la publication « *Acceptability Semantics for Weighted Argumentation Frameworks* » l'étude de méthodes de pondération, autrement dit d'évaluations centralisées: les données « entrantes » sont constituées d'arguments abstraits (points simples non détaillés), d'un poids de base pour chaque argument représentant sa force propre, et d'attaques entre arguments. Quant aux données de sortie, elles prennent la forme d'une pondération des arguments: un poids final se construit pour chaque argument à partir de son poids de base, des attaques qu'il reçoit, des poids de base de ses attaquants, des attaques qu'eux-mêmes ont reçues. Les chercheurs ont utilisé une méthode axiomatique, c'est-à-dire une approche reposant

sur des propriétés « intéressantes » (axiomes, critères) visant à mieux comprendre et comparer les méthodes de pondération. Neuf axiomes fondamentaux ont été considérés comme indispensables au fonctionnement optimal d'une méthode de pondération. La conclusion de l'étude révèle que la quasi-totalité des méthodes falsifie au moins un axiome « obligatoire » et ne fonctionne donc pas de façon rationnelle. Face à ce constat, les chercheurs ont eu pour objectif de construire de nouvelles méthodes intégrant tous les critères obligatoires tout en analysant chacun des critères optionnels.

Ainsi, ils ont établi trois solutions satisfaisant tous les axiomes obligatoires.

- **La première s'appelle « Vertes Max-Based »** et se définit par le fait que le poids final d'un argument est égal à son poids de base divisé par le poids final de son plus fort attaquant.
- **La deuxième s'intitule « Weighted Card-Based »** et définit le poids final d'un argument essentiellement comme son poids de base divisé par le nombre de ses attaquants de poids de base non-nul, additionné de la moyenne des poids finaux de ses attaquants.
- **La troisième, « Weighted h-Categorizer »,** spécifie que le poids final d'un argument est égal à son poids de base divisé par la somme des poids finaux de ses attaquants.

→ l'espace, sans envahir celui de votre interlocuteur. Décroiser vos bras et vos jambes, utiliser sans réserve vos mains, tout ceci envoie de forts signaux à l'autre. N'omettez pas cependant de don-

émotions, ainsi vos propos seront non seulement entendus mais également ressentis. Montrez-vous curieux, nourri d'envie et souhaitant établir un véritable lien. Votre interlocu-

interlocuteur, posez-lui des questions ouvertes, cela lui permettra de s'ouvrir et de s'exprimer mais gardez le cap et le contact ! Il pourrait devenir préjudiciable de s'éparpiller alors que vous auriez pu simplement vous adapter à votre « cible ».

En prenant en compte l'avis de votre interlocuteur, en cherchant à comprendre son point de vue, vous instaurez un dialogue et non une directive, ce qui saurait être apprécié par votre interlocuteur. En narrant votre argumentation plutôt qu'imposer votre pouvoir pour obliger, votre interlocuteur comprendra qu'il n'est pas un simple exécutant et s'engagera davantage dans son travail. ■

N'hésitez pas à dévoiler votre personnalité soucieuse de modestie et au service des autres.

ner du sens à vos propos. En effet nombreuses sont les études qui ont démontré que les personnes sont plus enclines à effectuer les tâches qui leur sont proposées lorsqu'elles en connaissent les raisons et la légitimité. Le sens peut également être associé aux

teur se sentira sollicité, considéré, voire flatté. N'hésitez pas à dévoiler votre personnalité soucieuse de modestie et au service des autres. L'humilité, sincère, provoque la sympathie. Tout en restant concentré, échangez avec votre



DENTAL MONITORING™

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

LA PREMIÈRE SOLUTION MOBILE DE MONITORING ORTHODONTIQUE

VOUS décidez des informations et alertes que vous désirez recevoir.

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

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

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

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

**Nouvelle Application
GoLive :**

N'hésitez pas à nous
contacter pour une
démonstration

STAND JO : M15

Venez découvrir DENTAL MONITORING™

Dernière date 2017

4 DÉCEMBRE NANTES



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

Distribué par :





Accord d'intéressement :

quels intérêts pour le salarié
et l'employeur ?



©SergeyWitviers / istockphoto

Mécanisme d'intéressement salarial bénéficiant de larges exonérations, l'accord d'intéressement semble sur le papier être un merveilleux outil de gestion du personnel. Qu'en est-il réellement ?

Par Anaïs Bayle-Bernadou

La loi définit les accords d'intéressement comme un mécanisme facultatif ayant pour objet d'associer collectivement les salariés aux résultats ou aux performances de l'entreprise. Il résulte d'un accord au sein du cabinet entre l'employeur et les salariés (ou leur représentant) et consiste en un versement aux salariés bénéficiaires de sommes d'argent : les primes d'intéressement. Cet accord doit notamment prévoir la durée de l'accord, les modalités de calcul et les dates de versements.

À ne pas confondre avec le régime de participation aux résultats de l'entreprise, obligatoire pour les entreprises de plus de 50 salariés.

Étant donné la complexité de la rédaction d'un accord d'intéressement et le formalisme y afférent, il est fortement conseillé de se rapprocher d'un professionnel de la matière pour éviter tout problème ultérieur.

Le régime juridique des accords d'intéressement

• Les modalités de conclusion

L'accord est conclu pour une durée de trois ans et doit être déposé auprès de la Direccte accompagné d'une série de pièces variant en fonction de chaque situation. L'administration dispose d'un délai de quatre mois à compter de ce dépôt pour demander le retrait ou la modification des dispositions contraires aux dispositions légales. Une date limite de conclusion encadre également le bénéfice des exonérations ci-après mentionnées.

• Les entreprises concernées

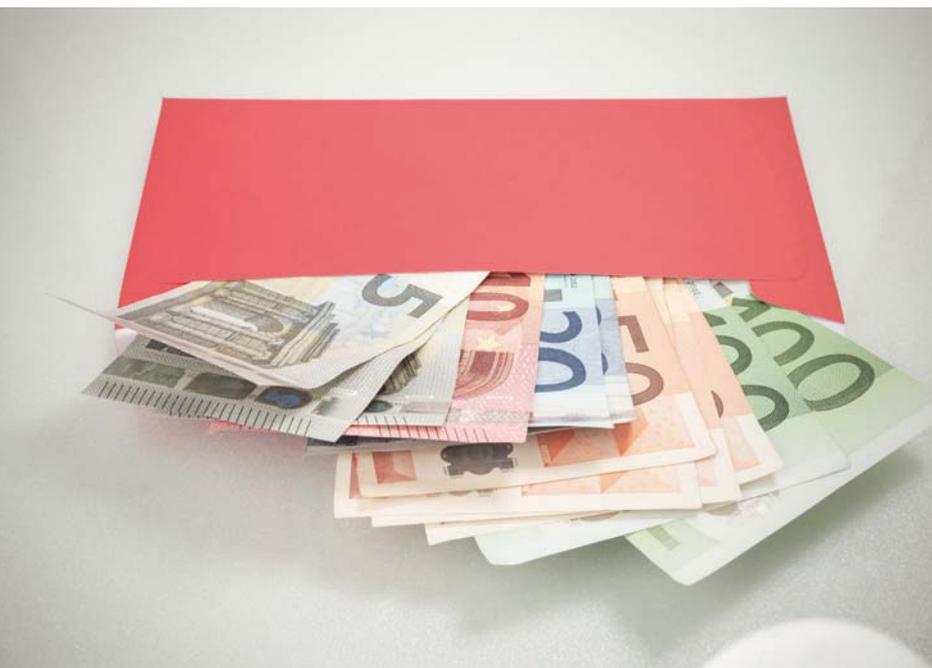
Le dispositif est ouvert à toute entreprise (cabinet individuel ou SELARL) employant d'un à 50 salariés et à jour de ses obligations en matière de représentation du personnel. À noter : un tel mécanisme sera difficilement applicable au sein d'une SCM dans la mesure où il sera impossible de déterminer les résultats au niveau de l'entreprise, les honoraires et donc le chiffre d'affaires étant localisés auprès de ses associés et non au niveau de la SCM elle-même.

Un accord d'intéressement basé sur l'amélioration des performances au sein de la SCM sera envisageable mais son intérêt reste à examiner.

• Les bénéficiaires

Le mécanisme est facultatif mais s'il est mis en place, il devra concerner tous les salariés. Il s'agit en effet d'un outil d'intéressement collectif et non individuel.

Une durée minimum d'ancienneté de trois mois peut cependant être exigée. Sous cette réserve, tous les salariés du cabinet en seront bénéficiaires quand bien même leurs performances individuelles ne seraient pas satisfaisantes. →



© Mckyrartstudio / istockphoto

→ Peuvent également en être bénéficiaire le conjoint du chef d'entreprise s'il a le statut de conjoint collaborateur ou de conjoint associé.

• **Le calcul de l'intéressement**

Les modalités de calcul de l'intéressement sont librement fixées au sein de l'accord mais doivent présenter un caractère aléatoire et résulter d'une formule de calcul liée aux résultats ou aux performances du cabinet. En outre, à la fin de chaque exercice, le praticien peut décider de verser un supplément d'intéressement pour tous les bénéficiaires, sous réserve de respecter les plafonds ci-après mentionnés.

La répartition de l'intéressement entre les salariés peut être uniforme, proportionnelle à la durée de présence au cabinet ou être une combinaison de ces critères.

• **Les plafonds**

Le montant de l'intéressement ne doit pas dépasser 20 % du total des salaires annuels bruts versés aux salariés bénéficiaires.

En outre, pour une même personne, le montant de la prime ne peut excéder la moitié du plafond annuel de sécurité sociale, soit 19 614 € pour l'année 2017.

Le versement de la prime doit être effectué avant le premier jour du sixième mois suivant la clôture de l'exercice social, soit au 31 mai de chaque année pour une clôture au 31 décembre.

• **L'information du personnel**

L'accord d'intéressement doit prévoir un système d'information du personnel et de vérification des modalités d'exécution de l'accord. Le salarié est informé individuellement de ses droits d'une part par la remise d'une note d'information sur l'accord d'intéressement et d'autre part, lors de l'attribution de chaque prime, d'une fiche distincte du bulletin de paie. Cette fiche mentionne notamment le montant global de l'intéressement et le montant des droits attribués à l'intéressé.

• **Les modalités de versement**

Le versement de la prime doit être effectué avant le premier jour du sixième mois suivant la clôture de l'exercice social, soit au 31 mai de chaque année pour une clôture au 31 décembre.

Au choix du salarié formulé dans les 15 jours

suivant la réception de la fiche ci-avant mentionnée, le versement peut être immédiat entre ses mains ou affecté au plan d'épargne d'entreprise et ainsi bénéficier d'une exonération d'impôt sur le revenu pour le salarié.

• **La règle de non-assimilation au salaire**

La loi précise bien que les primes d'intéressement n'ont pas le caractère de salaire pour l'application de la législation du travail. Cela signifie qu'elles ne peuvent en aucun cas substituer à une rémunération. Le praticien est donc tenu de respecter les minimums salariaux en vigueur dans la convention collective des cabinets s et ne pourra qu'en supplément verser un intéressement.

Ce point est scrupuleusement vérifié lors de contrôle URSSAF qui requalifiera ces sommes en salaires soumises à cotisations sociales. →



Faites le choix d'un matériel médical dernier cri.

**NOUS FINANÇONS
VOS PROJETS !**

Création : lecaméleon



CMV Médiforce accompagne et finance depuis plus de 40 ans les professionnels libéraux de santé.

> Matériel médical > Véhicule professionnel > Travaux > Installation libérale > Regroupement

www.cmvmediforce.fr

Pour nous contacter

0 800 131 284

Service & appel
gratuits



→ Le régime social et fiscal des accords d'intéressement

Le traitement social et fiscal pour le salarié. Ces sommes n'étant pas assimilées à du salaire elles ne sont pas soumises à cotisations sociales.

Cependant, l'intéressement sera soumis aux prélèvements suivants :

- Prélèvements sociaux (CSG et CRDS) dans la catégorie des revenus d'activité, soit au taux de 7,5 %. Étant toutefois précisé que la CSG sera déductible de l'impôt sur le revenu au taux de 5,1 %.
- Si l'entreprise y est soumise, à la taxe sur les salaires.
- Au forfait social au taux de 20 %.

Pendant les six premières années de conclusion de l'accord d'intéressement, un taux réduit de 8 % sera applicable.

En revanche, les primes versées au salarié seront imposées à l'impôt sur le revenu au même titre que les salaires sauf en cas d'affectation un plan d'épargne salariale.

• Le traitement fiscal pour l'entreprise

Assez logiquement, les primes d'intéressement sont déductibles des résultats tant pour les sociétés à l'IS que pour les professionnels en BNC.

Pour rappel, s'agissant des accords conclus avant le 31 décembre 2014, ils peuvent donner lieu à crédit d'impôt sur les bénéfices.

En résumé

À la question : « *l'intéressement salarial est-il intéressant ?* » la réponse est incontestablement : oui.

Comme cela a été exposé ci-avant, cet outil permet aux praticiens d'intéresser leur(s) salarié(s) aux résultats du cabinet tout en bénéficiant d'un régime social et fiscal réellement avantageux.

Lorsque l'on connaît le coût d'une augmentation de salaire, on comprend aisément l'intérêt de ce système.

Par ailleurs, en cas de mauvais résultat du cabinet, aucun intéressement ne sera dû !

En revanche, à la question : « *ce système doit-il devenir la norme ?* », la réponse est non. Ce type d'outil présente en effet divers inconvénients :



© FangXiaNuo / istockphoto

**À la question : « *l'intéressement salarial est-il intéressant ?* »
la réponse est incontestablement : oui.**

- Il suppose une réelle implication du praticien et une certaine lourdeur dans la gestion qui ne convient pas à tout le monde.
- Le recours à un professionnel qualifié pour la mise en place d'un tel accord implique nécessairement des coûts.
- Le calcul de l'intéressement basé sur les résultats du cabinet pourrait venir limiter l'intérêt pour un praticien en SELARL de « faire du bénéfice » sur un exercice et donc limiter la ventilation de sa rémunération entre dividende et rémunération de gérant.
- En outre, les primes d'intéressement seront dues quand bien même vous n'êtes pas satisfait de vos salariés ou n'avez pas la trésorerie disponible.

Pire en cas de retard de paiement, vous serez tenu au paiement d'intérêt de retard égal à 1,33 fois le taux moyen de rendement des obligations des sociétés privées publié par le ministre de l'économie.

L'accord d'intéressement est donc sans nul doute un outil d'optimisation du coût social mais doit être longuement réfléchi avant d'être mis en place. ■



L'APPAREIL DE CONTENTION POUR TOUS LES CAS.

CA DIGITAL **ET EURO-ORTHESE VOS PARTENAIRES POUR L'ORTHODONTIE NUMÉRIQUE**

Planification numérique, précision la plus grande, ajustement précis et parfait.

Grâce au procédé de fabrication assistée par ordinateur et au métal à mémoire pseudoélastique Nitinol®, **MEMOTAIN®** obtient l'ajustement parfait que recherchent ses semblables. Cela permet un positionnement individuel particulièrement précis, même dans les cas où les appareils de contention ordinaires sont abandonnés. Grâce aux solutions logicielles, un déroulement des opérations intégré et des possibilités de traitement avancées, CA DIGITAL est ainsi le bon partenaire pour tous les cabinets qui prévoient d'entrer dans l'ère de la numérisation.

EURO-ORTHESE: www.euro-orthese.fr



Méthode Palo Alto

Comment bien gérer les relations au travail ?



© istockphoto / DrAlter123

Cette méthode repose sur les recherches menées depuis les années 50 par l'équipe du Mental Research Institute dans la ville de Palo Alto.

Comment faire pour aplanir les difficultés relationnelles qui peuvent arriver avec votre assistant(e), vos collaborateurs ? Avec certains patients ? Estelle Boutan et Karine Aubry, praticiennes certifiées en thérapie brève systémique et stratégique de l'École Palo Alto nous livrent des pistes.

Par Edwige Flous

Parfois, en tentant de résoudre une difficulté relationnelle, nous insistons dans une voie qui devient un piège, nous butons sur la même chose dans un cercle vicieux. Ce sont toutes les fois où, malgré nos tentatives, nous rencontrons toujours la même situation problématique : C'est ce collaborateur qui ne respecte pas les consignes (ce n'est pas faute de lui répéter ce qu'il doit faire), cette associée qui ne tient aucun de ses engagements (et pourtant

nous lui avons fait promettre de changer), ce stagiaire qui arrive systématiquement en retard (et ce malgré nos remarques). Si les recettes miracles existaient en matière de relations, il suffirait de les appliquer et nous ne rencontrerions plus de problèmes relationnels en entreprise. D'ailleurs la plupart du temps, chacun sait trouver des clés pour résoudre une difficulté rencontrée. C'est quand cette première façon de faire ne fonctionne pas, qu'une autre approche est nécessaire.

Dans ce genre de situation bloquée, le « bon sens » ne fonctionne pas ou plus :

- On insiste dans quelque chose qui ne fonctionne pas. Par exemple, nous répétons à quelqu'un qui traverse un moment difficile « ça va aller », parfois cela peut fonctionner, parfois c'est aggravant.
- On voudrait quelque chose d'impossible comme savoir avant de savoir, contrôler quelque chose d'incontrôlable, donner (ou se donner) une injonction sur une action involontaire. Exemples : « faites cela spontanément », « innovez... mais ne bousculez pas les règles établies. »

L'approche de Palo Alto est spécialement adaptée à toutes les situations où nous avons le sentiment d'avoir épuisé notre bon sens, nos raisonnements et nos modes de résolutions habituels.

Fondements de l'approche de Palo Alto

Depuis plus de 60 ans, cette approche encore relativement méconnue en France, propose une nouvelle manière d'aborder les problèmes humains.

Elle repose sur les recherches menées depuis les années cinquante par l'équipe du Mental Research Institute dans la ville →



Estelle Boutan,
coach systémique (cabinets à
Reims et Paris: estelleboutan.fr)
et Karine Aubry,
coach systémique
(Kolibri Coaching à Paris:
kolibricoaching.fr)

Elles sont toutes deux coaches en entreprise et régulièrement sollicitées par des organisations pour accompagner des managers et leurs équipes à atteindre leurs objectifs ou à résoudre des situations problématiques. Elles ont découvert dans leurs parcours en entreprises que les interactions et la communication entre les personnes font une grande part du résultat collectif.

À LIRE

SORTIR DU LABYRINTHE RELATIONNEL



Comment s'investir quand les autres sont démotivés? Comment surmonter la résistance d'un collaborateur? Comment avoir confiance quand les autres en manquent? Comment mieux vivre les conflits? Estelle Boutan et Karine Aubry proposent une démarche innovante, parfois surprenante pour répondre à ces questions.

S'appuyant sur l'approche de l'École de Palo Alto, elles aident à changer de stratégie quand toutes nos solutions, même répétées, n'ont rien donné. En sept étapes, les auteures nous guident à la découverte du jeu des interactions, et nous montrent comment la logique paradoxale permet de retrouver du pouvoir sur les situations qui nous échappaient. Muni de nouvelles clés, nous apprenons à déjouer les pièges relationnels sur un mode gagnant-gagnant. Pédagogique et richement illustré de cas d'entreprise, cet ouvrage s'adresse à tout manager. Il offre une bouffée d'oxygène pour transformer en cercle vertueux les relations au travail, et vous inspirera avec ses trésors de métaphores, de contes et son jeu des sept familles.

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

→ de Palo Alto (ville alors très tranquille de Californie, il n’y avait ni Facebook ni Amazon). Ces recherches ont été alimentées par un regard croisé des sciences « dures » et des sciences humaines, et l’expérience clinique de Milton Erickson.

Voici ce qu’ont découvert ces praticiens-chercheurs de Palo Alto :

Chaque jour, nous avons à réguler des difficultés et, la plupart du temps, nos régulations fonctionnent de façon satisfaisante. Mais il arrive que nos régulations ne soient pas efficaces. Nous avons alors facilement tendance à insister dans ces « tentatives de régulation », ce qui, non seulement, ne règle pas le problème mais finit par le renforcer, ouvrant parfois la porte à d’autres problèmes plus lourds : conflits, démotivation, émotions bloquantes, situations de burn-out, mal-être, dépression...

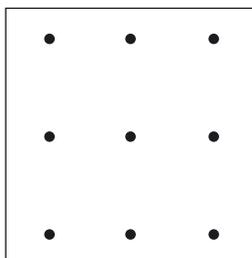
La découverte, qui a bouleversé la façon de résoudre les difficultés humaines, a consis-

Chaque situation est unique et complexe, et est à comprendre dans son environnement de travail précis.

té à proposer de faire exactement l’inverse de ces tentatives de régulation. Un virage à 180 degrés en quelque sorte, pour cesser de faire ce qui ne fonctionne pas. Dès que la personne emprunte cette voie à 180°, le problème perd de sa rigidité et devient soluble.

7 étapes permettraient de déjouer les pièges relationnels, et prendre du recul pour repérer puis arrêter les tentatives de régulations infructueuses. En somme, il s’agit de réfléchir différemment. On ne « saute » pas directement à une solution, car le piège provient de la façon de réfléchir et de penser le problème. La plupart du temps, nous nous contraignons sans le vouloir et cela empêche une solution d’émerger.

Comme dans l’énigme des 9 points ci-contre : Reliez ces 9 points à l’aide de 4 droites sans jamais lever le crayon.



Si vous ne changez pas votre manière de voir ces 9 points, vous ne pouvez pas trouver de solution à cette question (solution à la fin de cet article).

Exemples de situations délicates

Pour chacune de ces situations sont donnés quelques éclairages pour mieux aborder les problématiques. Elles indiquent aussi les pièges qu’elles ont constatés le plus souvent dans leurs accompagnements de dirigeants et de chefs d’équipe, et des points de vigilance pour les repérer. Enfin, elles proposent des pistes pour prendre du recul.

Chaque situation est unique et complexe, et est à comprendre dans son environnement de travail précis. Lorsque ces quelques pistes ne suffisent pas, ne pas hésiter alors à se faire accompagner par un coach professionnel (qui pratique avec l’approche de Palo Alto ou une autre approche). Cela permet de ne pas dégrader la prise en charge de sa clientèle tout en apaisant plus rapidement les relations avec ses collaborateurs. →

Flux de travail numérique pour l'orthodontie

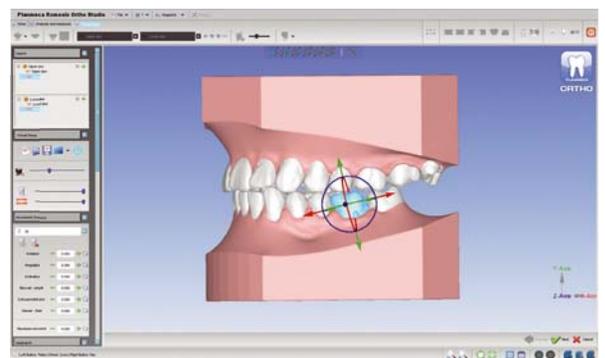
Intégration 3D complète à chaque étape

- Imagerie 3D avec une dose inférieure à celle requise pour un cliché panoramique
- Scannage rapide et précis de l'arcade complète
- Logiciel complet de conception orthodontique
- Homologation Suresmile des unités d'imagerie Planmeca ProMax® 3D Classic, Mid et Max



Unit d'imagerie
Planmeca ProMax® 3D

Scanner intraoral
Planmeca Emerald™



Logiciel Planmeca Romexis® 3D Ortho Studio

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

PLANMECA

Planmeca France 34 rue du Pré Gauchet 44000 NANTES
Tél. 02 51 83 64 68 - Mél. planmeca.france@planmeca.fr

www.planmeca.fr



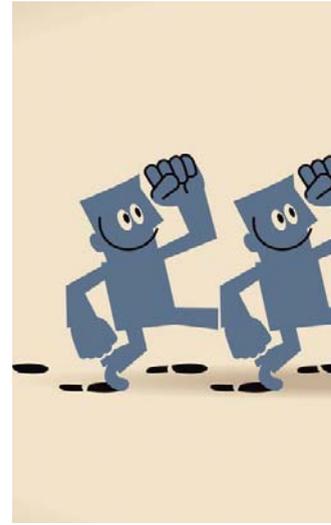
→ **1** « Je ne parviens pas à motiver untel, que faire? »

- **Quelques pièges souvent rencontrés :**
- Poser trop vite le diagnostic « démotivé » : on cherchera alors des solutions qui ne correspondent pas à ce que vit le collaborateur.
- Dire « *allez motive toi !* » ou se perdre dans des propositions alléchantes (une augmentation, un énième déjeuner convivial, un team-building...), sans prendre en compte la réalité du travail et des relations ici et maintenant.

• **Points de vigilance et pistes :**

- La motivation ne se force pas ! On ne peut que créer les conditions pour susciter, (r)éveiller, stimuler, permettre à l'envie d'émerger. Savez-vous par quoi votre collaborateur serait motivé?
- Pensez à remettre ce comportement dans son contexte : que font les collègues, le service qui maintient le statu quo ?

Un piège courant est de ne pas laisser le temps à chacun de comprendre, d'exprimer ses réactions, de s'adapter comme il peut avec ce qu'il est.



LES ORIGINES



Gregory Bateson

L'École de Palo Alto regroupe différents chercheurs et psychothérapeutes qui ont élaboré à la fois une conception interactionnelle et synchronique du comportement et une méthode de résolution de problèmes psychologiques, révélant ainsi une vision originale de l'être humain.



Jay Haley

Elle ouvre la voie à une nouvelle science de la communication et du changement. C'est au début des années cinquante que l'anthropologue Gregory Bateson s'installe dans la région de San Francisco et développe - avec son équipe composée de Jay Haley, John Weakland et Don Jackson - la théorie de la « double contrainte » (double bind) qui envisage la maladie mentale comme un mode d'adaptation à une structure pathologique des relations familiales. Cette théorie provoque un bouleversement des conceptions psychiatriques traditionnelles et contribue au

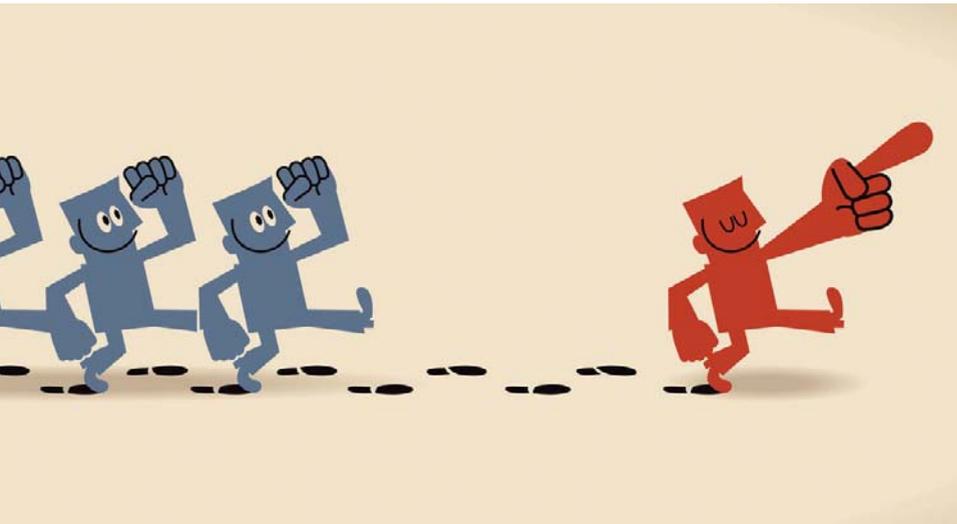


John Weakland

développement de la thérapie familiale. Dans le but d'étudier les implications thérapeutiques de cette approche, Don Jackson fonde, en 1959, le Mental Research Institute (MRI; igb-mri.com) à Palo Alto. Paul Watzlawick, puis Richard Fisch, rejoignent le MRI et poursuivent les travaux du groupe Bateson. Ce dernier quitte Palo Alto en 1963 alors que Haley et Weakland viennent compléter les effectifs du MRI.

Le groupe Bateson originel s'est alors divisé en deux branches : d'une part, Bateson ouvre son approche de la communication à l'étude d'espèces très différentes (des dauphins aux pieuvres) et part à la recherche des fondements épistémologiques d'une « écologie de l'esprit » ; de l'autre, Paul Watzlawick et son équipe du MRI recherchent des moyens d'action thérapeutique plus efficaces. Le modèle thérapeutique

familial de Palo Alto va évoluer sous l'influence des pratiques originales de Milton Erickson et atteindre sa version la plus dépouillée avec la naissance du « Centre de thérapie brève » à la fin des années soixante. Cette « thérapie brève » ne s'attarde pas sur l'analyse des causes des problèmes mais se focalise sur le symptôme tel qu'il se manifeste ici et maintenant dans le système relationnel du patient. Elle définit quelques prémisses d'intervention qui se révèlent généralisables à la résolution des problèmes humains et sociaux les plus divers. Le thérapeute (ou consultant) définit un objectif précis à son intervention et élabore une stratégie visant à modifier les interactions qui maintiennent le problème au sein du système concerné. La conception cybernétique du symptôme, qui envisage ce dernier comme un moyen d'adaptation à un



2 « Comment surmonter la résistance de mon équipe ? »

Un chef de service a décidé de rationaliser le planning et l'organisation de son cabinet suite à l'arrivée d'une nouvelle associée. Il ne comprend pas les comportements d'opposition des assistants dentaires et de l'hôte d'accueil.

- **Quelques pièges souvent rencontrés :**
 - Un piège courant est de ne pas laisser le temps à chacun de comprendre, d'exprimer ses réactions, de s'adapter comme il peut avec ce qu'il est.
 - Un autre piège est de tellement craindre de voir une levée de boucliers devant soi, qu'on en vient à contrer toute réaction qui ne →

contexte particulier, entraîne une vision « relativiste » des problèmes psychologiques, ce qui rapproche la démarche du psychologue de celle de l'anthropologue et lui permet, dès lors, de se passer de toute conception normative ou pathologisante des problèmes humains. L'extrême polarisation entre le désir d'une recherche « pure », manifestée par Gregory Bateson, et le souhait d'une action efficace et rapide, défendue par ses anciens collègues, gagne à être perçue comme un ensemble dynamique. Vision intégrant et transcendant des couples habituellement jugés contradictoires tels que l'individu et le système, la pensée et l'action, la permanence et le changement. Les concepts sur lesquels tant Bateson que l'équipe du MRI appuient leurs travaux ont les mêmes origines cybernétiques et systémiques; ils posent tous le même regard interactionnel

sur le comportement humain. On peut ainsi découvrir, dans ce « groupe invisible » de Palo Alto, une sorte de « structure qui relie », une métaphore qui nous permet de mieux cerner la naissance d'une nouvelle conception de l'homme, d'un nouveau « paradigme » qui établit les bases d'une approche interactionnelle et synchronique du comportement et du processus de changement. L'école de Palo Alto a mis en évidence la réflexivité du processus scientifique: les prémisses et les valeurs qui guident la pensée du chercheur, orientent sa réflexion et déterminent ses conclusions. Tant Bateson que les membres du MRI ont voulu expliciter les prémisses de leur travail et, en dépit de divergences certaines, celles-ci révèlent bien des valeurs communes. Même respect de la diversité (biologique et sociale), même défiance à l'égard des

idéologies, même constat des effets néfastes des « buts conscients ». Nos prémisses sont toujours partielles et les buts que nous nous fixons sur la base de celles-ci sont bien souvent à la source de nos difficultés. Pour Bateson comme pour l'équipe du MRI, ce sont nos efforts délibérés en vue de contrôler notre environnement - donc de court-circuiter les régulations naturelles - qui sont à l'origine des difficultés individuelles, mais également culturelles, sociales et écologiques. Cette position rapproche l'école de Palo Alto de certaines philosophies orientales comme le taoïsme (Bateson) ou le bouddhisme zen (le MRI). Bateson cherchait comment penser en harmonie avec les régulations naturelles au-delà du dualisme corps/esprit; le MRI cherche comment agir sans laisser les leçons du passé faire obstacle à notre perception du présent.



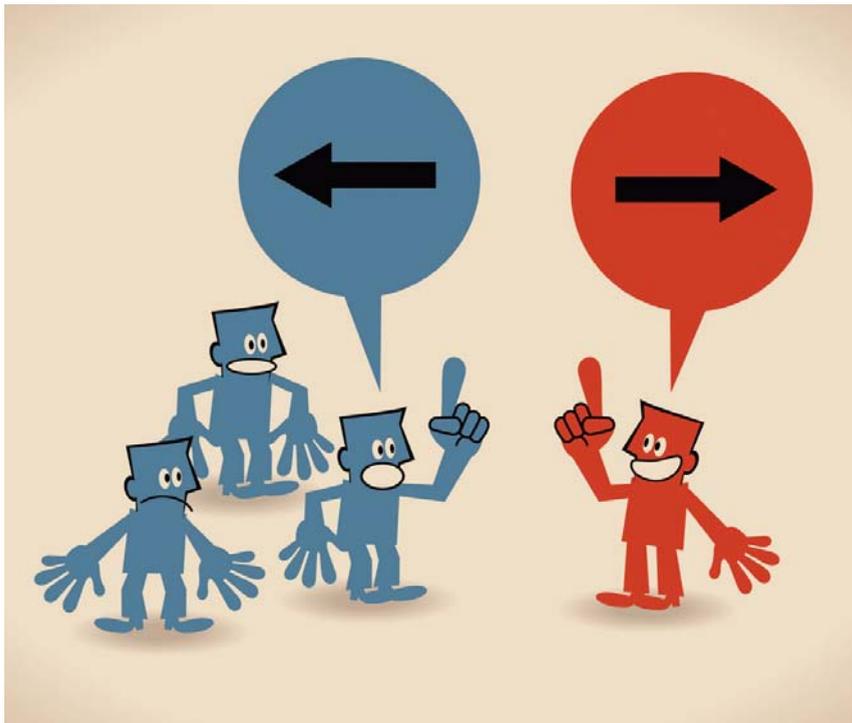
Don Jackson



Paul Watzlawick



Richard Fisch



→ serait pas positive. Il est tentant alors de museler toute divergence ou désaccord, ou de tenter de convaincre absolument des avantages du changement, ce qui in fine exaspère les collaborateurs et les fait résister encore plus.

- Vouloir à tout prix « surmonter » cette résistance revient à remettre des bûches dans un feu de cheminée en imaginant que cela va l'éteindre.

• **Points de vigilance et piste:**

- La résistance apparaît quand il y a deux forces contradictoires qui s'affrontent. Il faut un qui tire, et un qui pousse.
- Que faites-vous lorsque l'équipe manifeste son mécontentement ?

3 « Comment réduire le turnover, l'absentéisme ? »

- **Quelques pièges souvent rencontrés:**
 - Se contenter d'interprétations ou de suppositions sur les raisons de chacun.
 - Prendre des décisions sans explorer la situation vécue par l'équipe.

• **Points de vigilance et piste:**

- Une accumulation d'absences prolongées ou de départs peut être le signe que quelque chose ne va pas. Cela peut être une occasion de se remettre en question, d'opérer des changements salutaires pour tous: une vraie régulation.
- Et si ce comportement était un message communiqué, quel serait-il ?

*L'ouvrage
Essaye encore !
d'Estelle Boutan
et Karine Aubry,
apporte une vraie
bouffée d'oxygène.*

4 « Ils se plaignent constamment, comment les responsabiliser ? »

- **Quelques pièges souvent rencontrés:**
 - Se contenter d'interprétations ou de suppositions sur les raisons de chacun.
 - Positiver absolument: « Mais quand même, vous avez de la chance, vous devriez être contents. »
 - Relativiser / minimiser: « Allez, vous exagérez, regardez ceux qui n'ont pas de travail ! »
- **Points de vigilance:**
 - Rejoindre avant de vouloir résoudre. Rejoindre, c'est venir sur le terrain de l'autre pour comprendre son point de vue (sans nécessairement être d'accord et le partager), lui montrer qu'on a compris, c'est ce qu'on appelle l'empathie.
 - Comment réagissez-vous à ce qu'ils disent, à ce qu'ils font ?

5 « Je voudrais que mon équipe me fasse pleinement confiance »

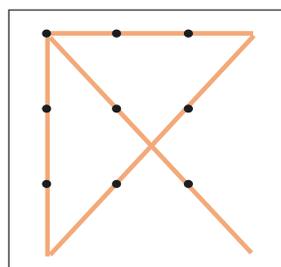
- **Quelques pièges souvent rencontrés:**
 - Vouloir à tout prix imposer une attitude inadaptée.
 - Ne pas vouloir que la confiance soit à 100 % envers tous et tout le temps.

• **Points de vigilance:**

- La confiance est vivante: elle se nourrit de chaque expérience vécue, elle peut avoir des pauses, être moins visible, et même se perdre.
- Et vous, en tant que chef d'équipe ou manager, faites-vous confiance à votre équipe ? Ces amorces de questionnement donnent un avant-goût de la façon dont on peut déjouer les pièges relationnels avec l'approche de Palo Alto.

En conclusion, l'ouvrage *Essaye encore !* d'Estelle Boutan et Karine Aubry, apporte une vraie bouffée d'oxygène, de quoi transformer votre vie professionnelle et vous permettre de rebondir dans des situations qui vous semblaient inextricables.

Solution de l'énigme des 9 points :



Un meilleur contrôle à chaque étape du traitement.

Le logiciel ClinCheck est un outil puissant et sophistiqué prenant en charge la planification et la surveillance des traitements.



**Pour en savoir plus, consultez
le site: invisalign-professional.fr
Si vous êtes un Invisalign
Provider, rendez-vous sur
learn.invisalign.com**

 **invisalign**® | made to move





Stress, surmenage... 5 conseils pour prévenir le burn-out

Bien que difficilement mesurable, le burn-out, ou syndrome d'épuisement professionnel, est une sombre réalité dont personne n'est à l'abri. Pour se prémunir de ce mal aux effets ravageurs, il est toutefois possible d'activer certains leviers.

1 Ouvrir les yeux

Le burn-out, c'est pour les autres ? Méfiance, car à en croire les (rares) données, les professionnels du dentaire ne sont pas épargnés. Ils sont même réputés être les plus exposés, juste après celle de policier. Près d'un praticien sur deux (48 %) serait « concerné de près ou de loin par le burn-out », avance même le Dr Serge Deschaux, qui dirige l'Observatoire national de la santé des chirurgiens-dentistes, à l'origine d'une enquête sur le sujet en 2011. Sur ces 48 %, 17 % seraient « probablement en état avéré et 10 % en réelle détresse ».

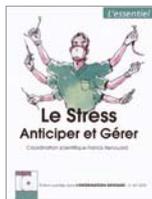
Du côté des instances de la profession, en revanche, pas de transmission des chiffres, déplore Serge Deschaux : « Il y a un déni collectif de la part des syndicats, de l'Ordre, des caisses de retraite. Mais aussi un déni individuel : les praticiens se comportent comme des John Wayne, ce cow-boy qui a une flèche plantée dans l'omoplate et continue de sourire à l'écran ». Si les données chiffrées sont à prendre avec précaution, tant les contours du burn-out sont flous, celui-ci est toutefois une réalité. Attention donc à ne pas vous penser intouchable : ayez conscience que le risque de



©pixelift / istockphoto.com

LIRE

COMMENT ANTICIPER ET GÉRER SON STRESS ?



« Alors que la pratique médicale reste une activité humaine à haut pouvoir stressant, la notion de stress n'est pas ou est très peu abordée dans les formations médicales ou paramédicales », regrette Franck Renouard, docteur en chirurgie dentaire, en introduction de cet ouvrage collectif dont il a assuré la coordination scientifique. Or le stress aigu, qu'il définit comme « celui que l'on ressent subitement face à une situation nouvelle ou avant une chirurgie qui semble compliquée », n'est pas sans incidences sur la santé des praticiens et la qualité des soins. D'où la nécessité de se pencher sur cette notion et ses implications. Pour mieux l'aborder dans sa globalité, il a choisi d'opter pour la polyphonie, pour une pluralité d'approches. Partant du principe que le stress n'est pas un problème spécifique à sa seule profession, il s'est entouré de spécialistes venant d'horizons divers : de chirurgiens-dentistes, certes, mais aussi de médecins, d'un sociologue, d'un infirmier, de pilotes... Au fil des douze chapitres qui la composent, la publication appréhende ainsi la physiologie du stress et démontre les impacts de ce dernier sur le comportement humain (et, de fait, sur la pratique professionnelle). Surtout, elle met en évidence un certain nombre de techniques de prévention et de gestion.

Le stress : anticiper et gérer, ouvrage collectif coordonné par le Dr Franck Renouard, Espace ID, 55 €. www.librairie-garanciere.com

burn-out vous concerne, et misez sur la prévention pour enrayer la dynamique du mal.

2 Apprendre à gérer le stress

Le burn-out est une sorte d'accumulation de stress quotidiens qui, ajoutés les uns aux autres, finissent par épuiser. Or si « on ne peut pas arrêter les vagues, on peut apprendre à surfer », philosophe le Dr Alexandre Hubert, psychiatre, citant le professeur de médecine John Kabat-Zinn. Soit : « Vous ne pouvez pas empêcher le stress, mais vous pouvez apprendre à

Le burn-out est un sujet presque tabou dans la profession. Près d'un chirurgien-dentiste sur deux serait pourtant touché.

le gérer ». Comment ? En activant les modérateurs de stress.

Cela passe par une bonne hygiène de vie : bien manger, préserver votre sommeil, ne pas trouver refuge dans les addictions ou l'automédication. Si vous vous sentez glisser, faites-vous accompagner par un médecin référent plutôt que de vouloir régler le problème seul ou en catimini lors d'une consultation de couloir. Il faut aussi cultiver les émotions positives : « Au moins une heure par jour, faites autre chose qui vous fait plaisir », conseille le Dr Hubert.

Enfin, ne négligez pas le support

social : les relations personnelles, amicales, permettent de faire face au mauvais stress. Dans le cas contraire, vous risquez en plus de générer des idées négatives sur vos propres réalisations, du type « je suis nul, je n'arrive pas à tout faire ».

3 Déléguer (un peu)

Vous jonglez entre plusieurs casquettes : dentiste, homme d'affaires, technicien... Pour éviter une trop lourde charge de travail, une piste est de confier les contraintes administratives et la logistique à un (e) secrétaire. Il ou elle pourra →

3 QUESTIONS À



Dr Patrick Légeron, psychiatre, Spécialiste du stress en entreprise, il dirige également un cabinet de conseil « Stimulus ».

« APRÈS UN BURN-OUT, LA REPRISE DU TRAVAIL EST TRÈS COMPLIQUÉE »

Le Dr Patrick Légeron, psychiatre, fondateur du cabinet Stimulus et co-auteur du rapport de l'Académie nationale de médecine sur le burn-out, revient sur la difficulté de se remettre de ce dernier.

Indépendantaire: En cas de burn-out, l'arrêt du praticien est-il une nécessité?

Patrick Légeron: À l'hôpital Sainte-Anne à Paris, je reçois en consultation des personnes en burn-out caractérisé. Or le burn-out, ce n'est pas qu'un épuisement professionnel, comme la traduction française pourrait laisser entendre. Le burn-out comprend trois dimensions: l'épuisement, certes. Mais aussi la dépersonnalisation - les émotions ont "crâmé", les gens sont vides, comme des robots, ne ressentent plus rien. Il y a enfin le sentiment de non-réalisation: les personnes n'ont plus aucune estime de soi. C'est donc un état extrêmement grave, qui nécessite un arrêt de travail systématique et de longue durée, pendant des mois, des années. En moyenne, je les arrête un an et demi à deux ans. Ce n'est pas évident, notamment pour les personnels de santé. Les dentistes étant de surcroît dirigeants de TPE, ils ont aussi le sentiment que s'ils lâchent le cabinet, les conséquences seront épouvantables.

I: Comment lui faire reprendre pied?

PL: En plus de l'arrêt de travail de longue durée, il faut deux choses. Il faut qu'il suive un traitement médicamenteux antidépresseur, également sur une longue période. Sachant que même quand la personne va mieux, il est nécessaire de le continuer. Il faut enfin une psychothérapie cognitivo-comportementale, en vue de reconstruire toutes les émotions.

Le burn-out étant une problématique des émotions, il va s'agir de réorienter ces dernières vers d'autres domaines que le travail: sport, musique, collection de timbres... Il est possible de se reconstruire après un burn-out, mais au prix de tout cela. La prise en charge est tellement lourde qu'il n'y a qu'un seul maître-mot: pré-ven-tion. D'autant que le burn-out s'installe progressivement sur des semaines, des mois, pendant lesquels les signaux d'alerte sont nombreux. C'est à ce moment-là qu'il faut agir, il ne faut pas attendre l'effondrement complet de l'organisme. Malheureusement, les professionnels de santé ne font pas mentir le dicton « les cordonniers sont toujours les plus mal chaussés »: ils ne prennent pas soin d'eux. Et puis, comme d'autres catégories socio-professionnelles supérieures, ils sont dans le mythe de Superman et acceptent mal d'en être victimes. Pour eux, c'est être faible, ne pas être légitime...

I: La reprise du travail est-elle possible?

PL: Après un burn-out, la reprise du travail est très compliquée. Elle doit se faire très progressivement, même quand les personnes vont mieux. Les personnes peuvent reprendre à temps très très partiel. Il faut bien avoir à l'esprit que la plupart ne vont pas pouvoir retourner dans le même environnement professionnel. Il leur faut alors le transformer, le réaménager, comme ces praticiens qui rejoignent une structure pour ne plus être isolés. Voire le changer complètement, comme ce dentiste qui, même s'il allait mieux, a ouvert un magasin de produits du terroir. Ce n'est pas seulement le professionnel qui est remis en cause, mais toute la vie.

À lire: Le stress au travail, un enjeu de santé, de Patrick Légeron (Odile Jacob, 2015)



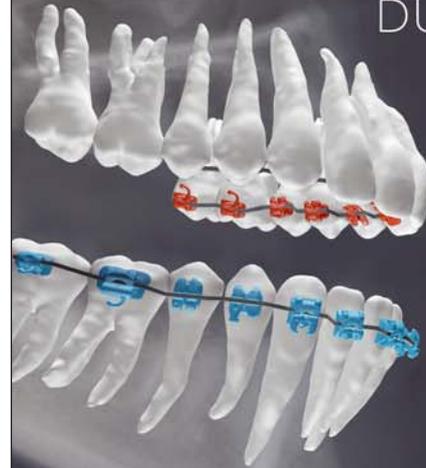
©Ridofranz / istockphoto.com

→ s'occuper de l'accueil, de la gestion des dossiers, des devis... Des tâches indispensables mais chronophages et énergivores. Il vous sera alors possible de vous consacrer aux actes au fauteuil. Même chose dans la salle de soins: un ou une assistante peut vous permettre de vous concentrer sur votre cœur de métier. Déléguer ne veut pas dire se désintéresser de ces tâches, juste de lever le pied. Il s'agit de dégager du temps, de gagner en confort d'exercice. Attention toutefois, l'idée n'est pas de gagner du temps pour avoir plus de patients et donc plus d'argent, mais de vous permettre d'avoir du temps pour vous. « Il est impératif que sur le temps gagné, un tiers soit consacré à soi. Le praticien doit avoir une capacité à se libérer du temps pour s'adonner à la rêvasserie », considère le docteur Jean-François Seret, chirurgien-dentiste à Hirson dans l'Aisne et secrétaire général adjoint de l'association dentaire française (ADF). « Il doit aussi apprendre à être toujours dans l'instant présent », enjoint-il. Quand on coupe, on coupe.



suresmile®

LE CONTRÔLE ET
LA PRÉCISION
DU TRAITEMENT



**Gérer le stress passe
par une bonne hygiène de vie et un
accompagnement médical et social.**

4 Se faire respecter par sa patientèle

Face à l'afflux de patientèle, à des attentes toujours plus pressantes, il faut parfois dire non, diplomatiquement. « *Individuellement, ce n'est pas facile, concède le Dr Serge Deschaux. Encore faudrait-il que nos autorités ordinales nous donnent les justifications* ».

Si la démarche n'est pas évidente - vous êtes pris en étau entre votre vision de votre mission de service public, l'exigence de rentabilité et vos propres limites - elle est nécessaire pour vous préserver. Certaines exigences de temps ou de performance ne peuvent tout simplement pas être assurées: « *Il arrive que les demandes des patients dépassent parfois nos compétences ou ce que l'on peut faire d'un point de vue scientifique* », explique le Dr Seret. Arrêtez donc avec cette idée de sacerdoce total. →

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

Un contrôle global

- Conception avancée du sourire
- Séquences d'arcs sur mesure
- Création de plusieurs simulations de cas

Un workflow intelligent et intégré

- Pour simplifier le setup.

Une planification et des outils analytiques optimaux

- Modélisation du squelette et des racines
- Score de qualité pour chaque cas
- Analyse de Bolton automatisée



Une visualisation complète

Voir l'ensemble des options cliniques disponibles:

- Traitement combiné lingual, labial, aligneurs
- Chirurgie
- Restauration



En savoir plus sur le site
www.suresmile.com et
www.elemetrix.com

BURN-OUT : LE FLOU SCIENTIFIQUE

Les membres de la commission psychiatrie et santé mentale de l'Académie nationale de médecine se sont penchés l'an dernier sur le flou qui entoure le burn-out, ce concept né il y a bientôt un demi-siècle aux États-Unis. Leur conclusion, inscrite noir sur blanc dans un rapport publié mi-février 2016: le burn-out n'est pas, en l'état actuel des connaissances, un diagnostic médical. Ils ne nient pas sa réalité, non. Celle-ci se manifeste bien par ses trois dimensions: un épuisement émotionnel, physique et psychique (fatigue extrême et chronique que le repos ne soulage plus, sentiment d'être vidé de ses ressources...); une dépersonnalisation (un détachement voire du cynisme vis-à-vis du travail); et enfin une réduction de l'accomplissement personnel (sentiment de non-réalisation, de ne pas être à la hauteur...). Le problème, c'est que la notion de burn-out, passée dans le langage courant, s'est tellement élargie qu'elle devient source de confusion notamment entre détresse et pathologie émotionnelle, entre l'infraclinique et le pathologique. Or seule la deuxième catégorie justifie un traitement médicamenteux.



© S. asiseeit / iStockphoto.com

→ Pour vous faire respecter des patients, vous pouvez aussi établir, dès le premier rendez-vous, des règles préalables à la bonne relation praticien - patient: respect des horaires, des règles d'hygiène... Cela demande aussi de votre part « d'être respectable, avertit le Dr Jean-François Seret. Il faut par exemple que vous vous formiez à une communication intelligente pour diminuer les problèmes relationnels avec vos patients. Que vous ne leur imposiez pas vos traitements. Cela peut aboutir à des conflits et au final à une dévalorisation de soi ».

5 S'entourer professionnellement

Pour vous prémunir du burn-out, il est aussi primordial que vous vous liez professionnellement avec des confrères. « J'encourage vivement à sortir de l'environnement cloisonné qu'est le cabinet », invite le Dr Serge Deschaux. Allez à des congrès, investissez-vous dans la défense professionnelle, participez

Déléguer ne veut pas dire se désintéresser de ces tâches, juste de lever le pied.

à des formations... Cela permet de briser l'isolement, d'actualiser vos connaissances et donc de diminuer votre taux d'épuisement professionnel. C'est aussi « important pour l'estime de soi », juge le Dr Jean-François Seret.

Ce sont des occasions d'échanger sur votre pratique, les problématiques rencontrées, et pourquoi pas de mettre en place des organisations collectives. « On peut ainsi imaginer, comme j'ai fait sur un secteur, qu'une vingtaine de confrères qui s'entendent bien s'arrangent pour que, chaque jour, l'un d'entre eux réserve un laps de temps aux urgences. Cela diminue la pression sur tout le monde ». ■

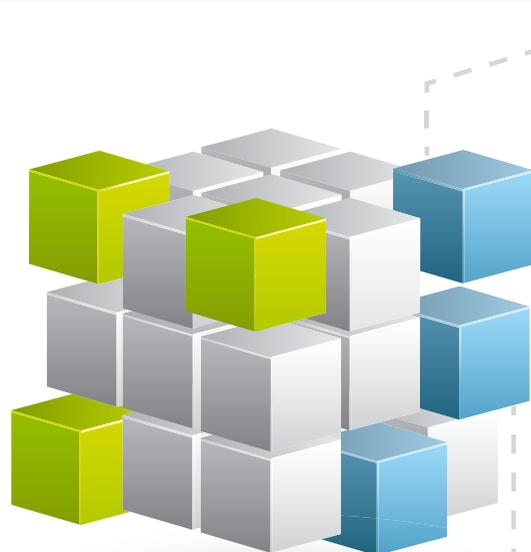
GROUPE EDMOND BINHAS

“ TROUVEZ LE
PROGRAMME
QUI VOUS
RESSEMBLE ”

Dr E. Binhas,
Président & Fondateur



RETROUVEZ-NOUS AUX JOURNÉES DE L'ORTHODONTIE
STAND M27



Une méthode de dentiste
pour des dentistes



Une méthode complète,
personnalisée et pratique



Une évolution en douceur,
système par système

NOTRE PROCHAIN SÉMINAIRE

ORTHODONTIE
PARIS *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

www.binhas.com





LE POINT DE VUE DU DR BINHAS SUR...

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

PERCEPTION = RÉALITÉ

Concernant la perception de la qualité clinique, il faut accepter l'idée douloureuse que la qualité réelle n'est généralement pas perçue par les patients... (En plaisantant, j'ai l'habitude de dire qu'un cas d'ortho est réussi lorsque la mère est contente. C'est-à-dire quand... les quatre incisives supérieures sont alignées).

La perception par le patient de son traitement est donc SA réalité. Le praticien et toute l'équipe peuvent être cliniquement au sommet et les résultats excellents, pourtant, certains patients peuvent vous percevoir comme trop occupés, distants ou manquant d'empathie. Toutefois, vous pouvez changer cette perception pour améliorer la satisfaction de vos patients.

Les patients n'ont pas les aptitudes à juger la qualité clinique de vos traitements. La notion de qualité est, pour eux, propre à leur perception des services que vous proposez. Tout au long de l'année, au cours des entretiens que j'ai avec les praticiens, une immense majorité reconnaît que l'excellence clinique est un critère que les patients sont généralement incapables de juger. Et donc, le choix de leur praticien ne se fait, malheureusement, pas sur ce critère.

Aujourd'hui, une philosophie qui bâtit le développement du cabinet exclusivement sur l'excellence clinique n'est plus adaptée. Mais soyons très clairs : Cela ne signifie en rien que vous ne devez pas offrir la meilleure qualité clinique possible, bien au contraire. Cela signifie simplement que vous devez donner des soins de qualité mais aussi positionner votre cabinet aux yeux de vos patients et de vos correspondants comme un cabinet qui va de l'avant. La qualité des traitements doit être simplement considérée comme le ticket d'entrée sans lequel vous n'avez pas le droit de jouer.

Pour illustrer cela, imaginez qu'au beau milieu d'une séance de collage, le patient vous demande de vous arrêter. Il vous demande ensuite de lui présenter un miroir. Après s'être observé, il vous regarde et vous dit avec horreur : « Mais, Docteur c'est quoi ce bracket que vous posez ? Je veux un bracket auto-bloquant ! ». Vous

savez comme moi que cela n'est pas possible ! Le patient est incapable d'un tel jugement. Le choc d'un tel constat est accablant. Les patients ni les parents (et parfois malheureusement ni les correspondants) n'ont pas les moyens de connaître la qualité clinique des traitements... Ils placent leur confiance en vous et ils s'attendent à recevoir le meilleur traitement. D'autre part, les patients ont tous la même attente quant à la qualité des soins réalisés : indépendamment du coût du traitement, ils attendent de vous la meilleure qualité clinique.

Alors, sur quels critères les patients jugent-ils la qualité ? Ils le font de quatre manières :

- 1. par l'esthétique et le côté agréable de l'ambiance de votre cabinet**
- 2. par une expérience générale positive**
- 3. par ce que j'appelle le facteur « OUAOUH ! » c'est-à-dire la qualité du service que vous offrez**
- 4. Enfin, par ce qu'ils perçoivent du niveau de technologie (même s'ils ne peuvent réellement juger la technologie !).**

C'est ce dernier point que nous développerons dans cet article.

Notre souci principal est l'intérêt du patient. La technologie et certaines techniques vues par les patients, peuvent être tout à fait impressionnantes pour eux (ne serait-ce, par exemple, les photos ou les radios digitalisées, les empreintes numériques, etc...). Pour les patients la technologie sous-entend la qualité. Malheureusement, de nombreux cabinets sont toujours au sommet en termes de technologie, mais en informent rarement leur patientèle. Les patients →

dynamique^c dynamique^m

Les Brackets auto-ligaturants.



For a dynamic smile.

Opter pour le bracket céramique **dynamique^c** ou sa version en métal **dynamique^m**.
Un traitement simple et fiable à la fois.
Les nouveaux brackets Dentaureum vous convaincront pleinement par leurs propriétés.



- Plots aux larges contre dépouilles.
- Base anatomique.
- Clip de fermeture éprouvé.
- Rétention optimale.

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

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

D
DENTAURUM
FRANCE



LE POINT DE VUE DU DR BINHAS SUR...

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

...PERCEPTION = RÉALITÉ

→ n'ont aucune idée de la valeur des équipements utilisés, ils ne savent pas en quoi cela joue sur leur santé ou leur esthétique. Ils ne vous jugent simplement que sur ce qu'ils voient ou comprennent. Pour eux, perception égale réalité.

PERCEPTION = RÉALITÉ

Ainsi, si vous avez décidé d'investir dans les empreintes numériques, vous savez que cela élimine les pâtes à empreintes, supprime le réflexe nauséux et permet, le stockage des modèles numérisés. Cela vous permet par ailleurs, de les adresser en temps réel par Internet à l'un de vos correspondants. Mais est-ce que vos patients savent ou comprennent tout cela ? Sans doute pas...

puissant sur les patients. Investissez à bon escient et assurez la promotion de votre matériel. Les patients comprendront mieux les efforts que vous faites pour les soigner au mieux. Ils percevront alors mieux la qualité des traitements que vous réalisez.

Communication.

Communication. Communication

Ceci dit, la seule technologie ne remplacera jamais la relation. En réalité, la communication est la pierre angulaire de toute relation réussie. Encouragez votre équipe à communiquer de façon personnalisée avec le patient et les membres de sa famille. Ainsi, chacun dans votre cabinet devrait se présenter par son prénom (ou son nom) ainsi que par la fonction occupée. Par ailleurs, il est recommandé de demander et d'utiliser le nom préféré du

« Informer, éduquer vos patients sur vos équipements high-tech, sur les raisons des investissements réalisés, de leur apport pour réaliser des traitements de meilleure qualité, voici une nouvelle technique de communication... »

Plus probablement, vos patients ne comprendront jamais véritablement la valeur ajoutée technique d'un équipement de pointe. C'est pourquoi, c'est à vous et votre équipe de faire savoir aux patients quels avantages cela apporte pour leur traitement. Informer, éduquer vos patients sur vos équipements high-tech, sur les raisons des investissements réalisés, de leur apport pour réaliser des traitements de meilleure qualité, voici une nouvelle technique de communication...

Une fois l'information transmise et comprise, les patients acceptent souvent plus facilement les traitements, ils vous réfèrent à des parents, des amis... Qui plus est, ils parleront positivement de votre cabinet à leur dentiste !

Dans l'environnement actuel où nos patients sont devenus de véritables consommateurs de santé, les meilleurs cabinets sont ceux non seulement à la pointe du progrès mais qui ont aussi un impact

patient. L'usage de scripts ou l'utilisation de mots-clés à des moments clés permet d'élever le niveau de professionnalisme. Toute l'équipe devrait, à la fin de chaque séance, poser la question suivante : « Y a-t-il autre chose que nous puissions faire pour vous ? » avant de quitter un patient.

La clé d'un cabinet prospère : technologie + relation

Aujourd'hui, un équipement à la pointe du progrès est donc indispensable à votre image. La valeur inhérente de tout traitement est déterminée par la qualité des soins mais aussi par la perception des équipements et de l'environnement par le patient. Alors, ajoutez la communication à la technologie. Faites profiter vos patients des nouvelles techniques, sachez les informer, communiquez sur les techniques et sur la qualité de vos traitements. Associez technologie et relation : les résultats seront à la hauteur de vos efforts. ■



JO 2017
Rejoignez-nous
sur le Stand N06

FORESTADENT[®]
GERMAN PRECISION IN ORTHODONTICS



ORTHESIE
L'avenir au présent

Pour un sourire **garanti**

FORESTADENT FÊTE SES 110 ANS

Le symposium international de Forestadent s'est déroulé en Allemagne du 21 au 23 septembre.



Plusieurs thèmes ont été abordés au cours de ce symposium orienté sur l'orthodontie traditionnelle et moderne voire innovante. Des conférenciers de renommée internationale appartenant à la liste des leaders d'opinion de Forestadent étaient présents : le Dr Mc Laughlin, le Dr Bennet, le Dr Ravi Nanda, le Dr Roncone, le Dr Cacciafesta, le Dr Ludwig, le Pr Sorel et le Dr El Zoghbi, parmi beaucoup d'autres. Plus de 400 participants sont venus des quatre coins du monde dont un groupe d'orthodontistes français. Le docteur Joe Kosta, directeur de Forestadent France s'est réjoui de l'impact de la nouvelle image de Forestadent en France au vu du nombre des praticiens français inscrits pour cet événement. ■

ACQUISITION

G&H ORTHODONTICS
(G&H WIRE COMPANY INC.)
RACHETÉE PAR ALTARIS
CAPITAL PARTNERS, LLC



G&H Orthodontics, un des leaders mondiaux des solutions cliniques pour les orthodontistes, a annoncé le 14 septembre dernier son rachat par Altaris Capital Partners, LLC, une société d'investissement spécialisée dans la santé.

Depuis plus de 40 ans, G&H est reconnu à travers le monde pour la qualité de ses produits et de ses services. "Nous avons trouvé en Altaris le parfait partenaire" a déclaré à cette occasion Kevin McNulty, PDG de G&H Orthodontics. "Leur attention portée sur la santé et l'accompagnement des sociétés faisant partie de leur portefeuille à proposer de nouveaux produits et services sur le marché pour le bien des patients, correspond parfaitement à notre mission" a-t-il conclu. ■



Le cabinet d'orthodontie du XXIème siècle

Edmond Binhas

Leader en gestion de cabinets d'orthodontie, le Dr Edmond Binhas nous livre ici les clés de l'optimisation du cabinet. Sont traités des thèmes variés comme :

- La gestion prévisionnelle
- La gestion optimisée des rendez-vous
- La communication avec les patients et les correspondants
- L'organisation technique et design du cabinet
- Le cycle de carrière d'un cabinet ortho
- L'équipe ...

Et un supplément spécialement dédié aux jeunes orthodontistes. Un livre indispensable !

214 pages, 149 euros
ISBN : 978-2-913088-03-0

Chaque
sourire mérite
l'excellence



Nouveau iSetup:
N'hésitez pas à nous
contacter pour une
démonstration

STAND JO : M11



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

Orthocaps® Symposium 2017
Munich - Hotel Vier Jahreszeiten Kempinski
01.12.2017 11:00-17:00
02.12.2017 09:00-16:00

Renseignements & inscriptions
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 - 03/10/2017

Distribué par



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
3w : lyra.dental

- **Elemetrix workshop**
10 novembre à Paris

Michele Marinesco
Contact : Michele Marinesco
Tél. : +49 15223475016
@ : Michele.marinesco@orametrix.de
3w : suresmile.com

- **Les Journées de l'Orthodontie**
11, 12, 13 novembre à Paris

Salon, stand GACD M13
Salon, stand LYRA M10
Contact : Emmanuelle Foucher
Tel. : 06 07 41 90 34
Contact : emmanuelle.foucher@gacd.fr
3w : gcd.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
3w : dentsplygac.eu

- **Formation Suresmile Docteurs Niveau 1**

16 - 19 novembre
à Lisbonne (Portugal)
cours en Anglais
Dr. Emilia Milicin et Mr. Fonnegras
Contact : Michele Marinesco
Tél. : +49 15223475016
@ : Michele.marinesco@orametrix.de
3w : suresmile.com

- **Atelier LROC- Pliage et Adaptation LROC des Lip-Bumpers de Korn**

Dr Bruno Bonnet
18 au 19 novembre
à Ivry-sur-Seine
Tél. : 01 46 71 38 97
@ : bbonnet-lroc-color@orange.fr
3w : insuffisance-faciale-bruno-bonnet.fr

- **Formation Suresmile Assistantes Niveaux 1 et 2**

18 - 19 novembre à Lisbonne (Portugal)
cours en Anglais et Français
Contact : Michele Marinesco
Tél. : +49 15223475016
@ : Michele.marinesco@orametrix.de
3w : suresmile.com

- **Journée découverte sur le thermoformage avec le matériel Erkodent**
20 novembre à Bordeaux

Mme Nathalie Guilbaud
Contact : Régine Coq
Tél. : 01 69 35 11 56
@ : evenements@orthoplus.fr
3w : orthoplus.fr

- **Formation Suresmile Docteurs Niveau 2**

20 - 21 novembre à Lisbonne (Portugal)
cours en Anglais
Dr. Woo-Ttum Bittner et Mr. Fonnegras
Contact : Michele Marinesco
Tél. : +49 15223475016
@ : Michele.marinesco@orametrix.de
3w : suresmile.com

- **Organisation et mise en place réussies de l'Education Fonctionnelle dans un cabinet ODF**

23 novembre à Paris
Dr Florence de Brauwere et M. Claude Levy
Contact : Régine Coq
Tél. : 01 69 35 11 56
@ : evenements@orthoplus.fr
3w : orthoplus.fr

- **Cours avancé Damon et Minivis (In-Office)**

Dr Skander Ellouze
24 et 25 novembre à Tunis
Contact : Maria Castagnetta
Les Séminaires Ormco
Tél. : Agence Émergence - 02 40 86 76 79
Les Séminaires Ormco - 00800 3032 3032
@ : contact@seminairesormco.com
maria.castagnetta@ormco.com
3w : ormco.fr

- **L'orthodontie de l'adulte PROMO 2017 Session 2/5**

Du 25 novembre au 27 novembre 2017
à Aix-en-Provence
Contact : Académie d'Orthodontie
@ : contact@academie-orthodontie.fr
3w : academie-orthodontie.fr
Séminaire LROC-2.

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

Dr Bruno Bonnet
25 - 26 - 27 novembre à Ivry-sur-Seine
Tél. : 01 46 71 38 97
Mail : bbonnet-lroc-color@orange.fr
Web : www.insuffisance-faciale-bruno-bonnet.fr

- **Atelier de perfectionnement en éducation fonctionnelle pour assistantes**

27 novembre à Strasbourg
Mme Véronique Barthet Favart
Contact : Régine Coq
Tél. : 01 69 35 11 56
@ : evenements@orthoplus.fr
3w : orthoplus.fr

- **Congrès Annuel de l'ADF**

28 novembre au 2 décembre à Paris
Stand GACD 1R01
Stand LYRA ETK 3M06
Contact : Emmanuelle Foucher
Tél. : 06 07 41 90 34
Contact : emmanuelle.foucher@gacd.fr
3w : gcd.fr

DÉCEMBRE

- **Liberty Bielle, une alternative pour les traitements orthopédiques**

Franck Marie-Catherine,
Dr Éric Marie-Catherine
02 décembre
à Clermont-Ferrand
Contact : RMO Europe
Service cours et séminaires
Tél. : 03 88 40 67 35
@ : seminaires@rmoeurope.com
3w : rmoeurope.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
3w : dentsplygac.eu

• **Le système TGO nouvelle génération**

Dr Michel Le Gall et Dr Pierre-Jean Soulié

03 - 04 décembre à Paris

Contact : Elena Spodar

Tél : 02 47 40 24 04

@ : gac-fr.cours@dentsplysirona.com

3w : dentsplygac.eu

• **Dental Monitoring, Soirée de présentation**

La première solution mobile de monitoring Orthodontique

04 décembre à Nantes

Contact : RMO Europe

Service cours et séminaires

Tél : 03 88 40 67 35

@ : seminaires@rmoeurope.com

3w : rmoeurope.com

• **Cours In-office**

« Les minivis en pratique quotidienne » (Formation au fauteuil)

Par le Dr Pascal Baron

04 décembre - 12 mars 2018

18 juin 2018 - Tarif : 700 €

Contact : Sophie Perrier

Tél : 06 22 06 79 05 / 04 78 56 97 17

@ : formations@globald.com

3w : globald.com

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

Dr Jacques-Yves Assor

07 décembre à Paris

Contact : Maria Castagnetta

Les Séminaires Ormco

Tél : 00800 3032 3032

@ : maria.castagnetta@ormco.com

3w : ormco.fr

• **Formation pratique au Cabinet du Dr De Brauwere**

7 décembre au Raincy

Contact : Régine Coq

Tél : 01 69 35 11 56

@ : evenements@orthoplus.fr

3w : orthoplus.fr

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

Dr Philippe Van Steenberghe

09 au 11 décembre à Paris

Contact : Agence Emergence

Séminaires Ormco

Tél : Agence Émergence - 02 40 86 76 79

Les Séminaires Ormco - 00800 3032 3032

@ : contact@seminairesormco.com

maria.castagnetta@ormco.com

3w : ormco.fr

• **Conférence Plénière**

10 - 11 décembre à Marseille

Contact : Régine Coq

Tél : 01 69 35 11 56

@ : evenements@orthoplus.fr

3w : orthoplus.fr

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

• **Thermoformage - Atelier n°3**

Traitements par gouttières thermoformées

Travaux pratiques

avec le matériel Erkodent

11 décembre à Igny

Contact : Régine Coq

Tél : 01 69 35 11 56

@ : evenements@orthoplus.fr

3w : orthoplus.fr

• **Les gouttières d'éducation fonctionnelle**

Dr Patrice Nicolleau

11 décembre à Paris

Tél : Agence Émergence

02 40 86 76 79

Les Séminaires Ormco

00800 3032 3032

@ : contact@seminairesormco.com

maria.castagnetta@ormco.com

3w : ormco.fr

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

Conférenciers :

Dr Alain Vigié du Cayla,

Dr Géraldine Vigié du Cayla

11 décembre à Lille

Contact : Frédéric Bonillo/Odontec Airnivel

Tél : 06 60 38 71 07

@ : nivolfrance@gmail.com

3w : facebook.com/nivolfrance



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

+ Indépendentaire diffusé à 10 000 exemplaires.

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 Indépendentaire : www.edp-dentaire.fr onglet « petites annonces »

Support téléphonique au 06 73 85 58 29

edp dentaire
Groupe EDP Santé

→ • Développer un réseau de correspondants :

quels sont vos objectifs ?

Intervenant : Mme C. Cauchois

14 décembre à Paris

Contact : Séminaires Ormco

(Agence Emergence)

Tél : 02 40 86 76 79

@ : contact@seminairesormco.com

3w : ormco.fr

• Soirée d'informations

Concept Carrière

14 décembre à Bordeaux

Dr Olivier Setbon

Contact : Régine Coq

Tél : 01 69 35 11 56

@ : evenements@orthoplus.fr

3w : orthoplus.fr

• Le concept PUL : Harmoniseur 4D

Dr Elie Callabe

15 - 16 décembre à Paris

Contact : Elena Spodar

Tél : 02 47 40 24 04

@ : gac-fr.cours@dentsplysirona.com

3w : dentsplygac.eu

• Orthodontie et interception muco-gingivale

1^{ère} Journée multidisciplinaire

SFODF / SFPIO

16 décembre à Paris

Contact : Alexandra Schaller

Tel : 01 43 80 72 26

@ : sfodf@sfodf.org

3w : journee-sfodf-sfpio.com

• Atelier LROC

Psychosomatique de l'Insuffisance

Faciale – Grille de lecture

psychanalytique familiale

Dr Bruno Bonnet

16 -17 décembre à Ivry sur Seine

Tél : 01 46 71 38 97

@ : bbonnet-lroc-color@orange.fr

3w : insuffisance-faciale-bruno-bonnet.fr

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

Dr Akim Benattia

19 décembre à Paris

Contact : Emmanuelle Foucher

Tél : 06 07 41 90 34

@ : emmanuelle.foucher@lyra.dental

3w : lyra.dental2

2018

• Elemetrix Training Course

22 Janvier à Paris (France)

Michèle Marinesco

Contact : Michele Marinesco

Tél : +49 15223475016

@ : Michele.marinesco@orametrix.de

3w : suresmile.com

• LYRALIGN Journée de formation et de certification sur les gouttières d'alignement - Dr Akim Benattia

23 janvier 2018 à Paris

Contact : Emmanuelle Foucher

Tél : 06 07 41 90 34

@ : emmanuelle.foucher@lyra.dental

3w : lyra.dental

• Séminaire LROC-3.

Bielles de Herbst sur Gouttières avec Pistes et Disjoncteurs et Thérapeutique

Linguo-Ramo-Occluso-Corticale en

1 temps de l'Insuffisance Faciale

Dr Bruno Bonnet

27 - 28 - 29 janvier 2018 à Ivry-sur-Seine

Tél : 01 46 71 38 97

Mail : bbonnet-lroc-color@orange.fr

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

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

Dr Akim Benattia

26 janvier 2018 à Sallanches

Contact : Emmanuelle Foucher

Tél : 06 07 41 90 34

@ : emmanuelle.foucher@lyra.dental

3w : lyra.dental

• Le collage indirect numérique

Dr Laila Hitmi

27 janvier 2018 à Paris

Contact : Emmanuelle Foucher

Tél : 06 07 41 90 34

Contact : emmanuelle.foucher@gacd.fr

3w : gacd.fr

• LYRALIGN Journée de formation et de certification sur les gouttières d'alignement - Dr Akim Benattia

23 février 2018 à Paris

Contact : Emmanuelle Foucher

Tél : 06 07 41 90 34

@ : emmanuelle.foucher@lyra.dental

3w : lyra.dental

MARS

• GC Orthodontics Symposium

Budapest Mars • 2 - 3 mars 2018

G.E.T : Goals, Evidence, Treatment

• 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 cuspidés 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 ?

Un système de brackets ou une technique ne traiteront pas un cas à votre place ou ne rendront pas facile un cas difficile. Un cas difficile restera toujours un cas difficile. Là où une technique peut aider, c'est à la finition, lorsqu'une parfaite coordination des arcades est requise.

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 ?

G.E.T. c'est aussi une prescription originale avec gorges en .020x.028 sur les antérieures et .022x.028 sur les postérieures.

Inscription et informations :

www.get.gcorthodontics.eu



**Tout simplement
des arcs exceptionnels.
À des prix exceptionnels.**

**Venez nous rendre visite
aux Journées de l'Orthodontie**

Palais des Congrès de Paris

Du 10 au 13 novembre 2017

Stand M40

**En pré-commande, bénéficiez
d'une remise de 5%!**

(Toute commande passée avant le 1^{er} Novembre 2017)

De plus, la livraison offerte au congrès à récupérer
sur notre stand!



- Nickel Titane
- Acier Inoxydable
- Sans Nickel
- Titane Molybdène



Tous les arcs Highland sont fabriqués aux USA.

Pour commander depuis l'international: +1 (408) 271-2955

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

→ • **Journée de formation et de certification sur les gouttières d'alignement**
Dr Akim Benattia
13 mars 2018 à Paris
Contact : Emmanuelle Foucher
Tél. : 06 07 41 90 34
@ : emmanuelle.foucher@lyra.dental
3w : lyra.dental

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

15 mars 2018 à Paris
Docteur Edmond Binhas
Contact : Mme Clémence Vanel
Tél. : 04.42.108.108
@ : contact@binhas.com
3w : binhas.fr

• **L'orthodontie de l'adulte PROMO 2017 Session 3/5**
Du 24 mars au 26 mars 2018 à Aix-en-Provence
Contact : Académie d'Orthodontie
@ : contact@academie-orthodontie.fr
3w : academie-orthodontie.fr

• **Séminaire LROC-4. Conjonction ELN/Lip-Bumpers Mini-Activateur-Antérieur-Vertical et Thérapeutique**
Linguo-Ramo-Occluso-Corticale en 1 temps de l'Insuffisance Faciale
Dr Bruno Bonnet
31 mars, 1 - 2 avril 2018 à Ivry-sur-Seine
Tél. : 01 46 71 38 97
Mail : bbonnet-lroc-color@orange.fr
Web : www.insuffisance-faciale-bruno-bonnet.fr

• **LYRALIGN Journée de formation et de certification sur les gouttières d'alignement**
Dr Akim Benattia
10 avril 2018 à Paris
Contact : Emmanuelle Foucher
Tél. : 06 07 41 90 34
@ : emmanuelle.foucher@lyra.dental
3w : lyra.dental

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

MAI

• **90^e réunion scientifique de la SFODF « Objectif sourire »**
10 - 12 mai 2018 à Montpellier
Contact : Alexandra Schaller
Tel. : 01 43 80 72 26
@ : sfodf@sfodf.org
3w : sfodf.org

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

Dr Bruno Bonnet
26 - 27 - 28 mai 2018 à Ivry sur Seine
Tél. : 01 46 71 38 97
Mail : bbonnet-lroc-color@orange.fr
Web : www.insuffisance-faciale-bruno-bonnet.fr

• **LYRALIGN Journée de formation et de certification sur les gouttières d'alignement**
Dr Akim Benattia
29 mai 2018 à Paris
Contact : Emmanuelle Foucher
Tél. : 06 07 41 90 34
@ : emmanuelle.foucher@lyra.dental
3w : lyra.dental

JUIN

• **L'orthodontie de l'adulte PROMO 2017 Session 4/5**
Du 9 juin au 11 juin 2018 à Aix-en-Provence
Contact : Académie d'Orthodontie
@ : contact@academie-orthodontie.fr
3w : academie-orthodontie.fr

• **LYRALIGN Journée de formation et de certification sur les gouttières d'alignement**
Dr Akim Benattia
19 juin 2018 à Paris
Contact : Emmanuelle Foucher
Tél. : 06 07 41 90 34
@ : emmanuelle.foucher@lyra.dental
3w : lyra.dental

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

Cas Cliniques
Dr Bruno Bonnet
30 juin, 1 - 2 juillet 2018 à Ivry-sur-Seine
Tél. : 01 46 71 38 97
Mail : bbonnet-lroc-color@orange.fr
Web : www.insuffisance-faciale-bruno-bonnet.fr

SEPTEMBRE

• **L'orthodontie de l'adulte PROMO 2018 Session 1/5**
Du 15 septembre au 17 septembre 2018 à Aix-en-Provence
Contact : Académie d'Orthodontie
@ : contact@academie-orthodontie.fr
3w : academie-orthodontie.fr

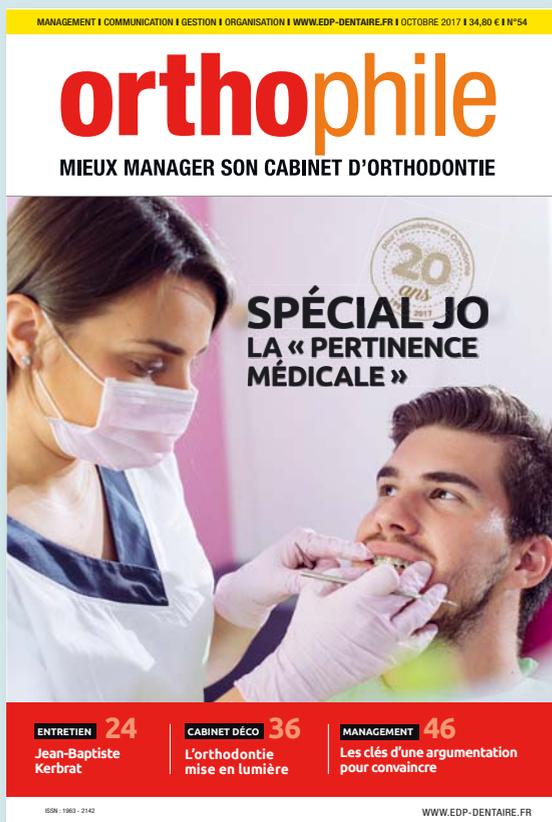
• **Séminaire LROC-7. Superpositions Dynamiques Linguo-Ramales et Occluso-Corticales**
Dr Bruno Bonnet
29 - 30 septembre, 1 octobre 2018 à Ivry-sur-Seine
Tél. : 01 46 71 38 97
Mail : bbonnet-lroc-color@orange.fr
Web : www.insuffisance-faciale-bruno-bonnet.fr

• **L'orthodontie de l'adulte PROMO 2017 Session 5/5**
Du 13 octobre au 15 octobre 2018 à Aix-en-Provence
Contact : Académie d'Orthodontie
@ : contact@academie-orthodontie.fr
3w : academie-orthodontie.fr

• **L'orthodontie de l'adulte PROMO 2018 Session 2/5**
Du 24 novembre au 26 novembre 2018 à Aix-en-Provence
Contact : Académie d'Orthodontie
@ : contact@academie-orthodontie.fr
3w : academie-orthodontie.fr

• **Liberty Bielle Modules praticien et orthésiste**
Cours du Dr Eric Marie-Catherine et de M. Franck Marie-Catherine
2 décembre à Clermont Ferrand
Contact : RMO Europe
Service cours et séminaires
Tel. : 03 88 40 67 35
Mail : seminaires@rmoeurope.com
Web : www.rmoeurope.com ■

Le magazine pour mieux manager votre cabinet d'orthodontie



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



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

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



Bulletin d'abonnement

orthophile
MIEUX MANAGER SON CABINET D'ORTHODONTIE

OUI, je m'abonne
à **orthophile**

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

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

.....@.....

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

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

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

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

OFFRES D'EMPLOI

• **Collaboration / Association**

36 - CHÂTEAUX ROUX

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 (250m²), lumineux et moderne. 3 fauteuils + 1 pré-équipé.
Tél. : 02 54 07 00 54
 @ : beatriceclarisse@yahoo.com
 3w : <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
 @ : contact@centredentairedu sport.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

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

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 panoramique KODAK. Stérilisateur MELAG.
Tél. : 09 81 46 30 29
 @ : 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
 @ : 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 224m², parking patientèle.
Tél. : 06 07 67 69 73
 @ : h.spiry@wanadoo.fr

42 - ROCHE LA MOLIÈRE

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
 @ : fdmier001@cegetel.rss.fr

58 - COSNE SUR LOIRE

Réf. 2017-10-03-1

180 km sud Paris, bien situé en centre-ville. Cession cabinet ODF, région plaisante, bord de Loire, proche Sancerre/Pouilly. Patientèle agréable et assurée, avantages fiscaux (ZRR), pano-télé, labo, (possibilité paro). Toutes solutions envisageables.
Tél. : 06 18 39 10 71

69 - LYON

Réf. 2017-09-21-3

Cause retraite prochaine, spécialiste qualifié vend cabinet d'orthodontie à Lyon 6°. Exercice de qualité en solo avec 2 assistantes, excellente patientèle, prox. nombreux établissements scolaires. 3 fauteuils DKL. Possibilité de vente des murs (108 m²). Collab. s'abstenir mais présentation de patientèle.
Tél. : 06 16 60 21 30
 3w : vendcabinetdorthodontie.com

75 - PARIS

Réf. 2017-07-30-1

Cabinet à céder dans le 15^e 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
 @ : fjacquemin@yahoo.com

91 - PALAISEAU

Réf. 2016-10-23-2

Important centre médical libéral loue ou vend cabinet pour orthodontiste suite départ en retraite dans le voisinage.
Tél. : 01 69 30 13 18
 @ : 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€
Tél. : 06 06 61 26 97 - @: karedinal@aol.com

Collaboration / Vente

• **ACHAT DE MATERIEL**

59 - LILLE - Réf. 2017-09-07-1

Recherche meuble ou vitrine médicale 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 ■

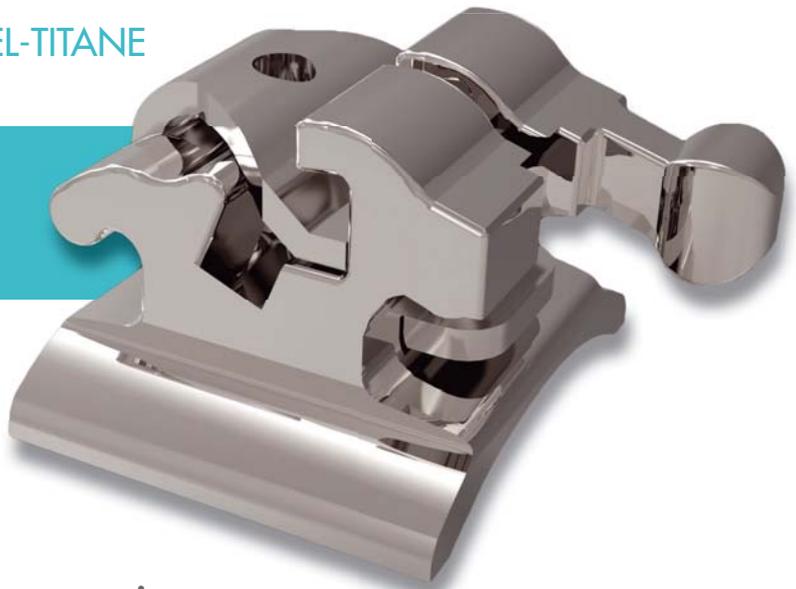


ALPINE SL™

BRACKET AUTOLIGATURANT MÉTAL,
ACTIF OU PASSIF, AVEC CLIP EN NICKEL-TITANE

L'interaction entre le mécanisme de ligature et l'arc permet le degré de précision nécessaire à chaque phase de traitement.

- Ouverture/fermeture aisées
- Actif ou passif
- Ailettes profilées
- Grandes gorges pour contrôle des rotations
- Clip en Nickel-Titane
- Surface Polie
- Base anatomique, rétention mécanique façonnée au laser
- Notation Palmer sur la base du bracket



Dispositif Médical de Classe IIa - CE 0483 - Réservé aux professionnels -
Non remboursé par les organismes d'assurance santé - Merci de respecter
les conditions d'utilisation présentes sur l'étiquette - 03/10/2017





A DECOUVRIR !
JO : STAND M14

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.

