

orthophile

MIEUX MANAGER SON CABINET D'ORTHODONTIE

CONGRÈS DE LA SFODF 2018 OBJECTIF SOURIRE

• L'INTERVIEW DU
DR MONIQUE CHOUVIN

Présidente de la 90^e
réunion scientifique

• LE PROGRAMME
COMPLET



MANAGEMENT

34

Comment motiver
son équipe ?

COMMUNICATION

46

Comment adresser
une critique ?

VIE PROFESSIONNELLE

56

Moins procrastiner
en 7 étapes

M

MEMOTAIN®

Ormco[™]
Your Practice. Our Priority.



MEMOTAIN® : DISPOSITIF 3D INNOVANT DE CONTENTION INDIVIDUALISÉE EN NITINOL

Process de conception 3D de la contention pour un design fin et un positionnement précis.

- Fil Niti rectangulaire usiné sur mesure avec une très haute précision grâce à la découpe laser :
 - Excellente adaptation à la surface linguale des dents
 - Mise en place rapide
- Electropolissage du fil pour une surface lisse antibactérienne (meilleure hygiène) et un plus grand confort pour le patient
- Haute résistance à la casse grâce à une découpe laser de la contention directement dans un bloc de Nitinol
- Fil livré sur une clé de transfert


Pour plus d'informations, contactez votre représentant local via notre site web (<http://www.ormco.fr/contact/equipe-commerciale/>)

La contention à coller Memotain® est un dispositif médical de classe IIa pour soins dentaires réservés aux professionnels de santé, indiqué pour le maintien de l'esthétique du sourire après un traitement orthodontique. Fabriqué par CA Digital GmbH. Lisez attentivement les instructions figurant dans la notice qui accompagne le Dispositif Médical ou sur l'étiquetage. Non remboursé par la sécurité sociale.

SERVICE CLIENT

serviceclient@ormco.com
www.ormco.fr

Tél. : 01 49 88 60 60

 **N° Vert 0800 71 39 39 ou 00800 3032 3032**

APPEL GRATUIT DEPUIS UN POSTE FIXE

Fax : 01 49 88 60 88

 **N° Vert FAX 0800 71 41 41 ou 00800 5000 4000**

APPEL GRATUIT DEPUIS UN POSTE FIXE

ABONNEZ-VOUS SUR
EDP-DENTAIRE.FR

DIRECTEUR DE PUBLICATION
Patrick Bergot

Une publication de la société
Parresia
SAS au capital
de 1 100 000 €
RCS : 837 734 318

DIRECTEUR OPÉRATIONNEL
Alain Baudevin

RÉDACTEUR EN CHEF

Jérémy Reboul

RÉDACTEUR GRAPHISTE

Camille Tisserand

Bérengère Brissy

RÉDACTION

Anaïs Bayle-Bernadou

Pauline Machard

MARKETING

Lucie Lebens

SERVICE PETITES ANNONCES

Martine Laruche

contact.edp-dentaire@parresia.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

Angeline Curel

Tél. : 06 31 34 69 27

angeline.curel@parresia.fr

Catherine Bounhass

Lydia Sifre

Stéphane Vial

5, Quai Aspirant Herber

34 200 Sète

Tél. : 04 67 18 18 20

pub@lespetitsbateaux.fr

IMPRIMERIE

Roto Champagne

52 000 Chaumont

Dépôt légal à parution : mai 2018

Commission paritaire : 0722T89370

ISSN 1963-2142

Parresia

109, av. Aristide Briand

CS 90042

92541 Montrouge

Crédit photo de couverture :

Istockphoto.com

Encart broché :

Dentsply Sirona Orthodontics

Encart jeté :

Catalogue Librairie Garancière

L'ÉDITORIAL

PAR JÉRÉMY REBOUL



OBJECTIF SOURIRE

Après une édition 2017 consacrée à la pertinence médicale de l'orthodontie, le congrès 2018 de la SFODF revient cette année aux fondamentaux du métier : le sourire. À l'ère du selfie, l'attention apportée à l'esthétique du sourire par les patients, jeunes et de moins en moins jeunes, revêt une importance toute nouvelle. Avoir un sourire harmonieux est devenu pour beaucoup un véritable enjeu, facteur de détermination sociale. L'avènement des traitements invisibles, pour certains accessibles en dehors des cabinets spécialisés, ou encore l'orthodontie linguale, ont achevé de démocratiser le recours à l'orthodontie, en particulier chez les adultes.

**Formez-vous !
Et continuez à lire la presse
professionnelle, non
seulement pour vous, mais
aussi pour le bien du patient.**

Mais attention, d'un point de vue orthodontique, le sourire d'aujourd'hui n'est plus le sourire d'hier. Non seulement l'alignement des dents s'inscrit désormais dans une approche de santé globale, en tenant compte des problèmes parodontaux, ventilatoires,

posturaux ou neuromusculaires, mais il vise aussi à mieux intégrer le sourire dans le visage pris dans son ensemble.

Dans ce contexte, l'effort de communication envers le patient est plus que jamais nécessaire. Un patient qui pousse la porte d'un cabinet d'orthodontie dans une démarche esthétique ne s'attend pas forcément à se voir diagnostiquer une apnée du sommeil et à s'engager dans un traitement plus lourd. Il se figure aussi un résultat, et sera peut-être déçu, car il ne dispose pas des mêmes capacités que vous pour en juger. Là encore, le besoin de bien expliquer le traitement au patient et les moyens mis en œuvre pour parvenir au résultat est essentiel.

La communication avec le patient est très peu enseignée sur les bancs de la fac. C'est en formation post-universitaire principalement que se fait cet apprentissage. Plus largement, la formation est un élément incontournable pour ne pas passer à côté de l'évolution des moyens technologiques qui permettent de proposer des traitements toujours plus adaptés, toujours plus qualitatifs. Formez-vous ! Et continuez à lire la presse professionnelle, non seulement pour vous, mais aussi pour le bien du patient.



Orthodontic
World Congress
Europe 2018



MALTE

20-22 septembre, 2018

www.owceurope.com

Rejoignez-nous pour découvrir les nouvelles tendances de l'orthodontie.

Cette année, Malte a beaucoup à vous offrir, en plus de son histoire riche et captivante et de ses plages de sable blanc.

Du 20 au 22 septembre 2018, nous vous attendons nombreux à Malte pour découvrir les nouvelles tendances de l'orthodontie.

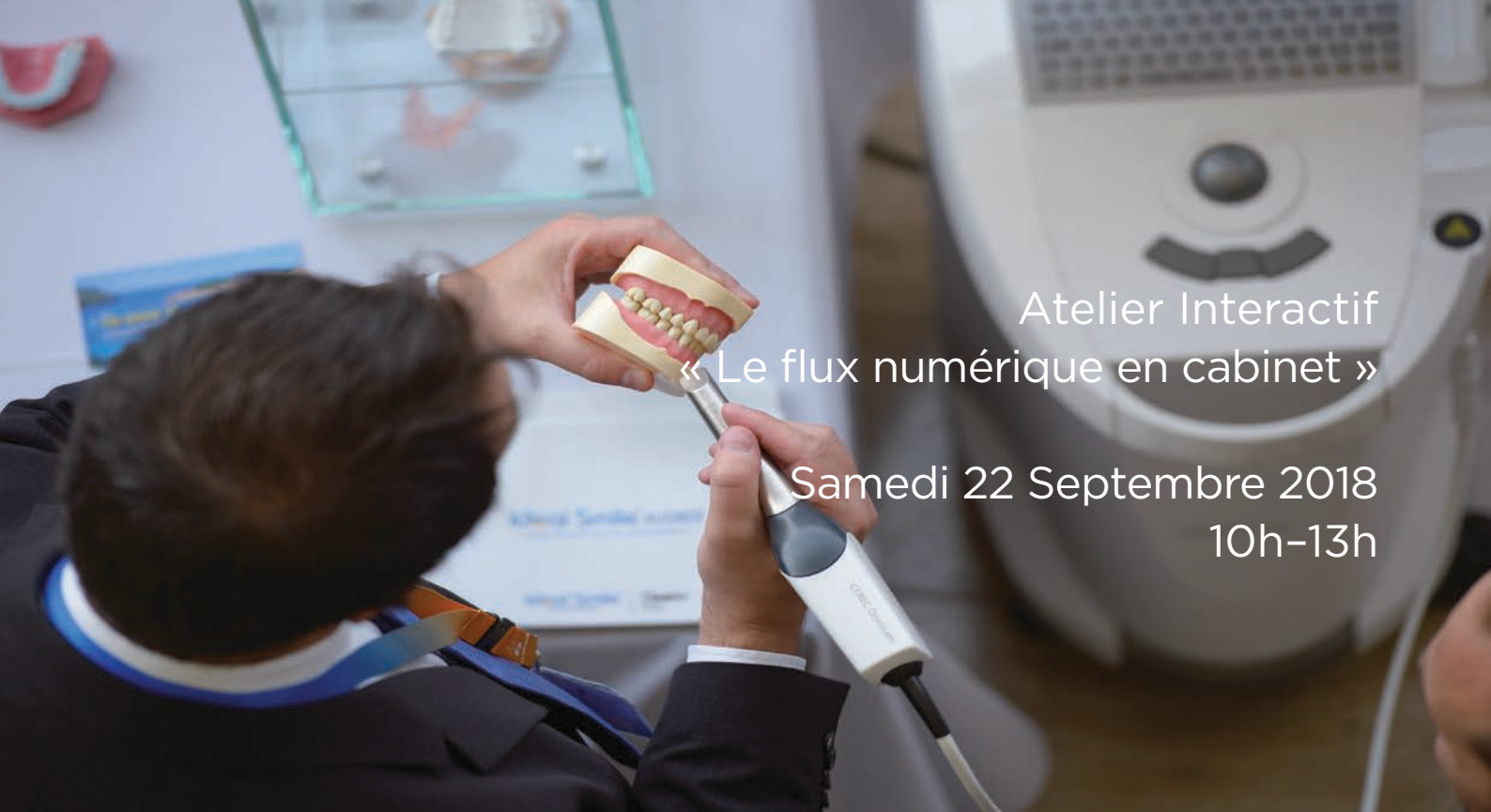
Ne manquez pas cet événement, **rejoignez-nous dès maintenant !**

www.owceurope.com



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

 **Dentsply
Sirona**
Orthodontics



Atelier Interactif « Le flux numérique en cabinet »

Samedi 22 Septembre 2018
10h-13h

PROGRAMME

Ateliers interactifs | **Jeudi 20 Septembre 2018** | 13h00-18h30

Dr Oliver Liebl (Allemagne)	Le système CCO™ - Principes et Avantages
Dr Carole Charavet et Dr Michel Le Gall (France)	Traitement orthodontique novateur grâce à l'utilisation de piezochirurgie
Dr Sandy Van Teeseling (Hollande)	Une approche globale - L'orthodontie en 360°
Dr Alexander Gebhardt (Allemagne)	Collage indirect lingual dans votre cabinet
Dr Roland Jonkman (Hollande)	Mouvements mineurs des dents avec les pinces Hilliard d'Essix
Mme Kathy Artman (USA)	Pasin-Pin - le système d'ancrage complet
Dr Enrico Pasin (Allemagne)	



Conférences* | **Vendredi 21 Septembre 2018** | 9h30-18h00

Dr Anthony Ireland (UK)	Les risques en orthodontie
Dr Collin Jacobs (Allemagne)	Traitement orthodontique chez les adultes : impact des maladies et des médicaments
Dr Frank Weiland (Autriche)	Traitement précoce : est-il vraiment efficace et donne-t-il résultat à long terme ?
Dr Antonino Secchi (USA)	Extraire la 4 ou la 5 ? Changement du paradigme traditionnel
Dr Julia Garcia Baeza (Espagne)	L'introduction du système CCO dans un cabinet avec une équipe multidisciplinaire

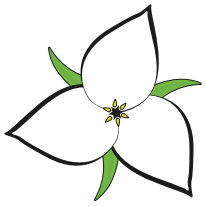
*Conférences traduites en Français.

Pour plus d'information, rendez-vous sur www.owceurope.com

Ou contactez-nous au **02 47 40 24 04**, e-mail : gac-fr.cours@dentsplysirona.com

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

 **Dentsply
Sirona**
Orthodontics



TRILLIUM™

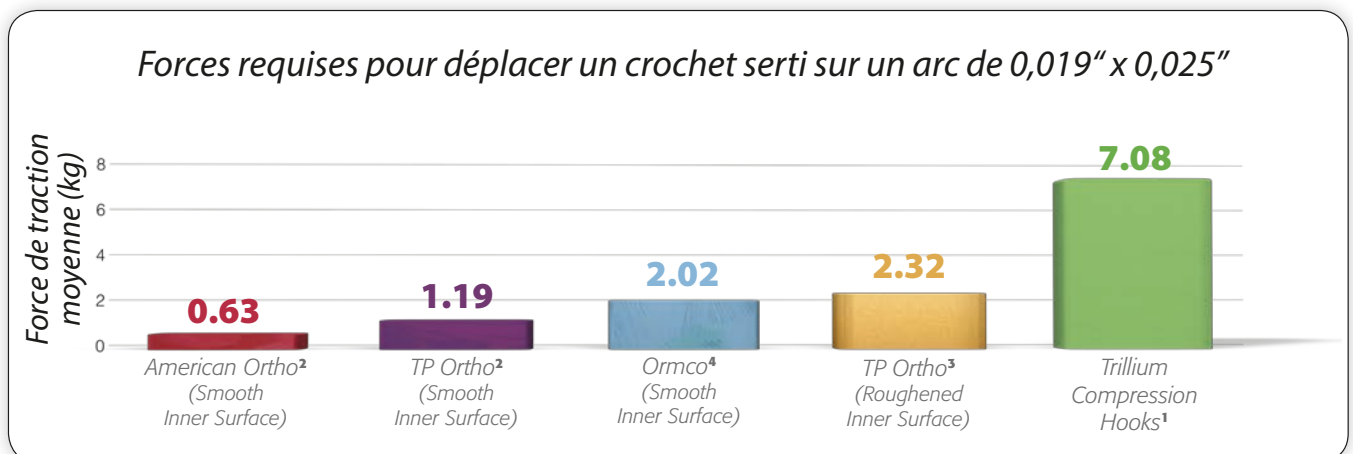
— Compression Hooks —



**SFODF - Montpellier
Stand 16**

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

CONGRÈS DE LA
SFODF 2018

OBJECTIF
SOURIRE



40



52



56

SOMMAIRE

N°57 | MAI 2018

03 | ÉDITO

de la rédaction

07 | SOMMAIRE

08 | ACTUALITÉS

18

ÇA VIENT DE SORTIR

In-Ovation X de Dentsply Sirona Orthodontics

21

ENTRETIENS

Docteur Monique Chauvin

Présidente de la 90^e réunion scientifique
du congrès de la SFODF 2018

60 | Sébastien Nicolas et Guillaume Joseph

Orthodontistes, fondateurs de l'Académie
d'Orthodontie

62 | Docteur Quentin de Vomécourt

Orthodontiste à Pontarlier (25)

24

PROGRAMME DU CONGRÈS DE LA SFODF 2018

26

CABINET DÉCO

Dr. Éric Gathrat, Orthodontiste à Rixheim

34 | CŒUR DE MÉTIER

MANAGEMENT

Comment motiver son équipe ?

40

GESTION

Complémentaires santé : quelles obligations
à la charge de l'employeur ?

46

COMMUNICATION

Comment adresser une critique ?

52

ORGANISATION

Sécurité au cabinet : faire face à la violence

56

VIE PROFESSIONNELLE

Moins procrastiner en 7 étapes

64

FORUM, AGENDA & PETITES ANNONCES

74

LIVRES

LIRE

ÉTREINDRE VOTRE DOULEUR, ÉTEINDRE VOTRE SOUFFRANCE



Ce livre parle de la douleur et de la souffrance. Il repose sur un constat étonnant, mais fondé : la souffrance émerge dès lors que nous n'acceptons pas de vivre une expérience douloureuse, que celle-ci soit physique ou psychique. Il faut donc, pour ne plus souffrir, aller à la rencontre de sa douleur et l'apprivoiser. S'appuyant sur une douzaine d'exercices de méditation, Stéphanie Orain-Pelissolo, psychologue clinicienne et psychothérapeute, formée aux thérapies comportementales et cognitives, à la thérapie des schémas, à la thérapie d'acceptation et d'engagement, à l'EMDR ainsi qu'à la thérapie cognitive basée sur la pleine conscience (MBCT), nous aide à réaliser par nous-mêmes le programme de thérapie basée sur la pleine conscience pour apprendre à avoir moins mal.

Étreindre votre douleur, éteindre votre souffrance, de Stéphanie Orain-Pelissolo. Éditeur : Odile Jacob - mars 2018 - 21,50 €

Le FBI perce le mystère d'une momie de 4000 ans... en étudiant ses dents

100 ans après la découverte d'une momie en Égypte, des experts du FBI ont pu déterminer, à partir de l'analyse d'une molaire et de poussières, qu'il s'agissait d'un homme ayant vécu il y a plus de 4000 ans, et non de son épouse.

En 1915, des archéologues découvrent la tombe - saccagée - du gouverneur du Moyen Empire égyptien, nommé Djehutynakht, raconte le quotidien Ouest-France, relayant des informations de journaux anglo-saxons. Des occupants - le gouverneur et sa femme -, ne restent alors qu'un torse démembré et une tête, placée sur le cercueil. Mais ces restes momifiés appartiennent-ils à Djehutynakht lui-même ou à sa femme ? C'est cette énigme qui vient d'être résolue, plus d'un siècle plus tard... par le FBI, rien que ça. Et ce à la demande du Musée des Beaux-Arts de Boston, qui l'expose depuis 2009.



« Après avoir analysé une molaire extraite de la tête, les scientifiques et légistes ont pu déterminer qu'elle appartenait à un homme (...). Une équipe du département de la Sécurité intérieure, travaillant avec un plus petit échantillon de poussière dentaire, a ensuite confirmé les résultats », détaille le journal. C'est la première fois que le FBI travaille sur un spécimen aussi vieux... Une belle affaire classée à rajouter à son tableau de chasse.



**PAS DE FUMÉE SANS FONDS
TABAC : APRÈS LA HAUSSE DES PRIX,
LES VENTES CHUTENT**

La hausse du prix du tabac pousserait bel et bien les fumeurs à décrocher. Au mois de mars 2018, les ventes de cigarettes en France ont reculé d'environ 20 %, selon les derniers chiffres. Une chute impressionnante qui survient après la hausse d'un euro par paquet, intervenue au 1er mars. En un peu moins d'un mois, les ventes de cigarettes en France ont en effet reculé de 19,80 % en volume, selon un bilan de Logista France, fournisseur de la quasi-totalité des buralistes. Une baisse déjà amorcée en février, puisqu'à cette période les ventes de cigarettes avaient déjà enregistré une baisse de 4,42 %. En janvier, elle avait aussi diminué de 2 %. Les mesures pour réduire la consommation de tabac ne sont pas près de s'arrêter : le gouvernement a prévu des augmentations successives pour atteindre, d'ici novembre 2020, un prix de 10 euros le paquet de vingt cigarettes.

REPÈRES > INDICATEURS INSEE

Croissance éco.
+ 0,7 %
au 4^e trimestre 2017
+ 0,6 % au 3^e trim. 2017

Chômage
8,9 %
au 4^e trimestre 2017
9,7 % au 3^e trim. 2017

Inflation
+ 1,5 %
en mars 2018
+ 1,2 % au 3^e trimestre 2017

Consommation
+ 2,4 %
en février 2018
+ 2,2 % en novembre 2017

Climat des affaires
109
en mars 2018
112 au 3^e trimestre 2017

DEUX JOURNÉES ENTIÈRES CONSACRÉES AUX SUJETS LES PLUS ÉVOLUTIFS ET INNOVANTS !

- La philosophie révolutionnaire *SAGITTAL FIRST*, donnant plus d'efficacité, des temps de traitement plus courts et des résultats esthétiques durables, fiables, et reproductibles.
- Des preuves cliniques qui démontrent les résultats extraordinaires obtenus en résolvant la dimension sagittale au début du traitement, en utilisant les appareils *Motion 3D™*, suivie du traitement de la dimension transversale en utilisant le NOUVEAUX Système de Brackets Autoligaturants *Carriere® SLX 3D™*.

AVEC LA PARTICIPATION DES CONFÉRENCIERS DE RENOM :

Président de session



DR. LUIS CARRIÈRE
Espagne

Invité d'honneur



DR. JOHN GRAHAM
USA

Invité d'honneur



DR. DAVE PAQUETTE
USA



DR. PERI COLINO
Espagne



DR. FRANCESCO GARINO
Italie



DR. ANTONIO GUIDUCCI
Italie



DR. GLENN KRIEGER
USA



DR. OLIVIER SETBON
France



DR. ELLOUZE SKANDER
Tunisie



DR. NORIHIDE TSUBURA
Japon

Bientôt d'autres conférenciers!

L'INNOVATION
Commence ici

Une traduction simultanée en



> MODALITES ET FRAIS D'INSCRIPTION : 820 € TTC*

Apprenez-en d'avantage sur le Symposium Européen Carriere et inscrivez-vous en ligne sur

www.weezevent.com/symposium-carriere210918

Ou écrivez-nous à l'adresse

symposiumcarriere@orthoplus.fr

Ou en téléphonant OrthoPlus au 01 69 35 11 56

orthoplus®
préparons l'avenir

HENRY SCHEIN®
ORTHODONTICS

The New Movement In Orthodontics™

Le tarif inclut la participation à toutes les conférences, les déjeuners, et les rafraîchissements lors des pauses de vendredi et samedi, ainsi que les soirées de jeudi, vendredi et samedi.

*Modalités et frais d'inscription : Docteurs (avant le 1/08/2018) 820 € TTC (après le 1/08/2018) 900 € TTC
©2018 Ortho Organizers, Inc. All rights reserved. PN M1342 04/18



Dentsply Sirona Orthodontics **L'auto-ligaturant franchit un nouveau seuil**

Le nouveau bracket In-Ovation X par GAC s'appuie sur plus de vingt ans d'expertise en auto-ligaturant. Il est le fruit d'une recherche poussée auprès des orthodontistes, associée à l'approche disciplinée de fabrication Six Sigma.

In-Ovation X est l'alliance de performances cliniques nécessaires au praticien et du confort attendu par les patients.

- Refonte totale du clip pour atténuer les interférences liées à la plaque dentaire grâce au bord gingival fermé.
- Clip plus solide, plus robuste, conçu pour augmenter les forces de rétention de l'arc.
- Système d'ouverture unique, facile et pratique sans instrument dédié.
- Réduction de l'épaisseur du bracket sans perte d'interactivité.

Peu importe la technique appliquée au cabinet : le bracket In-Ovation X vous apporte la cohérence, le contrôle et la confiance que vous recherchez.

Pour en savoir plus :
Dentsply Sirona Orthodontics
02 47 40 23 30
gac-fr.info@dentsplysirona.com
www.dentsplysirona.com

SMILERS FIX

Une nouvelle expérience en orthodontie invisible

L'expérience orthodontique du sur-mesure se poursuit avec les nouvelles contentions Smilers Fix totalement invisibles, disponibles depuis février 2018.

Avec plus de 250 000 gouttières produites pour près de 11 000 patients traités, Biotech Dental voit sa communauté de « Smilers » grandir et s'orienter vers l'expérience orthodontique du sur-mesure et de la transparence.

Système breveté, la nouvelle contention finalise le traitement orthodontique des patients en alliant maintien et esthétique. Via une technique de collage indirect avec gouttière, les contentions Smilers Fix restent totalement invisibles et permettent un brossage inter-dentaire pour une hygiène bucco-dentaire parfaite.

Les avantages des nouvelles contentions Smilers Fix :

- Extra-fines,
- Sur-mesure,
- Esthétiques,
- Totalement invisibles,
- Confortables.

Les gouttières Smilers et ses produits annexes 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.

Pour en savoir plus :
www.biotech-dental.com



ORTHODONTIE : POUR PLUS D'EFFICACITE ET DE CONFORT !



Laser Diode 980 nm

ICONE EVOLUTION

16 watts - 25 000Hz




ATP 38*

Photo-stimulation multi longueurs d'ondes

Actions, cicatrisantes, anti-inflammatoires et antalgiques.
Aide à la régénération et au développement cellulaire.

 **Kaēlux**
LASERS DENTAIRES ET FORMATIONS

SUIVEZ NOS FORMATIONS LASERS À PARIS, MONTPELLIER ET BORDEAUX. *RENSEIGNEMENTS : INFO@KAELUX.COM 

GC Orthodontics

Les Brackets GC Orthodontics intègrent la base de données 3Shape

La gamme de Brackets de GC Orthodontics est désormais disponible dans la base de données 3Shape.

Les orthodontistes et les laboratoires ont maintenant la possibilité de choisir les brackets GC Orthodontics pour leurs collages indirects ou leurs set up, avant de les poser, par l'intermédiaire de gouttières de transfert réalisées avec des imprimantes 3D.

Depuis le set up virtuel jusqu'à la fabrication de gouttières de transfert, toutes les étapes du traitement sont gérées digitalement. Toutes les étapes sont réalisées depuis le modèle d'étude du patient en utilisant la librairie de brackets virtuelle.

Pour en savoir plus :

*GC Orthodontics Europe GmbH
01 77 45 65 61 - 01 45 76 31 53
info-fr@gcorthodontics.eu
www.gcorthodontics.eu*



Carestream

CS Model+ redéfinit le flux de travail orthodontique

Le logiciel CS Model+ offre aux cliniciens une étape importante dans le processus de planification du traitement : la possibilité de segmenter, configurer, analyser et présenter automatiquement des modèles numériques en quelques minutes.

La technologie exclusive du logiciel CS Model+ permet d'identifier les points d'intérêt et évalue rapidement le niveau de difficulté d'un cas à partir d'une large gamme de normes communes de l'industrie, en économisant du temps et en donnant aux orthodontistes des données précieuses qui étaient autrefois réservées aux cas les plus complexes ou uniques.

Une fois les modèles numériques analysés, CS Model+ compile les résultats dans des rapports personnalisables robustes qui peuvent être générés en un clic. Le logiciel peut également fusionner automatiquement les données nécessaires à partir de traçages céphalométriques

dans le logiciel CS Imaging, donc il n'est pas nécessaire de rechercher des valeurs et de les insérer manuellement dans le tableau.

CS Model+ est une extension du portfolio CS Solutions for Orthodontics de Carestream Dental qui offre aux cliniciens la flexibilité de personnaliser leur flux de travail. Le logiciel peut être utilisé pour analyser les modèles numériques acquis à partir des systèmes d'imagerie 3D CS 9300, CS 8100 3D ou CS 8100SC 3D ou du scanner intra-oral CS 3600.

Pour en savoir plus :

*00800-4567 7654
www.carestreamdental.fr*

GROUPE EDMOND BINHAS

“ TROUVEZ LE
PROGRAMME
QUI VOUS
RESSEMBLE ”

Dr E. Binhas,
Président & Fondateur



Une méthode de dentiste
pour des dentistes



Une méthode complète,
personnalisée et pratique



Une évolution en douceur,
système par système

N O S P R O C H A I N S S É M I N A I R E S

ORTHODONTIE

PARIS jeudi 11 octobre 2018

Connaître nos prochaines dates de séminaire ?
Contactez-nous



GROUPE
EDMOND
BINHAS

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

www.binhas.com



RMO

Nouveau produit - Contentions à coller

Disponibles dès à présent, les nouvelles contentions à coller RMO, fabriquées en acier inoxydable (0.030 inch), permettent un ajustement parfait et une contention efficace.

- Pas de collaboration patient nécessaire
- Contention préformée
- Profile à dimensions réduites pour allier efficacité et confort du patient

Les nouvelles contentions à coller RMO existent en 10 tailles.

Contact :

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



Brossettes interdentaires TePe

Un investissement santé depuis 25 ans

TePe a lancé ses premières brosseuses interdentaires en 1993, développées en étroite collaboration avec des professionnels dentaires. 25 ans plus tard, l'entreprise célèbre le succès mondial de ses brosseuses interdentaires devenues son produit phare.

La recherche en odontologie a montré que l'utilisation régulière d'une brosseuse interdentaire est à la fois une méthode efficace pour garder les gencives et les dents fraîches et saines, et a un impact positif sur la santé globale.

Les brosseuses interdentaires de TePe sont reconnues pour leur haute qualité et efficacité dans le monde entier. La gamme Original de brosseuses interdentaires TePe comprend neuf tailles codées en couleurs pour s'adapter aux espaces interdentaires étroits et plus larges. Il existe également des variantes avec des filaments plus doux ou une tête de brosse inclinée et un manche plus long. Les quatre plus petites tailles de brosseuses interdentaires TePe ont un cou flexible pour un meilleur accès.

En cinq décennies, TePe a évolué d'une petite entreprise de production suédoise vers une entreprise de haute technologie distribuée dans 60 pays. Avec pour vision de garder des dents saines tout au long de la vie, TePe travaille pour une sensibilisation renforcée à l'hygiène et à la prévention des maladies buccales. La relation étroite de TePe avec la profession dentaire a été fructueuse depuis lors, résultant en une large gamme de produits de soins buccaux. Toute la production a lieu au siège social à Malmö en Suède.

Pour plus d'information :

www.tepe.com
Delphine Biquet Brand Manager
TePe France SAS
delphine.biquet@tepe.com
+33 (0)7 57 00 29 21

LE DENTALISTE

UN CAPTEUR PLACÉ SUR UNE DENT ANALYSE VOTRE ALIMENTATION

Après les mentalistes qui lisent dans les pensées, les dentistes, qui lisent dans vos dents ? Si ce dernier terme n'existe pas, il n'en reste pas moins que des chercheurs de la Tufts University School of Engineering (près de Boston, aux États-Unis) ont élaboré un petit capteur qui, placé sur une dent, permettrait d'analyser en temps réel l'alimentation de la personne qui le porte. Cette information, publiée dans la revue scientifique *Advanced Materials*, a été relayée par des médias canadiens et français. Le capteur, qui mesure seulement 2 mm sur 2 mm, est composé de

trois couches : une couche centrale de matériaux bioréactifs et deux couches extérieures. Ensemble, ces trois couches agissent comme une minuscule antenne, recueillant et transmettant les informations. Pour le moment, la version présentée serait capable de détecter la quantité de glucose, de sel et d'éthanol ingérée. Une future adaptation de ce capteur pourrait, en théorie, permettre de détecter un plus large éventail de nutriments et de produits chimiques. De quoi suivre d'un peu plus près ce que vous mangez et buvez...



SPÉCIALISTE DE LA TV EN SALLE D'ATTENTE

BAIN DE BOUCHE GENCIX

Préserve l'équilibre de la flore buccale



Complément habituel du brossage, suite à des interventions comme les extractions et en prescription post-chirurgicale, cette nouvelle présentation est recommandée pour des patients présentant des gencives et des dents sensibles, des saignements, des douleurs gingivo-dentaires et de l'hypersensibilité au froid.

Ce nouveau bain de bouche est doux et 100 % naturel, à l'extrait de feuille de papayer, comme son aîné le dentifrice liquide Gencix. Utilisable au long cours, il est particulièrement indiqué pour les gingivites et les parodontites. Il permet de préparer environ 3 fois 400 ml de solution, soit un mois d'utilisation bi-quotidienne. Un brossage mécanique est nécessaire. Ce produit est idéal pour l'hygiène bucco-dentaire, particulièrement pour les terrains inflammatoires des muqueuses gingivales. Cette nouveauté 2018 permettra à de nombreux patients de mieux maîtriser les inflammations gingivales dont ils s'accommodent et qui entraînent de nombreux problèmes parodontaux. À signaler que ce bain de bouche en poudre est à diluer dans de l'eau.

En savoir plus :
0240405554
contact@gencix.fr



Plus de 100 séquences vidéos sur les thèmes de :
L'esthétique dentaire, l'orthodontie, classe II, classe III, aligners, quizz d'hygiène dentaire...
En alternance avec des séquences détentes, sorties cinéma, nutrisanté, histoire & culture, art, prévisions météo...



3 BONNES RAISONS DE DEMANDER VOTRE ESSAI

- 1 SENSIBILISER LES PATIENTS
- 2 DIMINUER LA PERCEPTION DU TEMPS D'ATTENTE
- 3 VALORISER VOTRE SAVOIR-FAIRE

RÉACTION À RETARDEMENT GRÈVES : QUE FAIRE EN CAS D'ABSENCE OU DE RETARD DE SON SALARIÉ ?

En cette période de grèves répétées des transports publics, il n'est pas toujours facile, quand on est manager, chef d'entreprise, de savoir comment réagir quand son ou sa salariée est pour la énième fois absent ou en retard. Faut-il le/la sanctionner ? Non, selon le site officiel de l'administration française www.servicepublic.fr. « Les salariés empêchés d'aller au travail ou retardés ne peuvent pas être sanctionnés. Dans ce cas, ils peuvent invoquer un cas de force majeure en présentant un justificatif de retard ou d'absence », est-il détaillé sur le site. En revanche, « les employeurs ne sont toutefois pas obligés de rémunérer le temps d'absence de leurs salariés (sauf convention ou accord collectif plus favorable) ». Le site conseille aux salariés, pour éviter une retenue trop importante sur leur salaire, de compenser en récupérant les heures de travail perdues ou en posant un jour.



© Brian Jackson / stockphoto

Orthoplus Carriere Motion3D



Carriere Motion3D limite les extractions et permet de faire passer les patients d'une classe II difficile à une classe I.

Caractéristiques

- conception mince, esthétique et non invasive pour un traitement confortable et une diminution du temps de traitement, résultats obtenus en 4 à 6 mois,
- exerce une force naturelle, douce et uniforme de distalisation molaire avec maîtrise de la rotation et correction de l'angulation,
- contrôle de la rotation molaire autour de sa racine palatine,
- redressement de la première molaire maxillaire et par effet de translation de la seconde molaire,
- respect des structures parodontales,
- établissement de la plate-forme de classe I,
- simplification du cas pour le traitement en Carriere SLX.

Pour en savoir plus :

www.orthoplus.fr

Ormco MEMOTAIN

La contention pour tous les cas

Grâce à son dispositif breveté de fabrication CAD/CAM, la contention Memotain réduit fortement les risques de récidives liés à un fil de contention traditionnel (casse liée aux pliures, aux morsures, etc.).

Le processus de conception 3D permet de créer un design fin pour plus de confort et permet d'anticiper un positionnement parfait tout en éliminant les points de contact entre les arcades, notamment dans le cas d'une pose au maxillaire. La fabrication de la contention résulte d'un usinage de très haute précision grâce à une découpe laser dans la masse qui confère plus de résistance et une excellente adaptation sur la surface linguale des dents.

Réalisée dans un matériau à mémoire de forme, le Nitinol,

la contention Memotain assure un meilleur maintien. Livrée avec sa clé de transfert, le positionnement est d'une réelle simplicité.

Distribuée en exclusivité par Ormco.

Contact :

serviceclient@ormco.com

Tél : 01 49 88 60 60

Fax : 01 49 88 60 88





L'AVENIR S'ÉCRIT AUJOURD'HUI

LES CABINETS DENTAIRES À L'ÉTUDE

À l'occasion de la cinquième journée nationale des assistantes dentaires, le 5 avril dernier, l'Observatoire des métiers dans les professions libérales (OMPL) a rappelé qu'une grande étude sur « le cabinet dentaire de demain » était en cours. L'idée de cette enquête, lancée avec les partenaires sociaux et conduite par le cabinet Rapelli, spécialiste des professions libérales : « Dresser un nouvel état des lieux de la profession, et anticiper les évolutions à venir : spécificités de la branche, profils des salariés, pratiques de soin, répartition sur le territoire, évolution des équipements... ». Selon l'association créée en 2005, cette étude prospective « permettra d'accompagner les cabinets dentaires dans leur politique de gestion des ressources humaines à moyen et à long terme ». Les résultats devraient être publiés à la fin de l'année. La précédente étude date de 2012.

RMO

Nouvelles tailles - Ressorts Torque de Warren

Les ressorts Torque de Warren sont désormais disponibles en 2 nouvelles sections : 0.014 x 0.025" et 0.017 x 0.025".

Fabriqués en Elgiloy avec un traitement thermique spécifique, les ressorts Torque de Warren permettent d'obtenir une

force continue durant la durée du traitement, sans déformation ou fatigue (par rapport aux ressorts en acier).

Associés à un arc préformé RMO, les ressorts de Warren permettent d'exercer un couple à un endroit précis de l'arcade afin d'obtenir du torque sur une dent en particulier (idéal pour incisive supérieure difficile).



Contact :

RMO Europe

03 88 40 67 30

info@rmoeurope.com

www.rmoeurope.com

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

DENTSPLY SIRONA ORTHODONTICS

In-Ovation X, le nouveau bracket métallique auto-ligaturant

Le nouveau bracket In-Ovation X allie les performances cliniques nécessaires au praticien et le confort attendu par les patients.

Les professionnels de l'orthodontie ont la réputation bien méritée de professionnels dévoués et passionnés œuvrant pour le plus grand bien de leurs patients. Le bracket In-Ovation X conserve le design fondamental et les principes de traitement qu'attendent les utilisateurs de longue date du système In-Ovation. L'équipe de concepteurs du bracket auto-ligaturant nouvelle génération a concentré toute son énergie sur trois objectifs spécifiques: la création d'un mécanisme de clip robuste, l'obtention d'une épaisseur réduite et l'intégration d'une encoche d'ouverture sur la face vestibulaire du clip.

L'essence de l'innovation. L'expression de la collaboration.

En orthodontie, certaines choses peuvent entraîner les problèmes les plus gênants. Un peu de plaque dentaire peut, par exemple, rendre l'ouverture du clip difficile, voire impossible, source de frustration et de retard dans le rendez-vous. Ainsi, la partie buccale a été entièrement retravaillée pour limiter les dépôts du tartre pouvant interférer avec le fonctionnement du clip. En outre, le « clic » que l'on sent sous le doigt fournit une indication claire de fermeture complète du clip. L'encombrement occlusal a été réduit sans que l'interactivité n'en pâtisse. Sa

FICHE TECHNIQUE

In-Ovation X. Caractéristiques et avantages. Guide du clip intégré dans le bracket. Bord gingival fermé.

- Atténue l'accumulation de plaque dentaire pouvant interférer avec l'ouverture du clip.

Faible épaisseur

- Une réduction de l'épaisseur globale de 14 %, sans perte d'interactivité.

Mécanisme d'ouverture

- Une ouverture facilitée sans instrument dédié.
- Positionnement optimisé de l'encoche pour réduire le risque de déformation du clip.

Courbure du clip affinée. Largeur du clip augmentée.

- Améliore la robustesse du clip et augmente les forces de rétention de l'arc.

En respectant les protocoles de recherche en simple aveugle, un groupe de professionnels de l'orthodontie a désigné In-Ovation X un des meilleurs brackets au monde :

- Estimé supérieur à leur bracket actuel pour 10 éléments sur 14.
- Caractéristiques estimées globalement supérieures dans 7 cas sur 10.
- Estimé comme le meilleur bracket plus souvent que tous les autres.



3 QUESTIONS À

ÉRIC GERBEAUX,
Country Commercial Leader
chez Dentsply Sirona Orthodontics



• **Quelle est selon vous la valeur ajoutée de ce produit ?**

Le bracket In-Ovation X s'appuie sur plus de 20 ans d'expérience en auto-ligaturant. Il est le fruit d'une recherche poussée auprès de l'utilisateur final, associée à l'approche très stricte de conception. Nous avons intégré les dernières découvertes en robotique numérique dans la fabrication de notre nouveau bracket. In-Ovation X est développé pour améliorer la spécialité orthodontique dans son ensemble grâce à l'obtention de résultats thérapeutiques plus rapides, plus sûrs et plus performants.

• **Avez-vous consacré beaucoup de temps à son développement ?**

Oui. Ces dernières années, tous nos efforts ont été concentrés sur le développement de ce bracket auto-ligaturant nouvelle génération. Nous nous sommes entretenus avec des orthodontistes dans 8 pays sur 3 continents : plus de 100 éléments distincts importants pour les praticiens ont été relevés. Nous avons recueilli, enregistré et analysé ces informations et au bout du compte, trois idées essentielles ont émergé : robustesse du clip, épaisseur réduite, facilité d'ouverture/fermeture. Le cycle conception – ajustement – présentation nous a permis d'éliminer graduellement certains prototypes pour parvenir à un design unique testé au niveau clinique pour obtenir un résultat final presque parfait.

forme rationalisée et son profil de faible épaisseur sont conçus pour fournir une meilleure expérience au patient et au personnel clinique. Le nouveau système d'ouverture – l'encoche – est idéalement placé pour résister à la déformation et peut être ouvert ou fermé au moyen d'un instrument classique.

Parmi les autres améliorations de conception, le rayon des ailettes a été amélioré et leur dimension occlusale a été rationalisée, facilitant plus que jamais la mise en place d'accessoires.

Naturellement, un des brackets le mieux conçu au monde ne restera qu'une idée, s'il ne bénéficie pas d'une fabrication de précision. Les brackets In-Ovation X sont produits et contrôlés dans notre centre de fabrication ultra-moderne de Sarasota, en Floride (États-Unis). De ce fait, la qualité, la précision et l'exactitude d'In-Ovation sont transférées au bracket In-Ovation X, pour un résultat final approchant plus que jamais la perfection orthodontique. ■

INFOS

Dentsply Sirona Orthodontics

Tél : 02 47 40 23 30

Mail : gac-fr.commande@dentsplysirona.com

Web : www.dentsplysirona.com

www.inovationx.com



90^E RÉUNION DE LA SFODF

La profession se met en mode tout sourire

En amont de la 90^e réunion scientifique de la Société française d'orthopédie dentofaciale (SFODF) qui se tiendra du 10 au 12 mai prochain au Corum de Montpellier, Orthophile a interrogé Monique Chouvin qui préside l'événement. Elle revient pour nous sur le thème central développé : « Objectif : sourire » et sur l'importance d'un tel rassemblement.

Propos recueillis par Pauline Machard

En quoi le sourire constitue-t-il un objectif pour la profession ?

Le sourire, nous le savons, est un important moyen de communication et dans la société actuelle, tout incite à la perfection de l'apparence.

Avoir un sourire harmonieux est un véritable enjeu. L'un des principaux motifs de consultation est basé sur la correction du sourire dysharmonieux. Nous devons, bien sûr, répondre à cette requête de nos patients en y ajoutant cependant une approche plus large, une notion plus médicale du sourire, en tenant compte de l'environnement fonctionnel pour avoir des objectifs qui assureront une longue vie à ce sourire.

La demande est énorme... toutes générations confondues ?

Tout à fait. Toutes les générations sont en quête d'une amélioration du sourire. Pour les jeunes générations, la prévention

des dysmorphies, les traitements interceptifs prennent en charge le sourire et assurent son contrôle et son évolution. Quant aux adultes et seniors, nous constatons une demande accrue de traitements orthodontiques dans le but d'« embellir » leur sourire.

Par quoi cette augmentation de la demande est-elle portée, selon vous ?

Ces dernières années, la demande a beaucoup augmenté du fait de l'émergence de nouveaux moyens. Citons l'orthodontie linguale : les patients adultes, par exemple, qui auparavant craignaient le regard des autres sur leur traitement visible, peuvent désormais beaucoup mieux le vivre, aller jusqu'à la fin de celui-ci, et obtenir le résultat souhaité. Culturellement, les patients prennent plus soin d'eux, se renseignent et osent avouer leur envie d'esthétique, quel que soit leur âge. C'est, à mon avis, une forme d'affirmation de soi très favorable pour lutter contre le temps.

Le sourire visé, c'est un sourire à la fois esthétique et fonctionnel ?

Nous ne pouvons pas séparer ces deux concepts. La fonction est nécessaire pour assurer la pérennité des résultats sur le long terme.

Les moyens pour atteindre cet objectif évoluent constamment. C'est important de toujours être à la page ?

La formation est une notion absolument indispensable. Les moyens technologiques ont fortement évolué, et ils continuent d'évoluer chaque jour. Il faut bien avoir à l'esprit que si on ne se tient pas informé, si l'on ne se forme pas, alors on passe à côté de moyens exceptionnels qui permettent de proposer des traitements toujours plus adaptés, toujours plus qualitatifs. Il est inconcevable, vu les moyens dont nous →

→ disposons désormais, de ne pas apprendre les nouvelles techniques et les appliquer pour évoluer dans notre quotidien, et surtout pour le bien du patient...

D'où l'importance d'organiser de tels événements ?

Les congrès, symposiums, rencontres médicales permettent de prendre conscience des progrès technologiques et techniques. Or c'est justement en ayant connaissance et en conjuguant les évolutions des différentes disciplines que l'on obtient les plus belles réussites thérapeutiques.

C'est ce qui fait la force des traitements d'orthodontie, surtout chez l'adulte. Ceci explique pourquoi nous avons choisi d'organiser un congrès à multiples facettes sur le thème « Objectif : sourire ». Le but est que toutes les approches pluridisciplinaires présentées concourent à ce que les praticiens puissent finaliser leur traitement avec un sourire harmonieux et dans un schéma fonctionnel équilibré.

Ce thème du sourire nous touche au quotidien dans notre vie professionnelle mais aussi dans notre vie relationnelle.

Quels seront les temps forts de ce prochain congrès ?

Il y aura notamment :

- Une exceptionnelle journée de pré-congrès sur le thème « Sourire et Orthodontie linguale ». Le Professeur Dirk Wiechmann présentera le concept, l'intérêt, la précision de la technique linguale ainsi que les résultats de traitement, avec une iconographie remarquable.
- Un concours innovant d'éloquence scientifique sur le thème de l'harmonie, destiné aux internes et jeunes diplômés, lors duquel les candidats disposeront de 3 minutes pour convaincre le jury.
- Une séance inaugurale sur le thème « Bien-être et Sourire » entre le Professeur Olivier Revol pédopsychiatre et Michel Cymes, médecin ORL très médiatique...
- Et beaucoup d'autres points encore : tous les professionnels qui participent à l'amélioration du sourire (retrouver un sourire perdu, restaurer un sourire, le blanchir, sauver son environnement, etc.) seront présents et interviendront sur des sujets très passionnants.

Il y a aussi, et pour la première fois, une journée exclusivement consacrée aux assistantes dentaires...

Oui, c'est une nouveauté. Les assistantes font indéniablement partie de l'environnement du patient et le thème du congrès



se prêtait tout à fait pour y associer nos assistantes.

Je crois qu'il est primordial que les assistantes dentaires aient le sourire, soient heureuses dans leur poste, et surtout comprennent l'importance du sourire pour nos patients.

Concrètement, « leur journée » va se passer ainsi : le vendredi matin, la séance inaugurale « Bien-être et Sourire » sera commune aux praticiens et assistantes dentaires, l'après-midi, une séance particulière leur sera totalement dédiée. Nous leur avons concocté un programme tout à fait alléchant sur le thème : « Venir au cabinet avec le sourire ».

Consacrer une journée aux assistantes, c'est une initiative que vous comptez reconduire par la suite ?

Il faut bien garder à l'esprit que les initiatives ne peuvent perdurer que s'il y a une demande. Si nous constatons que les praticiens sont ravis d'avoir convié leurs assistantes, si nous avons des retours positifs... oui, bien sûr, nous envisagerons de la reconduire. Mais là, c'est la première fois, je ne peux pas répondre dès à présent.

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

Ce thème du sourire nous touche au quotidien dans notre vie professionnelle mais aussi dans notre vie relationnelle. C'est un thème important qui dépasse largement l'esthétique, la cosmétique mais qui doit être associé à une vision médicale. Pour cette 90^e réunion scientifique de la SFODF nous allons appréhender le mieux possible le sourire. Nous espérons vous voir arriver à Montpellier... avec le sourire. ■

Retrouvez le détail de l'événement pp. 22 et 23 de ce numéro et sur le site de la SFODF : www.sfodf.org

3Shape TRIOS Orthodontics

Suscitez l'intérêt et l'enthousiasme de vos patients
avec le nouveau 3Shape TRIOS MOVE



Contactez votre revendeur pour connaître la disponibilité des produits 3Shape dans votre région.

Améliorez l'acceptation du traitement et développez votre activité

Avec TRIOS MOVE, vous pouvez donner vie aux scans et aux traitements numériques et les présenter confortablement aux patients, directement au fauteuil. Montrez-leur des images photoréalistes détaillées du résultat final du plan de traitement proposé pour obtenir plus rapidement leur consentement et boostez votre activité orthodontique comme jamais auparavant.



Ensemble, faisons progresser la dentisterie

3shape 

CORUM
MONTPELLIER
10-12 MAI 2018

OBJECTIF:
SOURIRE



sfodf
Société Française
d'Orthopédie Dento-Faciale

90^e RÉUNION
SCIENTIFIQUE

sfodf2018.com



JOURNÉE PRÉ-CONGRÈS JEUDI 10 MAI

● Sourire et orthodontie linguale

Dirk WIECHMANN

Cette journée très prometteuse permettra à tous, débutants comme linguistes, d'enrichir leurs connaissances grâce à des conférences de grande qualité réalisées par l'inventeur de l'orthodontie linguale individualisée.

● Concours d'éloquence scientifique

Venez partager et écouter ce moment convivial, d'échange avec nos internes et nos jeunes confrères sous la forme originale d'un concours d'éloquence scientifique sur le thème de l'harmonie. Chaque participant a 180 secondes pour convaincre le jury de son éloquence.

SOIRÉE

Cocktail dînatoire sur la plage

(Payant - inscription obligatoire - nombre de places limité)

VENDREDI 11 MAI CONGRÈS

● Débat «Bien-être et sourire»

entre Olivier REVOL et Michel CYMES

● Qu'est-ce qu'un beau sourire ?

Daniel LABBE, Michel LE GALL, Benjamin CORTASSE, Armand PARANQUE

● Malocclusion et sourire

Laurent DELSOL, Isabelle BRETON, Jean-Stéphane SIMON, Paul CAPPAT

SOIRÉE

Cocktail des Présidents à l'Opéra Comédie de Montpellier

(pré-inscription obligatoire - nombre de places limité inclus dans les droits d'inscription)

VENDREDI 11 MAI JOURNÉE DES ASSISTANT(E)S

● Débat «Bien-être et sourire»

entre Olivier REVOL et Michel CYMES

● Venir au cabinet avec le sourire

PREMIÈRE PARTIE

Sarah CHAUTY, Jean-Baptiste KERBRAT, Philippe AMAT, Céline CLOSSET, Patricia THIEBOT, Aurélie BUTIN-LALLEMAND, Sophie WOSNIAK

DEUXIÈME PARTIE

Maria Soledad SANCHEZ SALAZAR, Marie-Hélène SIMONNET GARCIA, In-Hee Carine HEBERT, Nathalie RUMIZ

SOIRÉE

Cocktail des Présidents à l'Opéra Comédie de Montpellier

(pré-inscription obligatoire - nombre de places limité inclus dans les droits d'inscription)

SAMEDI 12 MAI CONGRÈS

● Run & Bike SFODF

● Réhabilitation esthétique du sourire

Emmanuel FREREJOUAND, Carole LECONTE, Jean-François LASSERRE

● Sourire de toutes les générations : de la génération Z aux baby-boomers

1^{ère} partie : Le sourire de l'enfant et de l'adolescent

Christophe DUNGLAS, Jean-Pierre ATTAL, Ons ALOUINI

● 2^{ème} partie : Le sourire des adultes et des seniors

Christine MULLER, Brenda MERTENS, Dominique DEFFRENNES, Sarah CHAUTY

● Le sourire de demain

Florence ROUSSARIE, Virginie MONNET-CORTI, Stéphane CAZIER

SOIRÉE

Soirée de gala

Visite privative de l'exposition permanente et dîner dans la cour du Musée Fabre de Montpellier

(Payant - inscription obligatoire - nombre de places limité)

LE COMITÉ SCIENTIFIQUE

PRÉSIDENTE

Monique CHOUVIN

VICE-PRÉSIDENT

Jean-Baptiste KERBRAT

PRÉSIDENT D'HONNEUR

Pierre CANAL

MEMBRES

Michel LE GALL,
Christine MULLER,
Laurent DELSOL,
Jean-Louis MARÇON,
Ons ALOUINI,
Paul CAPPAT

INFORMATIONS



LIEU

CORUM DE MONTPELLIER
Esplanade Charles De Gaulle
34000 Montpellier

www.sfodf2018.com

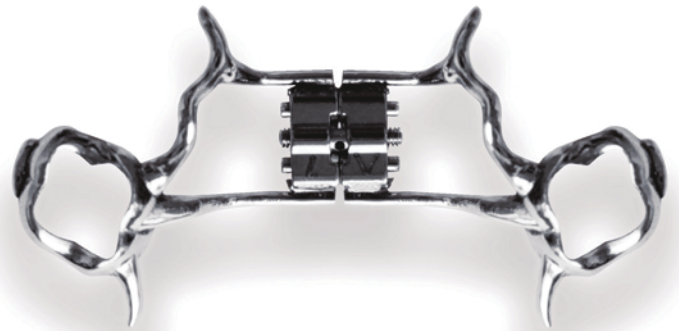
Signature contemporaine

Le Dr Eric Gathrat est orthodontiste à Rixheim dans la banlieue de Mulhouse. Le cabinet accueille deux praticiens et cinq fauteuils. Un 6e est prévu. Côté aménagement et décoration, l'accent a été mis sur la modernité.

L'architecture extérieure est résolument moderne. L'alliance de deux couleurs, ici le blanc et le bleu, se retrouve comme une signature à l'intérieur du cabinet, en particulier dans les salles de soins.



Qu'allez-vous faire de vos vieilles bagues ?



Avec notre disjoncteur 3D, oubliez les poses douloureuses de bagues et de séparateurs.

Scannez puis posez simplement.

Passez de 4 à seulement 1 séance !
100% des orthodontistes et des patients satisfaits.

OUVERTURE | DÉCO

DR. ÉRIC GATHRAT, ORTHODONTISTE À RIXHEIM

Si l'accueil se caractérise par sa simplicité et son épure, la salle d'attente est rendue plus joyeuse et chaleureuse par le choix des appliques et d'autres éléments de décoration colorés. Le tout ne verse toutefois pas dans un univers trop enfantin.





Orthophos SL



CEREC Ortho

Systèmes CAD/CAM et Imagerie

Passez à l'orthodontie numérique

Des solutions matérielles et logicielles performantes s'intègrent et interagissent afin d'actionner tous les leviers de votre exercice. Simplicité. Rapidité. Communication. **Sourions ensemble.**

Dispositifs médicaux pour soins dentaires, réservés aux professionnels de santé, non remboursés par les organismes d'assurance maladie. Lisez attentivement les instructions figurant dans la notice ou sur l'étiquetage avant toute utilisation. CEREC Ortho. Indications : Appareil d'empreintes numériques pour concevoir et produire des appareils orthodontiques. Classe II/Organisme certificateur : CE 0123. Fabricant : Sirona Dental Systems GmbH, ORTHOPHOS SL. Indications : Appareil pour radiologique dentaire. Classe IIb/Organisme certificateur : CE 0123. Fabricant : Sirona Dental Systems GmbH.

THE DENTAL
SOLUTIONS
COMPANY™

Le partenaire de toutes vos solutions dentaires

 **Dentsply
Sirona**



Chaque salle de soins est clairement identifiée pour faciliter la circulation des patients.



Des touches de couleurs vives ont été ajoutées pour contraster avec la froideur «clinique» conférée par la peinture blanche. Le blanc reste cependant incontournable, synonyme de pureté et de propreté.



Un code couleur propre à chaque espace a été mis en place. Ainsi les salles de soins possèdent chacune leur propre identité.

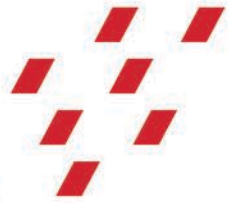


OUVERTURE | DÉCO

DR. ÉRIC GATHRAT, ORTHODONTISTE À RIXHEIM



Chaque zone du cabinet est clairement identifiée pour la parfaite information du patient. Cela concerne aussi bien les espaces de circulation que les salles de soins ou la salle de stérilisation.



EXPERIENCE metal

Rhodium

Désormais disponible
dans la librairie 3Shape
de collage indirect

Bracket métal
auto-ligaturant
traité au rhodium



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



Comment motiver son équipe ?



© monkeybusinessimages / fotocphoto

L'engagement et la motivation de ses équipes est une des clés du succès. Mais fédérer autour d'un projet tout en créant de bonnes conditions de travail n'est pas toujours évident.

Par Camille Boivigny et Jérémy Reboul

Avant même d'envisager de motiver votre équipe, votre collaborateur ou votre assistant, il faut tout d'abord... ne pas les démotiver ! Histoire de vous convaincre : imaginez une personne qui essaierait de remplir une piscine percée.

Quelques impairs à éviter

Premièrement, il s'agit d'avoir conscience que le monde professionnel actuel et plus particulièrement l'ambiance régnant au sein d'un cabinet dentaire se

complexifie inéluctablement. Par conséquent, il est devenu illusoire de vouloir tout contrôler. Aujourd'hui, même un leader ne peut se targuer de tout savoir et tout contrôler. En effet, cette logique ne peut plus s'appliquer, notamment en termes de crédibilité et de charge de travail. Indispensable également : donner et se donner les moyens de réussir en s'interrogeant toujours sur le sens de la mission à accomplir, son objectif, la formation et le matériel adéquats nécessaires. Par ailleurs, même si c'est la tendance actuelle, il convient d'éviter d'essayer de standardiser,

3 QUESTIONS À**THIERRY PACAUD****Coach systémique professionnel, spécialiste de la motivation et du leadership**

« Au-delà de la motivation, il faut surtout chercher à susciter l'envie. »

• **Qu'entend-on exactement par « motivation » aujourd'hui ?**

La motivation est un terme à la mode dans le monde de l'entreprise. Souvent, il est question en filigrane d'efficacité, de performance, voire de coût. Ce n'est pas ma vision, car cela revient à négliger l'aspect humain des choses et oublier que l'engagement et la motivation sont le résultat d'interactions parfois complexes entre les personnes. Des interactions qui ont lieu dans l'univers professionnel mais qui dépendent aussi de la vie personnelle de chacun. L'être humain ressent les choses, même inconsciemment. Cela est incompatible avec des objectifs de productivité chiffrés. Selon moi, au-delà de la simple motivation, il faut surtout chercher à susciter l'envie.

• **Qui est responsable de ces interactions ?**

90 % de la responsabilité repose sur les épaules du manager et dépend de son comportement. Comment motiver les autres si on n'est pas soi-même motivé ? Un patron qui traîne des pieds ou se met régulièrement en colère impactera le comportement de ses employés. Pour guider les manager et leurs employés, au cercle pour la motivation, nous avons mis en place des conseils simples, que nous avons appelés les 12 leviers de la motivation (voir si contre, N.D.L.R.).

• **Quels conseils donneriez-vous à un chirurgien-dentiste ?**

Apprendre à communiquer. C'est la base. Même si l'on dit souvent que l'absence

de communication est une forme de communication.

Les 12 leviers de la motivation concernent essentiellement le manager ; c'est lui qui possède les clés, même si une bonne entente générale entre les collaborateurs reste importante. Il faut bien comprendre ce qui se passe autour de soi, prendre le temps d'y réfléchir. Cela permettra de travailler la notion d'équipe, de la faire vraiment exister, et de créer une dynamique positive. Tout cela ne peut pas se faire sans des objectifs clairs et le partage d'une vision acceptée par toute l'équipe. Ce genre d'approche crée un processus vertueux qui débouche sur un mieux-être au travail. Et ce mieux-être des équipes a forcément un impact sur celui des patients.

uniformiser vos employés. Il serait plus fructueux de cultiver les différences de chacun. En effet, cela peut permettre de créer une certaine richesse, un dynamisme voire un nouvel élan d'innovation. Adapter l'activité à la personne plutôt que l'inverse apparaît ainsi moins antinaturel et contre-productif.

Se réinventer en permanence

Afin de rester motivé, entretenir son niveau de pratique ou de connaissances et lutter contre l'installation de l'ennui, une solution peut se trouver dans la

formation pouvant s'apparenter à un rituel de renouvellement. Dans l'idéal et selon Confucius : « *Choisis un métier que tu aimes et tu n'auras pas à travailler un seul jour de ta vie* ».

Les nouveaux acquis peuvent être ciblés selon les besoins de vos patients et ce qui vous intéresse le plus, tout en ne s'interdisant jamais d'imaginer des projets sortant de l'ordinaire ou des perspectives à long terme.

Si vous ressentez un réel besoin d'évolution, rien ne vous empêche de prendre le temps, seul ou avec votre équipe, de lister ce que vous percevez comme un

obstacle, ce que vous aimeriez voir changer, ce que vous avez envie de réaliser, que ce soit individuellement ou collectivement, puis d'établir un plan en conséquence.

Vous bâtirez ainsi votre liberté professionnelle en évitant toute perte de sens sans perdre de vue les aspirations naturelles de chacun.

Tout au long de ce processus ou au quotidien voire lors de moments de doute, rappelez-vous la vocation « familiale » des professionnels de santé : vous contribuez à soigner, soulager, prévenir, guérir, aider, et →

→ par-dessus tout vous êtes, avec les orthodontistes, des architectes du sourire !

Une constante permettant d'être toujours dans la mouvance de votre métier peut reposer sur la recherche de sens et de l'engagement, tout en instaurant, autant que faire se peut, un climat incitant à la collaboration, transparent, de confiance et encourageant la prise d'initiative.

En consultant et en impliquant vos collaborateurs ou assistants, en instaurant une vision partagée de votre activité, vous mettez en place un environnement propice à l'épanouissement et à la créativité. Accorder sa confiance et de l'autonomie à des collègues ou des employés faisant preuve d'un minimum de conscience profes-



© Manuel-FO / stockphoto

En consultant et en impliquant vos collaborateurs ou assistants, en instaurant une vision partagée de votre activité, vous mettez en place un environnement propice à l'épanouissement et à la créativité.

sionnelle peut impliquer et motiver ces derniers. Ne souhaitant pas la perdre, vous décevoir mais cherchant à se et vous satisfaire, votre équipe redoublera d'efforts et vous partagerez ainsi un but commun : l'épanouissement collectif et individuel.

La considération que vous leur allouez les fidélisera d'autant plus, prendre soin de vos collaborateurs leur insufflera probablement l'envie d'être à la

hauteur de l'estime que vous leur témoignez.

En vous astreignant aux mêmes règles d'exigence que vous imposez à vos employés, ceux-ci se sentiront, à juste titre, traités d'égal à égal. Cela aura un réel effet de cohésion et nourrira potentiellement le sentiment de fierté de vos employés.

Par ailleurs, en accueillant régulièrement de jeunes collaborateurs ou employés, vous

entretiendrez en permanence un nouveau souffle, source d'inspiration et moteur de changement.

Évaluer pour mieux évoluer

Demandez à vos collègues et employés de vous évaluer. Cela évitera toute dérive immobiliste tout en prouvant à votre personnel que son avis compte. Ensemble, établissez vos plannings, priorités,

LES 12 LEVIERS DE LA MOTIVATION DES EMPLOYÉ(E)S AU TRAVAIL

- 01 Ma mission et objectifs sont explicites, compris et acceptés
- 02 Mon rôle a du sens pour moi et pour l'entreprise
- 03 J'ai les moyens nécessaires pour assurer ma mission
- 04 Je travaille sur des sujets qui m'intéressent
- 05 Je suis responsabilisé(e) dans mon activité
- 06 Je reçois des signes de reconnaissances réels régulièrement
- 07 Mon manager m'écoute et est disponible
- 08 Je sens que mon manager a confiance en moi
- 09 J'ai le droit à l'erreur et à l'expérimentation
- 10 Je bénéficie d'une autonomie suffisante dans mon travail
- 11 Les interactions avec mes collègues sont bonnes (coopération)
- 12 On encourage mon développement (mes compétences, mon statut).

Source : le Cercle pour la Motivation
- cerclepourlamotivation.com

Privilégiez de temps à autre quelques moments « détente » : anniversaire, promotion, décoration du cabinet.

→ projets à tout terme. En accordant une certaine autonomie à votre entourage professionnel vous boostez l'implication de chacun et la créativité. Cela peut également vous permettre de redéfinir ensemble certaines missions, tout en souplesse, de responsabiliser certains, personnaliser les fiches de postes, de confier des missions valorisantes en récompense d'un travail toujours bien accompli par exemple. Plus une attention est personnalisée, plus son potentiel motivant est élevé. En établissant puis en tenant vos engagements, vous gagnerez, de plus, respect et reconnaissance de votre équipe. Pourquoi ne pas aller jusqu'à élaborer et signer une charte d'engagement personnalisée mise au point collectivement ? Avec des objectifs et idées de projets communs, peu de chance de s'égarer mais au contraire de nourrir / développer un sentiment d'appartenance.

Quelques moments hors du temps

Privilégiez de temps à autre quelques moments « détente » : anniversaire, promotion, décoration du cabinet. En partageant

ces activités communes festives, vous créez ou resserrez des liens. La perspective d'une célébration, quel qu'en soit l'objet, peut s'avérer être un puissant levier de motivation.

En partageant autre chose que des activités strictement professionnelles, vous aspirez à une légèreté qui peut, à long terme, s'avérer salvatrice.

En mettant parallèlement en avant les accomplissements de chacun, en les félicitant ouvertement et publiquement par exemple, vous créez une vague de dynamisme et de légitimité au sein de votre cabinet.

Motivation et détermination

Associées, motivation et détermination mènent à la réalisation et surtout à l'aboutissement de projets personnels ou collectifs. Elles reflètent un état d'esprit positif et constructif permettant d'agir avec volonté. En définissant des objectifs clairs et atteignables, en responsabilisant et impliquant vos collaborateurs ou assistants, vous les faites progresser vers plus d'expérience, d'assurance et de compétences. ●



AIRFLOW PROPHYLAXIS MASTER

LA SOLUTION POUR L'ÉLIMINATION DU BIOFILM

- ▶ DOUX
- ▶ EFFICACE
- ▶ CONSERVATEUR



EMS-DENTAL.COM

Dispositif Médical (DM) de classe IIa - Marquage CE 0124 -
Organisme certificateur : DEKRA Certification GmbH - Fabricant EMS SA

EMS 
MAKE ME SMILE.

Complémentaires santé : quelles obligations à la charge de l'employeur ?



Depuis le 1^{er} janvier 2016, tous les employeurs sont tenus de proposer à leurs salariés une complémentaire santé. Quels sont les contours de cette obligation ?

Par ANAÏS-BAYLE BERNADOU

Entre le ticket modérateur, le forfait hospitalier, la franchise médicale et autres décotes, les remboursements de l'assurance maladie de la Sécurité sociale sont loin de couvrir les frais réels de santé des assurés. Pour les personnes ne disposant pas de mutuelle, cela représente un coût important voire un frein à l'accès aux soins. Afin d'éviter cela, le législateur a reporté cette charge sur les employeurs, en leur imposant de souscrire une complémentaire santé pour l'ensemble de leurs salariés à compter du 1^{er} janvier 2016.

Les principales obligations de l'employeur

La mise en place d'une couverture santé complémentaire est obligatoire pour tous les salariés. En revanche, le praticien est libre de choisir l'assureur avec lequel il souhaite la mettre en place. Il peut négocier directement avec son assureur ou choisir l'organisme recommandé par la commission paritaire de branche, à savoir l'offre du groupement AG2R-La Mondiale/ MACSF.

Le contrat qui sera mis en place devra toutefois respecter les règles suivantes :

- Le contrat doit s'appliquer à tous les salariés, sauf les hypothèses à

la marge de dispense d'affiliation.

- Le contrat doit couvrir le panier de soins minimum.
- Conformément à la convention collective, l'employeur doit assurer au minimum 60 % du financement de la couverture.

Le solde est acquitté par le salarié. Généralement l'employeur paie la part salariale et l'impute sur la fiche de paie. Il est possible, pour certaines options souscrites par le salarié, qu'il ait à s'en acquitter directement.

- Le contrat devra assurer le maintien des droits pendant 12 mois. Lors de la mise en place de la complémentaire santé, et à chaque nouvelle embauche, l'employeur est tenu de remettre au salarié, contre décharge, une notice d'information précisant : les caractéristiques du contrat et ses garanties, la portabilité de la couverture en cas de rupture du contrat de travail et les possibilités de dispense d'affiliation.

1. Salariés bénéficiaires versement santé

Les chirurgiens-dentistes employeurs sont tenus de proposer à l'ensemble de leurs salariés une complémentaire santé obligatoire et ce, quelles que soient leur ancienneté et la nature de leur contrat de travail (employés de ménage, chirurgiens-dentistes salariés, etc.). Cette obligation s'étend aux

salariés dont le contrat de travail est suspendu dès lors qu'ils bénéficient d'indemnités journalières ou d'un maintien de rémunération. Tel sera le cas d'un salarié en arrêt de travail et ce peu importe la durée de l'arrêt. À l'inverse le salarié en congé parental n'en bénéficiera pas.

Cette obligation ne concerne pas : les collaborateurs libéraux qui seront libres de conclure leur propre complémentaire santé s'ils le souhaitent, ainsi que les ayants droits du salarié (enfants et conjoint). À la marge, certains salariés peuvent choisir d'être dispensés de l'affiliation à la complémentaire santé obligatoire du cabinet. Ils percevront en contrepartie le « versement santé ». Il s'agira essentiellement des salariés en CDD et/ou en temps partiel, sous certaines conditions.

Le montant du versement santé est calculé en fonction d'un montant de référence multiplié par 105 % pour les salariés en CDI ou 125 % pour ceux en CDD. →

✓ Par exemple :

Pour un employeur qui verse une contribution forfaitaire de 60 € pour chacun de ses salariés, il devra verser pour un salarié **en CDI à temps partiel (50 heures/mois)** la somme suivante :
 $60 \times (50/151,67) = 19,78 \text{ €}$
 à laquelle est appliquée le coefficient de 105 %.
 Soit un versement de 20,77 € ($19,78 \times 105 \%$).

Attention : En cas de demande de dispense d'affiliation du salarié, l'employeur doit pouvoir produire la demande de dispense chaque année.
Pensez donc à la demander tous les ans.

2. Les garanties du contrat

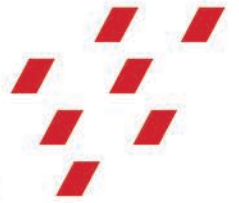
- Le contenu minimal

Aux termes de la convention collective la complémentaire doit, a minima, couvrir les prestations suivantes:

NATURE	REMBOURSEMENT
	Remboursement total : Sécurité sociale + régime de branche (*)
Hospitalisation médicale et chirurgicale	
Honoraires chirurgicaux et médicaux	100 % de la BRSS
Frais de séjour	100 % de la BRSS
Chambre particulière	30 € par jour
Forfait hospitalier	100 % du forfait fixé par arrêté ministériel pris en charge par la couverture conventionnelle
Frais de transport acceptés par la Sécurité sociale	100 % de la BRSS
Pharmacie prise en charge à 65 % par la sécurité sociale	100 % de la BRSS
Médecine courante	
Consultations et visites généraliste	100 % de la BRSS
Consultations et visites spécialistes	100 % de la BRSS
Analyses médicales	100 % de la BRSS
Radiologie	100 % de la BRSS
Auxiliaires médicaux	100 % de la BRSS
Prothèses autres que dentaires acceptées par la Sécurité sociale	
Prothèses auditives	100 % de la BRSS
Orthopédie et prothèses autres que dentaires	100 % de la BRSS
Dentaire	
Soins dentaires	100 % de la BRSS
Prothèses dentaires remboursées par la Sécurité sociale	125 % de la BRSS
Orthodontie remboursée par la Sécurité sociale	125 % de la BRSS
Inlays/onlays	100 % de la BRSS
Optique (tous les cas)	Forfait de 200 € tous les 2 ans (sauf pour les mineurs ou en cas de changement de vue [annuel]) (**)
Lentilles	100 % de la BRSS
Actes de prévention et droits non contributifs et solidarité	100 % de la BRSS
Autres postes	
Vaccins remboursés par la Sécurité sociale	100 % de la BRSS

(*) La charge du régime de la branche est égale au remboursement total diminué de la prise en charge de la Sécurité sociale.
BRSS : base de remboursement de la Sécurité sociale.

(**) Le montant de la monture est limité à 100 € dans tous les cas.



EXPERIÉENCE ceramic

Désormais disponible
dans la librairie 3Shape
de collage indirect



Bracket **Céramique**
Auto-ligaturant

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.gco.fr@gc.dental
www.gcorthodontics.eu

GC Orthodontics
GLOBAL EXPERTS IN ORTHODONTICS



→ • **Le choix du niveau de couverture**

Certains praticiens préféreront bien couvrir leur salarié, d'autres à l'inverse se contenteront de leur fournir les garanties minimales listées ci-avant. En la matière, chacun sera son propre juge.

Sachez que s'il le désire, chaque salarié pourra souscrire, à sa charge, des garanties additionnelles venant compléter la complémentaire santé obligatoire et prévoir le cas échéant la prise en charge de son conjoint et/ou de ses ayants droit.

Ceci précisé, en pratique, il est conseillé, pour la bonne entente au sein du cabinet, de consulter ses salariés avant de choisir les



© skynesher / istockphoto

Il faut comprendre qu'il s'agit d'un sujet qui touche les salariés au plus près et peut donc s'avérer sensible.

garanties venant couvrir leurs dépenses de santé et celles de leurs proches.

En effet, en fonction de leur situation personnelle, certains préféreront un remboursement optique renforcé, au détriment d'autres garanties, ou inversement.

Comme souvent, le dialogue avec son salarié est la clé d'une satisfaction réciproque. Il faut comprendre qu'il s'agit d'un sujet qui touche les salariés au plus près et peut donc s'avérer sensible.

Lors du choix du niveau de couverture, il est important de comparer le montant des cotisations

avec les prestations offertes. En effet, passé un certain niveau de garanties, le montant des primes est souvent trop important par rapport aux prestations offertes.

• **Le montant de la prise en charge**

L'employeur doit prendre en charge a minima 60 % du coût de la mutuelle. Il n'est toutefois pas nécessairement plus intéressant, tant pour le praticien que pour le salarié, d'augmenter ce pourcentage de prise en charge.

En effet, au-delà, les sommes payées par l'employeur seront

soumises aux prélèvements sociaux et réintégrées aux revenus imposables du contribuable.

• **Le maintien des droits**

La fin du contrat de travail met fin aux garanties et au versement des cotisations dans le cadre de la complémentaire santé.

Cependant le dispositif dit de « maintien des droits », appelé aussi « portabilité des droits », permet à un ancien salarié pris en charge par l'assurance chômage de conserver sa couverture santé, sous réserve qu'il n'ait pas été licencié pour faute lourde.

Le maintien est applicable à compter de la date de cessation du contrat de travail et pendant une durée égale à la période d'indemnisation du chômage, dans la limite de la durée du dernier contrat de travail. Cette durée ne pouvant en tout état de cause excéder 12 mois. ●

LE CAS DU PRATICIEN ET SON CONJOINT SALARIÉ DU CABINET

Pour les praticiens dont le conjoint est également salarié du cabinet, sachez que le plus avantageux est généralement de mettre en place une mutuelle salarié pour le conjoint salarié et d'assurer le conjoint employeur comme ayant droit.

DÉMARQUEZ-VOUS

AVEC À UN SITE UNIQUE, RÉALISÉ À VOTRE IMAGE



Nous vous garantissons l'excellence avec un suivi constant. Tout inclus, nous mettons à votre disposition toute une équipe de spécialistes pour vous accompagner dans la mise en place d'une relation patient 2.0.

- **Personnalisation**
- **Hébergement**
- **Référencement**
- **Interlocuteur unique**

3 BONNES RAISONS DE NOUS FAIRE CONFIANCE

1

UNE SOLIDE
EXPÉRIENCE

2

DES SOLUTIONS
SUR-MESURE

3

UNE ÉQUIPE
DÉDIÉE

Comment adresser une critique ?



Émettre une critique est un exercice délicat et il est souvent plus simple d'éviter le conflit en taisant une remarque. Or, ce silence s'apparente à une fuite en avant.

Par Rémy Pascal

La différence entre une critique constructive et une critique malveillante ? « La première est celle que vous faites aux autres. La seconde est celle qu'ils vous font ». Et si nous cherchions un peu plus loin que cette boutade à la Sacha Guitry ? Le mot « critique » est connoté péjorativement. Pourtant, il vient du latin « criticus », issu du grec ancien « kritikos » (capable de discernement). Avoir un esprit critique, c'est donc faire preuve de

jugement. Être critique, c'est avoir l'exigence de ne pas s'en tenir à l'apparence, c'est s'interroger sur le bien-fondé des affirmations.

Parce que la communication ne s'improvise pas, il est parfois opportun de se tourner vers des experts. Le professeur de psychologie Gordon Bower a défini une stratégie en 4 étapes, la méthode D.E.S.C, permettant de formuler une critique constructive et recevable par l'autre. →



5 MANIÈRES DE GÉRER LES RÉACTIONS À LA CRITIQUE

1 Si votre interlocuteur reconnaît les faits mais n'y accorde pas la même importance que vous, vous devez ré-exprimer vos valeurs et toute l'importance que vous accordez à la situation.

2 Si votre interlocuteur est mal à l'aise avec la critique, invitez-le à nommer ce qu'il ressent. Rappelez également que l'objet de la critique ne porte que sur un comportement et n'a rien à voir avec un jugement de valeur sur sa personne.

3 Si votre interlocuteur se montre contrarié d'être incompris, laissez-le exprimer son ressenti mais ne lâchez pas sur les faits et la nécessité de rectifier le tir.

4 Si votre interlocuteur exprime de la surprise, reformulez et laissez-lui un peu de temps pour intégrer la critique.

5 Si votre interlocuteur accepte la critique, exprimez votre satisfaction sur le fait que l'analyse soit partagée et concentrez-vous sur les manières d'éviter que le problème ne se reproduise.

Essayez d'éviter les imprécisions et les généralisations de type « toujours », « encore », « jamais ».

Avant tout, il est indispensable de vérifier la disponibilité de son interlocuteur par une question du type: « J'ai besoin de te parler, aurais-tu quelques minutes à m'accorder? » Oublions donc les remontrances entre deux patients dans le couloir...

D comme Décrire
Il s'agit de décrire des faits et observables en s'abstenant de tout jugement. Présentez la situation et/ou le comportement comme vous l'observez, de la manière la plus neutre possible. La personne en face ne pourra pas contester les faits.

Le conseil:
Essayez d'éviter les imprécisions et les généralisations de type « toujours », « encore »,

« jamais ». Spécifiez le nombre de fois où l'événement s'est produit.
Exemple: J'ai tenté de vous joindre à plusieurs reprises ces derniers temps, 4 fois depuis le début du mois, et je n'ai pas eu de retour de votre part...

E comme Émotion
Prenez ensuite un temps pour exprimer les sentiments que cela engendre chez vous. Faites-le avec calme, si vous êtes en colère, cela doit se sentir dans votre voix mais sans excès.

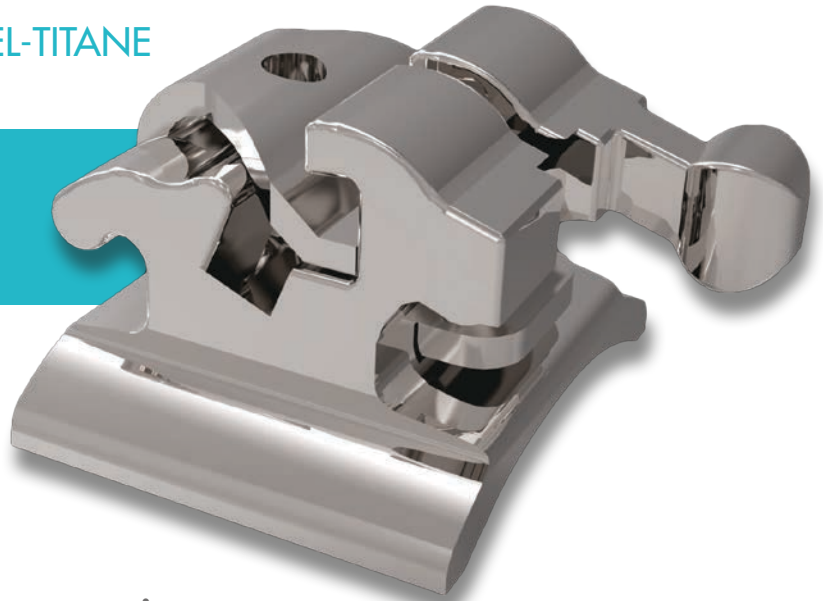
Le conseil: Commencez vos phrases par « je » et non par « tu » qui mettrait votre interlocuteur sur la défensive en se sentant attaqué.
Suite de l'exemple: [...] votre part. Je suis à la fois déçu et agacé. Je suis démuni face à cette situation.



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 - 12/01/2018

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

3 QUESTIONS À

EMMA SCALI

Coach professionnelle,
thérapeute en psychothérapie
intégrative et Gestalt, comédienne
www.emmascal.com



« Interpréter le langage du corps
peut devenir un avantage décisif. »

- Quelles sont les origines de la communication non verbale ?

L'art de communiquer par l'image de soi remonte à l'Antiquité. Mais c'est l'école de Chicago qui a développé une théorie de la communication non verbale. Le principe est le suivant : les êtres humains agissent à l'égard des choses en fonction du sens qu'ils attribuent à ces choses. Or, le sens est le fruit des interactions sociales. En 1952, Ray Birdwhistell invente le concept de kinésique pour décoder les gestes. Cette idée est alors reprise avec succès par Gregory Bateson et l'école de Palo Alto qui créent la thérapie systémique, puis par la programmation neuro-linguistique (PNL) dans les années 1970.

- Pourquoi peut-elle être utile dans un environnement professionnel ?

Savoir interpréter correctement le langage du corps peut devenir un avantage décisif. 90 % de nos communications sont non verbales. Le corps exprime ce que nous sommes. Souvent, nous sous-estimons sa force et son impact. Si nous percevons les signaux corporels des autres et les interprétons correctement, nous pouvons mieux ajuster notre comportement.

- Pouvez-vous mentionner quelques clefs d'application ?

- 1) Respecter le territoire des autres : lorsque quelqu'un se colle trop à l'autre, il le vit comme une intrusion dans son espace personnel et la réaction est souvent le repli.
- 2) Faire attention à avoir une poignée de main appropriée. Sans trop de force mais en n'étant pas molle pour autant.
- 3) Regarder dans les yeux : les gens qui ne regardent pas les autres paraissent fuyants. S'ils regardent par-dessus nos têtes ou à côté, cela donne une impression d'arrogance. Au sol, ils paraissent incertains, semblent vouloir nous tromper.
- 4) Adopter une tenue droite, déplacez-vous dans un rythme approprié. Cela renforce votre discours et donne de la crédibilité.
- 5) Se former aux techniques théâtrales est un excellent moyen de s'entraîner à adopter ce type de posture.

**Présentez les avantages
comme les inconvénients de
votre solution de son point de
vue.**

Somme Solution

Proposez alors une solution précise, concrète et spécifique. Expliquez quel comportement vous voudriez que la personne adopte pour les prochaines fois.

Le conseil : En ayant réfléchi et en proposant des solutions adaptées, vous permettez à votre interlocuteur de se projeter et de ne pas rester enfermé dans votre problème.

Suite de l'exemple : [...] situation. Je souhaite que nous fixions maintenant une date de rendez-vous.

Comme Conséquences

Il faut considérer cette étape comme un acte de vente afin de faire adhérer à votre solution. Présentez les avantages comme les inconvénients de votre solution de son point de vue. Quel est l'intérêt pour lui d'adopter votre solution ? Quelles sont les conséquences négatives à ne pas opter pour cette solution ?

Le conseil : Certaines personnes sont plus sensibles aux risques et à ce qu'elles peuvent perdre qu'aux bénéfices. N'évitez donc pas les inconvénients à ne pas adopter votre solution.

Suite de l'exemple : [...] de rendez-vous. J'aurai ainsi l'esprit libre pour me focaliser sur mon travail (+), plutôt que d'imaginer des motivations négatives sur votre silence (-). ●

Nouvelle gamme esthétique SDC

Discrétion et fiabilité pour un traitement complet

Bracket Confidentiel

de dernière génération



Arc Esthetic

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

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



Sécurité au cabinet : faire face à la violence

Le ministère de la Santé, la DGOS et l'Observatoire national des violences en milieu de santé (ONVS) ont publié en avril 2017 un guide méthodologique de prévention des atteintes aux personnes et aux biens en milieu de santé. Solutions vous résume la situation.

Par Camille Boivigny

Un des principaux objectifs de ce guide est de réduire voire, faire disparaître, toutes situations de stress puisque ces dernières altèrent significativement la prestation des services et la qualité des soins dispensés.

Selon l'ONVS, les incivilités (remarques désobligeantes, insultes, comportements agressifs) constituent une véritable nuisance sociale qui porte gravement atteinte à la qualité de vie au travail. Ces dernières peuvent même générer chez ceux qui les subissent une accoutumance nocive, destructrice de leur personne et du sens et de l'intérêt de leur travail. Peuvent s'ensuivre un stress chronique, une perte de confiance et démobilité, dégradation de l'ambiance, des dysfonctionnements divers, etc.

Entre les mains du ministère de la Justice

Pour ce faire, les accords « Santé-sécurité-justice » ont

été mis en place par le ministère de la Justice en 2005 puis étendus aux ordres professionnels en 2011. Ces accords renforcent les liens de proximité par la désignation d'un correspondant local police/gendarmerie des professionnels de santé.

D'une manière générale, une insuffisante professionnalisation de la sécurité est constatée.

La vidéo-protection de votre cabinet

Il est conseillé d'éviter la surenchère technologique et d'adapter l'équipement aux besoins préalablement définis. À noter que le système de vidéo-protection interne de votre cabinet doit dans l'idéal être compatible avec celui de la ville dans lequel il est implanté. Dans la mesure du possible, le positionnement des caméras doit permettre :

- l'absence d'angle mort ;
- la reconnaissance des individus en toutes circonstances ;
- le traitement de la totalité d'un flux de son entrée jusqu'à sa sortie de l'enceinte afin de pouvoir anticiper,

ANALYSE ET PRÉVENTION

Trois niveaux de prévention peuvent être suivis :

- primaire : cela consiste à prévenir le fait avant qu'il ne se manifeste (en agissant sur l'environnement et l'organisation);
- secondaire : il s'agit de se concentrer sur les réactions immédiates à la survenue d'un fait et la formation à la gestion des situations à risque;
- tertiaire : c'est-à-dire après un événement, se concentrer sur la prise en charge, l'accompagnement et la réparation (soins, corrections etc.) dans la durée.

En termes d'analyse il est impératif de dégager la pluri-causalité de ces agressions et de disposer d'un outil unique de recensement / déclaration de ces événements indésirables.

En amont, il serait utile de réfléchir sur le fonctionnement de l'activité et l'organisation du travail, afin d'éviter toute situation conflictuelle entre vos patients et votre assistant : mise en place d'une frontière hermétique entre l'espace clinique et l'espace public, gestion du temps d'attente, retour de l'information vers les accompagnants etc.

Parallèlement, il s'agit également de suivre un protocole « santé-sécurité-justice » constitué de procédures d'alertes particulières, facilitant notamment les démarches avec les services de sécurité de l'État (dépôt de plainte...) et transmission de l'information judiciaire par exemple. Par ailleurs, l'objectif n° 1 s'avère de désamorcer la violence des patients, canaliser leur agressivité en disposant de moyens de protection, en développant des habiletés et des modes d'intervention individuels et collectifs.

réagir et apporter les preuves utiles;

- l'absence de neutralisation par une évolution (construction, feuilles des arbres en été, pousse d'un arbre, développement de la végétation etc.);
- la vue de chaque caméra par une autre afin de suivre sans discontinuer un flux et d'éviter la neutralisation d'une caméra;
- l'enregistrement sur une période suffisamment longue, en lien avec les procédures d'alerte de votre cabinet, afin que les images soient utilisables comme élément de preuve.

Ceci doit être compatible avec le respect du secret médical et l'intimité des patients, par conséquent en principe :

- la caméra est positionnée non pas en direction de l'espace où sont prodigués les soins du patient mais vers le reste de l'espace où se situe notamment le bureau de travail du professionnel, lieu du conflit potentiel;
- la caméra est inactive avec la diode éteinte durant le temps où le professionnel reçoit le patient;
- lorsqu'un événement vient à se produire, le professionnel déclenche l'une des procédures d'alerte, la caméra s'active (la diode s'allume) : les événements sont alors filmés et l'ambiance sonore enregistrée;
- les images enregistrées ne sont pas conservées au sein du cabinet (évitant leur destruction) mais transmises directement au centre gérant l'appel de la vidéo.

Observation & formation

Sur l'année 2016, l'ONVS a recensé et répertorié 17 576 signalements de violences et incivilités en milieu de santé.

En termes de formation, un programme prévoit notamment :

- appréhension du comportement et de la psychologie des auteurs de violences permettant d'identifier les éléments à risque sur le lieu de travail;
- adapter la réaction au contexte de soin;
- identifier et appliquer le mode d'intervention verbale et psychologique le plus approprié à l'agressivité subie et permettant la pacification d'une situation (par exemple reformuler la demande du patient agressif);
- transmettre quelques techniques préventives de défense à utiliser en cas de situation potentiellement difficile comme :
 - > une position de garde discrète non agressive;
 - > le positionnement référentiel dans une pièce avec un patient (soi-même près de la porte de sortie et le patient plutôt vers le fond);
 - > les postures permettant de diminuer le risque d'agression (discussion effectuée autour d'un obstacle lourd et profond situé entre le patient et le praticien comme une table par exemple pour limiter l'impact d'une agression directe en créant de la distance).

Contrôle des accès et aménagement

Il peut s'effectuer par clé, par code (mais lourdeur importante de gestion, changement fréquent, adaptation au lieu) ou par badges. Ces derniers nécessitent une gestion rigoureuse des droits d'accès ainsi qu'un travail préalable d'identification des zones. L'aménagement de la salle d'attente doit générer un maximum d'apaisement chez vos patients. La →

→ mise en place d'un aquarium, d'un film expliquant le déroulement de la prise en charge permettent de mieux faire comprendre les délais d'attente et la priorité de passage dans une ambiance « océanique ». La présence de plante est aussi reconnue comme relaxante. Des films cinématographiques muets à destination des patients et de leurs accompagnants peuvent aider à faire patienter ces derniers, de même que des distributeurs automatiques de boissons et denrées alimentaires.

En pratique : la prévention du passage à l'acte

Il s'agit d'éviter un maximum les situations susceptibles d'éveiller des pulsions, notamment en connaissant les auteurs potentiels. Puis, il convient d'essayer de renforcer les facteurs de personnalité offrant résistance aux pulsions sans jamais oublier que l'accueil du patient, même violent ou agressif, demeure la priorité absolue.

De manière générale, les raisons conduisant aux violences sont toujours similaires : attente, stress, maladie, incompréhension sur les priorités (gravité des cas et non pas ordre d'arrivée des patients), inquiétude laissée sans réponse, prise en charge des populations à risque (éthylisme, toxicomanie etc.), conception architecturale inadaptée, installations défectueuses (distributeurs en panne, toilettes hors service, organisation perfectible).

Un site internet a spécialement été conçu pour ceux qui possèdent un cabinet libéral : Cesplussur de la préfecture de police : il permet d'aider les professionnels de santé à se poser les bonnes questions quant à leur sécurité.

Par ailleurs le CNOM a développé des affiches disponibles pour mieux prévenir les violences et des applications pour smartphone ont été développées.

Situation(s) nécessitant l'emploi de la force par les agents

Comme tout citoyen, un professionnel de santé peut être amené à employer la force : les principaux textes prévoyant cet usage sont :

- la légitime défense de soi-même et d'autrui, d'une personne ou d'un bien ;
- l'état de nécessité est un autre cadre permettant l'emploi de la force ;
- l'interpellation d'un individu auteur d'une infraction grave.

La légitime défense est définie par une situation constituée d'une attaque et d'une riposte. L'attaque doit être réelle, actuelle et injustifiée, et la riposte simultanée, nécessaire, proportionnée et volontaire. L'état de nécessité consiste à permettre la commission

d'une infraction pour en éviter une plus grave. L'interpellation d'un individu auteur d'une infraction grave autorise l'emploi de la force lorsqu'elle est nécessaire et proportionnée. Il est néanmoins recommandé de faire appel à la police pour y procéder.

Ce que dit la Loi

- Concernant les menaces proférées à l'encontre des professionnels de santé et leur famille :

- « est punie de trois ans d'emprisonnement et de 45 000 euros d'amende la menace de commettre un crime ou un délit contre les personnes ou les biens d'un professionnel de santé, dans l'exercice de ses fonctions, lorsque la qualité de la victime est apparente ou connue de l'auteur ;

- cette peine est allongée à cinq ans d'emprisonnement et 75 000 euros d'amende lorsqu'il s'agit d'une menace de mort ou d'une atteinte aux biens dangereuse pour les personnes ;

- Concernant l'aggravation de la répression des violences ayant entraîné une incapacité de travail de plus de 8 jours contre les professionnels de santé et leur famille :

- 5 ans d'emprisonnement et 75 000 euros d'amende.

De manière générale, les raisons conduisant aux violences sont toujours similaires.

En termes de « réponse », lorsqu'un professionnel de santé est victime d'une agression, il est essentiel qu'il se rende sans délai aux UMJ (Urgences médico-judiciaires) afin qu'un certificat médical soit établi sur constat non seulement des blessures physiques mais aussi de leur retentissement psychologique, lequel peut évoluer avec le temps.

Quelques conseils

en pratique professionnelle

- Adaptez le flux des patients et l'horaire des rendez-vous en fonction des besoins et des ressources.
- Éviter l'affluence.
- Réduisez l'attente au maximum.
- Réduisez au maximum les niveaux sonores pour éviter l'irritation et la tension parmi les praticiens, les patients et leurs accompagnants.
- Utilisez des couleurs reposantes et attrayantes pour votre salle d'attente.
- Réduisez l'espace entre les patients et les praticiens afin d'éviter toute interférence personnelle et création de tension. ■



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

- Nickel Titane
- Acier Inoxydable
- Sans Nickel Titane Molybdène



 Tous les arcs Highland sont fabriqués aux USA.

Présentation du –

S-Tie
Elastomeric
Ligature Ties

**Nos nouveaux S-Tie
ligatures ties sont –**

- Disponibles en 25 couleurs
- 100 par unité -10 unités par emballage
- Sans latex
- Fabriqués aux Etats-Unis



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

Palais des Congrès de Paris

Du 9 au 11 novembre 2018

Stand M40bis

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

(Toute commande passée avant le 1^{er} Novembre 2018)

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

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

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



© iStockphoto / wragg

Moins procrastiner en 7 étapes

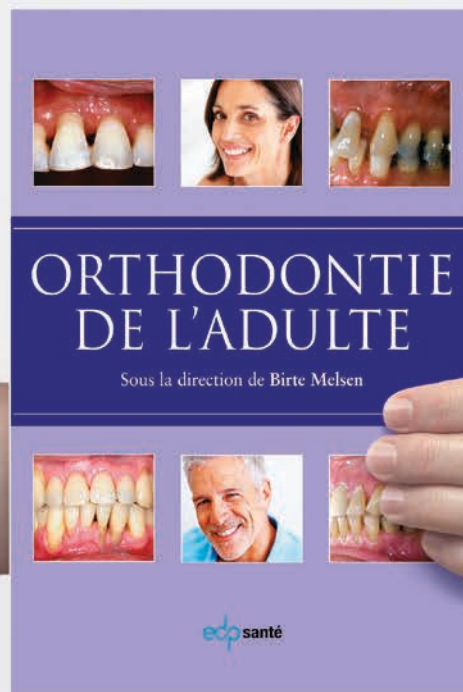
Comme de nombreux Français, vous ou un membre de votre équipe avez peut-être tendance à procrastiner de manière chronique, c'est-à-dire à remettre sans cesse au lendemain certaines tâches vous incombant. Or ce comportement tentant, loin d'être anodin, peut devenir un obstacle à la bonne gestion du cabinet. D'où l'intérêt d'y remédier de suite... et non demain !

Par Pauline Machard

1. Prenez conscience du problème

Pour lutter contre la procrastination, il faut déjà « prendre conscience du problème que représente ce comportement et des ressentis qui lui sont associés », explique Monique Richter, coach, formatrice, consultante comportementale et autrice du livre *Aujourd'hui (et non demain), j'arrête de procrastiner !* (First éditions). Il faut que vous réalisiez que cette attitude, qui consiste à reporter toute tâche rebutante, a un nom : la procrastination. Et que lorsqu'elle devient chronique, un cercle vicieux s'enclenche : plus vous reportez la tâche, plus elle sera un boulet, plus il vous sera difficile de vous en acquitter, plus vous culpabiliserez, moins vous serez performant, crédible... Comment prendre conscience que vous failliez à vos obligations ? Par vous-même - via « la vie, les échecs, les résultats... » ou grâce aux autres « un conjoint, un ami, un collègue » explique Patrice Ras, expert en développement personnel et professionnel, auteur de *Aujourd'hui, j'arrête de tout remettre à demain* (Ed. Jouvence).

Orthodontie de l'adulte



Birte Melsen

Cet ouvrage majeur consacré à l'orthodontie de l'adulte est une référence incontournable dans le domaine de l'odontologie. Dirigé par un auteur de réputation mondiale et rédigé par des contributeurs renommés du monde orthodontique et dentaire, il offre un ensemble complet des connaissances sur le sujet, alliant expertise clinique et évaluation approfondie des données fondées sur la preuve.

Ce livre est indispensable non seulement à tous les praticiens qui réalisent des traitements orthodontiques sur les adultes, mais aussi aux odontologistes qui intègrent l'orthodontie dans le cadre de la gestion interdisciplinaire de leurs traitements d'adultes.

404 pages, 160 euros
ISBN 979-1-090-76203-9

Commandez et retrouvez toutes nos collections sur

www.librairie-garanciere.com

2. Décidez de le prendre à bras-le-corps

Bonne nouvelle : la procrastination n'est pas une fatalité. « *Ce n'est qu'un comportement qu'on a créé, et qu'on peut changer* », rassure Monique Richter. Ce ne serait qu'affaire de volonté. Il s'agit d'abord de « *prendre une décision pour vous attaquer vraiment au problème. Car sans décision, il n'y a aucune action* », affirme Patrice Ras. C'est à vous de décréter que c'est « *dans votre intérêt de régler cela au plus vite ou en tout cas de diminuer l'impact de cette tendance négative dans votre vie* », développe-t-il. Cela suppose donc que vous ayez évalué votre avantage à ne pas ou plus reporter. Cela nécessite que vous soyez convaincu que, sur le long terme, différer vous « coûte » davantage. « *L'individu ne change que lorsqu'il a souffert et qu'il a compris que l'origine de sa souffrance est son comportement* », résume l'expert. Une fois que vous aurez pris cette décision, les solutions, elles, viendront - presque - naturellement.

3. Fixez-vous des objectifs

Ces deux étapes passées, fixez-vous un/des objectif(s) ou fixez-le(s) à votre collaborateur procrastinateur (en concertation avec lui, bien sûr). L'objectif doit être atteignable. Il est conseillé pour cela de le morceler, c'est plus encourageant.

« *Décomposez l'objectif global en mini-pas. Le procrastinateur pourra ainsi rentrer dans une boucle vertueuse* », qui renforcera son estime de soi, conseille Monique Richter. Il faut aussi que l'objectif soit délimité dans le temps, qu'il y ait une échéance. « *L'objectif, ce n'est pas «peut-être qu'un jour, je serai», mais «à tel moment, je veux l'avoir fait* », explique la coach. Il peut enfin être intéressant de confier vos objectifs à un tiers, car vous aurez encore plus à cœur d'honorer vos engagements. Il faut néanmoins que ce témoin « *soit une personne de confiance, pas dans le jugement, parce que la procrastination est déjà un comportement très culpabilisant* », prévient-elle.

4. Priorisez-les

Ayez bien à l'esprit que vous ne pouvez pas être sur tous les fronts en même temps. Traitez donc les objectifs selon un ordre de priorité. « *Il existe un outil extrêmement puissant pour cela : la grille* →

→ Eisenhower, conseille Monique Richter. Il classe les objectifs en quatre niveaux différents : l'urgent et important, l'urgent mais moins important, l'important mais moins urgent, le pas important et pas urgent », développe-t-elle. Quand on fait son planning d'une journée, il faut que 40 % du temps soit occupé sur l'urgent et l'important, 30 % sur l'important mais pas urgent, 20 % sur l'urgent pas important, 10 % pour le reste. Cela permettra vraiment d'organiser votre temps, cette ressource précieuse mais limitée. C'est aussi le bon moment pour voir s'il ne serait pas intéressant de déléguer certaines tâches pour vous recentrer sur d'autres.

5. Lancez-vous !

Sur le papier, vous avez défini des objectifs, les avez morcelés, priorisés... C'est bien, mais pour ne pas qu'ils restent lettres mortes, place à l'action. Or le plus dur, c'est justement de commencer. D'autant qu'il n'existe pas de consignes qui marchent pour tout le monde. Ici, « on entre davantage dans la personnalité de chacun », indique Monique Richter. Ce qui marche pour vous ne marchera pas forcément pour un autre. Par exemple, selon que vous êtes du matin ou du soir, l'approche peut différer. Si vous êtes plutôt du matin, il peut être intéressant pour vous de commencer par ce qui est le plus difficile. Les personnes qui sont plutôt de l'après-midi, elles, ont peut-être intérêt à avoir un « temps de chauffe » le matin et donc commencer par des tâches simples. Une chose est sûre : souvent, le seul fait de démarrer a un impact très positif : cela donne envie de continuer. « Les Grecs ont un proverbe que j'aime beaucoup, s'enthousiasme Patrice Ras : « Sur le chemin du changement, faire le premier pas, c'est la moitié du voyage » ».

6. Créez une habitude

Pour ne pas que la dynamique nouvellement enclenchée s'essouffle, que ces nouveaux comportements finissent rapidement aux oubliettes, il est nécessaire de les répéter. « Il s'agit de recommencer le lendemain, le surlendemain », avertit Monique Richter. « Quand on a fait un premier pas, le deuxième est plus facile, le troisième encore plus. Petit à petit, cela devient une

L'individu ne change que lorsqu'il a souffert et qu'il a compris que l'origine de sa souffrance est son comportement.

habitude », explique Patrice Ras, pour qui « il ne faut pas y aller trop vite, au risque de se démotiver ». C'est en vous y attelant pas à pas que vous pourrez inverser la tendance et reprendre la main sur votre travail. Pour créer une habitude, pensez aussi à célébrer les progrès, s'accordent à dire les deux experts. Chaque micro-objectif atteint est l'occasion de (se) féliciter, de (se) récompenser, car ce sont d'importants leviers de motivation. Évidemment, la récompense doit « être proportionnelle au degré d'effort », ajoute Patrice Ras. De petites victoires en petites victoires, vous finirez par vaincre votre tendance à toujours tout reporter.

7. Cédez (parfois) à la tentation

Si la procrastination peut être très nocive, faut-il pour autant totalement l'éradiquer ? Non, selon Monique Richter, pour qui il existe aussi une « procrastination utile ». Pour la coach, « parfois, il est intéressant d'attendre. Cela peut aider à l'inspiration, à la créativité, qui permet de trouver une solution à un problème ». Selon elle, nous aurions parfois intérêt à ne pas nous précipiter, à laisser les choses mûrir, pour ne pas prendre de « mauvaises décisions » sous le coup de l'émotion. Patrice Ras, qui voit en la procrastination une « maladie de l'action » et non une « maladie de la décision », ne partage pas l'argument. En revanche, tous deux s'accordent sur un aspect positif de la procrastination : elle fait parfois office de « respiration ». Le procrastinateur économise son énergie sans que cela prête pour autant à conséquences... En cela, « la procrastination n'est pas forcément négative, concède Patrice Ras. Elle peut même être utile. Mais il ne faut pas le crier sur les toits, cela donnerait un prétexte pour encore plus procrastiner. » Et puis de toute façon, assure-t-il, « il est impossible de supprimer toute procrastination ! » ■



BIOTECH DENTAL

ACCÉLÉREZ VOS TRAITEMENTS ORTHODONTIQUES

BIOTECH DENTAL SMILERS

Traitement sur-mesure
Non invasif
Produit 100% français



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



BIOTECH DENTAL ΔTP 38

Le temps d'une pause lumineuse au cabinet.



www.biotech-dental.com



BIOTECH DENTAL

Biotech Dental - 305, Allées de Craponne - 13300 Salon de Provence - Tél. +33 (0)4 90 44 60 60 - Email : info@biotech-dental.com S.A.S au capital de 17 000 000 € - RCS Salon de Provence : 795 001 304 - SIRET : 795 001 304 00018 - N° TVA : FR 31 79 500 13 04.

Biotech Dental Smilers. Fabricant : Polyshape, S.A.S au capital de 125 000 € - RCS Salon de Provence : 801 674 375 - SIRET : 801 674 375 00010 - N° TVA : FR 93 80 167 437 5. Dispositif médical de classe IIa sur mesure destiné à l'alignement dentaire.
ATP38®. Fabricant : Swiss Bio Innov. Dispositif médical de classe IIa. Technologie pour applications médicales : antalgique, anti-inflammatoire, cicatrisation, CE0459. Doit être utilisé par des professionnels de santé qualifiés et formés. Des lunettes de protection doivent obligatoirement être portées par le praticien et le patient. Contre-indiqué pour un usage pédiatrique.

Visuel non contractuel. Non remboursé par la sécurité sociale. Lire attentivement les instructions figurant dans la notice.



L'orthodontie de l'adulte en 2018

À l'ère du selfie, la demande esthétique explose chez les patients adultes qui sont de plus en plus nombreux à pousser la porte des cabinets d'orthodontie pour un plus joli sourire.

Avec l'avènement des systèmes par aligneurs les gens entendent parler d'orthodontie pour adulte beaucoup plus que par le passé; que ce soit par le bouche-à-oreille, par les campagnes de communication des laboratoires ou encore par le fait que certains traitements sont désormais proposés par des chirurgiens-dentistes. Les omnipraticiens ont aussi de plus en plus conscience du fait qu'ils peuvent — ou qu'ils doivent — travailler main dans la main avec les orthodontistes.

De nouveaux vecteurs importants vont ainsi amener des patients adultes à consulter l'orthodontiste: tout d'abord, nous sommes à l'ère du selfie! Les gens ne prennent plus en photo un paysage ou un monument mais une photo de leur sourire devant ce paysage ou ce monument. L'image corporelle est devenue socialement très importante. Cela conduit à une augmentation de la demande pour avoir un joli sourire. Le traitement des apnées du sommeil constitue un second vecteur. De plus en plus de personnes se retrouvent, dans leur parcours thérapeutique, à consulter l'orthodontiste.

Cette croissance de la patientèle adulte fait aussi bouger les lignes. Il y a 20 ans, on essayait de traiter les adultes comme on traitait les enfants. Aujourd'hui, c'est l'inverse. Nous traitons les enfants comme de futurs adultes. Nous serons, par exemple, plus vigilants chez l'enfant aux potentiels problèmes ventilatoires et sur l'harmonie faciale, en veillant à replacer le sourire dans une face et dans une fonction globale, et plus seulement dentaire comme on pouvait encore l'apprendre il y a quelques années. Avec notre espérance de vie qui s'allonge, la vie adulte de nos patients est de plus en plus longue. Il nous incombe ainsi de le mettre dans les meilleures dispositions pour qu'il puisse traverser cette phase de la meilleure manière.

Chez les adultes qui viennent consulter, il existe différents profils. Ceux qui ont déjà été traités et qui présentent une petite récurrence et ceux qui n'ont jamais

été traités, ou qui ont été traités il y a 20 ou 30 ans, à une époque où les considérations étaient différentes. Tous les jours nous dépistons des problèmes locaux, parodontaux ou plus systémiques comme l'apnée du sommeil ou des problèmes ventilatoires, posturaux... Ces problèmes fonctionnels vont parfois surprendre le patient qui souvent n'imagine pas, en passant la porte du cabinet d'orthodontie pour se faire aligner des antérieures, que ce spécialiste va dépister chez lui un syndrome d'apnée du sommeil et qu'il peut, dans certains cas, radicalement changer sa vie avec la bonne prise en charge. Le patient garde le choix d'engager un traitement ou pas, mais de notre côté notre devoir d'information est rempli intégralement.

Mais il faut être formé à cette approche et à la communication. Tous les praticiens que nous rencontrons ne savent pas forcément l'appréhender au quotidien et comment l'associer à notre fonction première d'orthodontiste qui consiste à aligner les dents et redonner un beau sourire, bien intégré dans la face. À ce sujet, les patients ont parfois une image des choses qui est déformée. Ils vont demander d'avoir les dents globalement alignées, avec un espoir de résultats, sans la capacité à savoir si ce sourire va être bien intégré par rapport au profil, aux lèvres, etc. Ils peuvent aussi être déçus du résultat si le praticien n'a pas pris le temps de bien expliquer et mis en place ce qu'il fallait pour avoir le bon résultat.

Dans nos formations les gens sont formés à la communication, au diagnostic et aux traitements de toutes ces pathologies nouvellement prises en charge au cabinet d'orthodontie, sur l'aspect parodontal, ventilatoire, ORL, neuromusculaire, etc. Ces thèmes-là sont malheureusement peu enseignés dans le cursus universitaire. Les choses évoluent tous les jours. La formation reste bien évidemment le vecteur numéro 1 pour progresser et évoluer avec son temps. Il ne faut pas se fermer, et s'ouvrir à tout ce qui est dit et savoir ensuite, par notre formation universitaire, faire la part des choses. ■

OBJECTIF:
SOURIRE
Stand n° 01

sfodf 90^e RÉUNION
SCIENTIFIQUE
MONTPELLIER
10-12 MAI 2018

tomas®



temporary
orthodontic
micro
anchorage
system

experience & passion.



Le nouveau système tomas® et ses nombreux attributs!

- Nouveau pin (tomas® EP) pour utilisation en région palatine
- Éléments de couplage supplémentaires
- Composants parfaitement harmonisés les uns avec les autres
- Mise en œuvre facile et rapide
- **amda**® – le nouvel appareil de distalisation
- et bien plus encore...



Dispositifs Médicaux réglementés pour soins dentaires réservés aux professionnels de santé. Marquage CE 0483 – Classes I, IIa, IIb.
Organisme certificateur : mdc GmbH, Allemagne.
Lire attentivement les instructions d'utilisation dans la notice ou sur l'étiquette avant toute utilisation. Dispositif non remboursé par les organismes d'assurance santé.

D
DENTAURUM
FRANCE



« Harmony m'a fait gagner en efficacité et en ergonomie »

C'est en assistant à une conférence donnée par le docteur Curiel au cours d'un congrès à Monaco que le docteur de Vomécourt a découvert les attaches Harmony. Il revient pour Orthophile sur les avantages de ce système d'attaches linguales.

« Ce qui m'a tout de suite plu dans la présentation faite par le docteur Curiel, c'est de trouver la combinaison de ce que j'aime : un bracket auto-ligaturant comme en vestibulaire et le côté individualisation totale de la technique comme Incognito à cette époque. Cela correspondait exactement à ce que je recherchais.

J'ai donc logiquement passé la certification Harmony rapidement et une fois le Cecsмо validé, je me suis inscrit au POSTGRADUATE de Lingual à Bruxelles sous la direction du docteur Cuzin. Mon objectif était d'améliorer au maximum ma formation initiale en lingual en système individualisé ainsi que de pouvoir, sous contrôle de praticiens reconnus, apprendre à utiliser correctement et au maximum de ces capacités ce nouveau bracket.

J'ai commencé à m'intéresser au lingual au début de ma carrière, dans un cabinet d'orthodontie à Nice où on pratiquait fréquemment le lingual. La titulaire (Dr Frédérique Bally-Genet) avait d'ailleurs le DUOL de Paris. J'aime l'orthodontie de l'adulte ainsi que la gestion globale et pluridisciplinaire du patient. Je voulais donc logiquement continuer à offrir cette possibilité d'appareillage une fois installé dans mon propre cabinet.

En y réfléchissant avec maintenant plus de quatre ans de recul, je peux dire qu'Harmony m'a permis de donner des rendez-vous beaucoup plus courts au fauteuil par rapport à un système lingual classique et aussi plus espacés. Je conserve le même esprit technique et le même confort

de travail qu'avec un bracket auto-ligaturant vestibulaire. Terminées les séances « galères » afin de ligaturer des arcs « pleine taille » sur les incisives mandibulaires. J'obtiens également un meilleur contrôle sur le tip ou sur les rotations qu'avec un système conventionnel. En plus, je ne fais presque plus aucun distinguo dans mes rendez-vous, qu'il s'agisse de lingual ou de vestibulaire.

Tout cela est notamment permis grâce à sa conception et au clapet. La dernière génération permet également de mettre des chaînettes relativement facilement et corrige des défauts des premières générations.

En résumé, Harmony m'a fait gagner en efficacité et surtout en ergonomie. Cela a simplifié l'intégration du lingual dans ma pratique. Je suis plus rapide et plus efficace. Certes, le setup et le contrôle direct sur le setup pourraient être améliorés, mais nous échangeons et travaillons sur cette question avec le laboratoire.

Je tiens à préciser que j'ai recours au lingual comme n'importe quel autre outil au sein de mon cabinet. Je fais aussi de l'aligneur et du vestibulaire pour les adultes. C'est un « outil » supplémentaire, pratique, efficace et surtout complémentaire selon les indications et ce que l'on cherche à faire. Il serait inenvisageable pour moi de revenir sur un système conventionnel. Surtout que ma patientèle adulte augmente de jour en jour et dépasse désormais facilement les 25 %. Je soigne même souvent les parents avant de traiter plus tard leurs adolescents.

J'utilise de plus en plus le lingual pour les jeunes patients, mais en « lingual-mixte » : lingual en haut et céramique vestibulaire en mandibulaire. Mais je ne le propose pas à tous quand même. Tout ceci est aussi facilité par l'utilisation des brackets empower de chez AO en vestibulaire. Harmony peut donc réaliser un très bon setup et tout reste sous « contrôle ». »

Que ce soit Win ou Incognito ou Harmony, les systèmes linguaux sont pour moi, à l'heure actuelle, tous performants et agréables à utiliser, même si exigeants. Ma préférence va toutefois au seul auto-ligaturant totalement individualisé : Harmony. ■

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



**Commandez et retrouvez toutes nos collections sur
www.librairie-garanciere.com**



LE POINT DE VUE DU DR BINHAS SUR...

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

EST-CE QUE LES JEUNES PATIENTS PENSENT QUE VOTRE CABINET EST GÉNIAL ... OU À LA TRAÎNE ?

La culture « ado » change rapidement - en particulier pour les jeunes comme vos patients. Pour un enfant de 12 ans, ce qui est vraiment génial sera démodé l'année prochaine. Donc, si vous voulez que votre cabinet soit excitant et amusant pour vos jeunes patients - si vous voulez qu'ils disent à leurs amis (patients potentiels) quel est l'endroit idéal pour leurs soins - vous devez envisager de mettre au goût du jour votre cabinet, chaque année.

Le conseil suivant est basé sur l'expérience du Groupe Edmond Binhas avec des centaines de cabinets d'orthodontie.

« Pour suivre les dernières tendances, tentez de découvrir ce qui est actuellement populaire auprès des 10-14 ans. »

1. Consulter des experts... les enfants !

Pour suivre les dernières tendances, tentez de découvrir ce qui est actuellement populaire auprès des 10-14 ans. Vous et les autres membres de votre équipe travaillant directement avec de jeunes patients devriez leur poser des questions sur leurs émissions de télévision préférées, leurs films, leur musique, leurs jouets, leurs jeux et d'autres types de divertissement. Pour plus d'informations, demandez conseil aux jeunes membres de la famille et à leurs amis. À moins que vous ne soyez étonnamment à l'écoute de l'actualité des plus jeunes, vous serez surpris de ce que vous entendrez.

2. Utilisez des éléments décoratifs que vous pouvez changer facilement et à peu de frais.

À moins que vous n'ayez investi dans un décor thématique élaboré, vous devriez prévoir de changer l'apparence de votre cabinet tous les 2 ans.

De nouvelles affiches, des couleurs pour les murs et d'autres éléments décoratifs peuvent donner à votre cabinet un look amusant qui plaira à la dernière « génération » de jeunes patients susceptibles de venir se faire traiter chez vous.

3. Renouvelez vos jouets, jeux, vidéos, et livres.

Remplacez tout ce qui est devenu abîmé ou ennuyeux par de nouvelles choses. Les jeunes patients auront hâte de se rendre au cabinet.

De plus, ils deviendront les meilleurs messagers du cabinet en racontant leur expérience chez vous à tous leurs copains !

4. Ne pas oublier les parents et les patients adultes.

Même si votre cabinet est orienté vers les enfants et les adolescents, il devrait également offrir un environnement étonnamment agréable pour les adultes. Et, si en plus, votre cabinet propose des traitements pour adultes, réfléchissez à un environnement où eux aussi se sentent bien... Placez dans la salle d'attente de la lecture adaptée. Si vous avez suffisamment de place, séparez l'espace jeux enfants du reste de la salle d'attente.

Enfin, pour le bonheur de tous, petits et grands, pensez à proposer des collations, des jus de fruits, et pourquoi pas un choix de fruits frais. ■

RETOUR SUR ÉVÉNEMENT CONFÉRENCE ORTHOPLUS

MÉCANIQUE OPTIMISÉE, FONCTIONNEL ASSOCIÉ, UNE CLASSE II DE 1^{RE} CLASSE !

La Société Orthoplus a proposé, le 26 mars dernier, un événement novateur à l'hôtel La Maison des Centraliens à Paris, en présence du docteur Skander Ellouze, spécialiste qualifié en ODF à Tunis et conférencier international.

Le thème, « Mécanique optimisée, fonctionnel associé », a permis de montrer qu'il existe aujourd'hui des solutions modernes pour associer les traitements de corrections de classe II avec les solutions de traitement d'Éducation Fonctionnelle.

Le docteur Skander Ellouze a présenté, à travers des exemples divers et fournis, à la fois l'évolution dans les traitements de classe II mais aussi les différentes options de traitements existantes avec, comme point focal, l'utilisation du Carriere Motion 3D. Le docteur Olivier Setbon est venu appuyer le propos en présentant, lui aussi, de nombreux cas iconographiés de traitements à base de Carriere Motion 3D.

« Face aux besoins modernes des patients, il est plus que jamais nécessaire d'être le plus efficace possible dans les traitements



proposés ». C'est sur la foi de ce constat simple que le docteur Ellouze propose de travailler en amont sur les fonctions garanties d'une stabilisation aboutie en associant le fonctionnel aux traitements mécaniques.

À l'aide de cas nourris, il a démontré tout l'intérêt de la synergie de port des correcteurs de classe II avec ces nouveaux éducateurs fonctionnels que sont les EF Class II Booster et EF Class I Stabilizer. L'EF Class II Booster permet le déverrouillage de l'occlusion ainsi que la décompression des ATM. Quant à l'EF Class I Stabilizer, il permet le maintien de la Classe I tout en normalisant la forme d'arcade.

Voici donc une combinaison moderne et simple qui complète l'arsenal thérapeutique et, comme l'indique le docteur Skander Ellouze, « rétablit la performance médicale de l'orthodontie ». ■

PETITES ANNONCES

OFFRE D'EMPLOI

Collaboration / Association

42 - SAINT-ÉTIENNE

Réf. 2017-11-30-1

Cabinet très bien situé (proche collèges, commerces et transports urbains) et bien équipé (4 fauteuils, 5 postes ordinateurs, équipement radiologique numérisé, logiciel ORTHOLEADER). Fort potentiel. Patientèle fidélisée.

Locaux agréables refaits à neuf.

Collaboration en CDI avec possibilité d'acquisition progressive de parts et cession sous 3 ans (cause retraite).

Petite expérience souhaitée.

Type de contrat : CDI

Type d'expérience : Débutant accepté

Mail : epacquet@gmail.com

CABINET

Vente

17 - LE GRAND-VILLAGE-PLAGE

Réf. 2018-02-05-1

Île d'Oléron, cabinet d'orthodontie.

Recherche associé(e) ou repreneur patientèle à plus ou moins long terme en vue cessation d'activité.

Mail : hervybossis@hotmail.com

Web : <https://www.ortholeron>

27 - ÉVREUX - Réf. 2017-10-16-1

Cède petit cabinet ODF, expansion assurée.

Longue présentation possible, toutes solutions envisageables.

Tél. : 06 61 82 67 09

Mail : fmouly27@orange.fr

32 - AUCH - Réf. 2018-04-03-2

Cabinet ODF cherche praticien en vue de cession, expérience souhaitée. Très bien

situé, local spacieux et agréable : 2 fauteuils, radio numérique PLANMECA, logiciel ARAKIS. Étudie toutes propositions.

Mail : rohecarrere.nicole@orange.fr

98 - NOUMÉA

Réf. 2018-02-06-2

Cède le seul cabinet de Stomatologie et d'Orthodontie sur la Nouvelle-Calédonie avec parts de Clinique, tenu 30 ans.

Excellent emplacement dans centre médical

avec parking privé gratuit (vétérinaire

au rdc, orthophoniste(1), ostéopathe(1),

infirmières(4), podologue(1), kinésithérapeute(1), généraliste(1)). Accès handi-

caps. Proximité immédiate de 2 collèges.

Conditions de travail, fiscalité et cadre de

vie du Pacifique. Fort potentiel de dévelop-

pement, 3 jours/semaine et 10 semaines

de congés actuellement. Numérisé par gel des Conventionnements (aucune

nouvelle installation).

Mail : jpmiliane@mls.nc ■

RETROUVEZ
LES PETITES ANNONCES SUR LE
PORTAIL : www.edp-dentaire.fr

MAI 2018

• Formations Gouttières orthodontiques transparentes Smilers Journée initiation

03 mai à Lille, 17 mai à La Réunion, 24 mai à Paris et 30 mai à Annecy

Dr Arash Zarrinpour

17 mai à Nice - Dr Olivia Kenck

• Journée coup de pouce

25 mai à Paris - Dr Olivia Kenck

Contact : Linda Roghi

Tél. : 04 13 22 85 36

@ : academy@biotech-dental.com

• Formations 3Shape

À Paris

• Trios – Scanner intra-oral (Cabinets) :

03 mai, 30 mai

• Design Studio (Cabinets) : 04 mai

• Scanners de laboratoire (Laboratoires)

15 mai

• Dental System (Laboratoires)

(niveau 1) : 16 mai, (niveau 2) : 17 mai,

(niveau 3) : 18 mai

Implantologie (Laboratoires) : 31 mai

Contact : 3Shape

@ : 3Shape_Training_FR@3shape.com

3w : 3Shape.com/fr-fr

• 90^e réunion scientifique de la SFODF Objectif sourire

10 -12 mai à Montpellier

Contact : Alexandra Schaller

Tél. : 01 43 80 72 26

@ : sfodf@sfodf.org

3w : sfodf.org

• Formation pratique sur le thermoformage avec le matériel Erkodent

14 mai à Igny - Mme Nathalie Guilbaud

• Soirée d'informations - Concept Carrière

17 mai à Nantes - Dr Bernard Mounsi

• Soirée découverte thermoformage - Présentation des produits Erkodent

24 mai à Marseille - Mme Nathalie Guilbaud

• Workshop (étude de cas cliniques en Education Fonctionnelle)

28 mai à Paris - Dr Florence De Brauwere

• Prise en charge du très jeune enfant en Éducation Fonctionnelle

31 mai à Paris - Dr Jean-Jacques Vallée

Contact : Mme Régine Coq

Tél. : 01 69 41 90 28

@ : evenements@orthoplus.fr

3w : orthoplus.fr

• Les gouttières d'éducation fonctionnelle

17 mai à Paris - Dr P. Nicolleau

• Le système Insignia :

cours In-Office

18-19 mai à Lessines (Belgique)

Dr P. Van Steenberghe

• Alias : le premier bracket

auto-ligaturant passif à arc droit

26-27 mai à Paris - Dr G. Scuzzo

• Développer un réseau

de correspondants

28 mai à Paris - Mme C. Cauchois

3w : ormco.fr

• Introduction à la chaîne numérique en prothèse fixe

17 mai à Montpellier

Dr Fages / Dr Durant

• Traitement orthodontique

par gouttières d'alignement

24 mai à Paris - Dr Akim Benattia

• De l'implantologie traditionnelle

à l'implantologie 100 % numérique

29 mai à Sallanches -

Dr Albert Franck Zerach

• Démarrer ou progresser

en prothèse sur implant

31 mai à Sallanches -

Dr Alain Carré

Contact : Evolyou

Tél. : +33 (0)4 50 91 49 21

@ : contact@evolyou.dental

3w : evolyou.dental

• Tout savoir sur la CCAM pour gérer sereinement les actes de dentisterie esthétique

17 mai à Aix-en-Provence

Dr. Elie Attali

• Masterclass Empreintes optiques - optimiser votre choix de matériel (TP)

30 mai à Aix-en-Provence

L'Académie du Sourire, en collaboration avec Fabienne Jordan et Max Cordelette de l'Académie de CFAO, vous propose un TP.

Contact : Académie du Sourire

@ : nathalie.negrello@academie-du-sourire.com

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

• Formation diplômante en ODF Certificat de qualification professionnelle

Février à décembre 2018

Promotion CQP 2018

10 modules de 3 jours, Paris

Responsable pédagogique : Serge Bénitsa

CQP en ODF, module 4 :

Les notions de base en occlusodontie

Les gouttières occlusales

24-25-26 mai à Paris

Animé par Serge Bénitsa

Contact : Julie De Sousa

Tél. : 01 30 44 29 06

@ : contact@ifod-france.fr

3w : groupe-odf-france.com

• Séminaire LROC-2 Analyse Architecturale de Delaire, Diagnostic de l'Insuffisance Faciale et Thérapeutique Linguo-Ramo-Occluso-Corticale en 1 temps

26-27-28 mai à Ivry-sur-Seine

Dr Bruno Bonnet

Tél. : 01 46 71 38 97

@ : bbonnet-lroc-color@orange.fr

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

• Le système TGO nouvelle génération

27-28 mai à Paris

Dr Michel Le Gall

et Dr Pierre-Jean Soulié

Contact : Elena Spodar

Tél. : 02 47 40 24 04

@ : gac-fr.cours@dentsplysirona.com

3w : dentsplysirona.com

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

28 mai à Paris

Contact : Thomas Leroux

Tél. : 02 41 46 93 78

@ : contact@ealigner.com

• Stage intensif pratique au Zimmer Biomet Institute (niveau intermédiaire)

31 mai-1 juin à Winterthur (Suisse)

Dr Thomas Bauchet /

Dr Arnaud Beneytout

Contact : Mme Anna Pissarenko

Tél. : 06 72 92 23 06

@ : Formations.DentalFrance@zimmer-

biomet.com

ORMCO FORUM NICE 2018

**Au Palais
de la
Méditerranée**

**DU JEUDI 4 AU
SAMEDI 6 OCTOBRE**

**Avec la participation exceptionnelle
du Dr Dwight DAMON**



Et les conférenciers suivants :

**Dr. M. ANGHILERI, Dr. J-Y. ASSOR, Dr. T. BANDEEN, Dr. Z. BENTAHAR,
Dr. E. BOUDEHEN, Dr. F. DARQUÉ, Dr. S. ELLOUZE,
Dr. D. GONZALEZ-ZAMORA, Dr. G. JOSEPH, Dr. G. MANDELLI,
Dr. M. MAYHEW, Dr. M. MEDIO, Dr. F. POURRAT, Dr. G. SCUZZO,
Dr. L. TAIARIOL, Dr. P. VAN STEENBERGHE, Mme C. CAUCHOIS et Mr S. LOTH.**

Inscrivez-vous sur :
www.forum-ormco.com



JUIN 2018

- **Formation 3Shape à Paris**
- **Prothèse adjointe (Laboratoires) :**
01 juin

- **Trios :** 04 juin
- **Implant Studio (niveau 1) :** 05 juin
- **Ortho System (niveau 1) :** 08 juin
- **Dental System (niveau 1) :** 19 juin
- **(niveau 2) :** 20 juin
- **(niveau 3) :** 22 juin

Contact : 3Shape

@ : 3Shape_Training_FR@3shape.com

3w : 3Shape.com/fr-fr

- **Le concept PUL :**

Harmoniseur 4D

1-2 juin à Paris - Dr Elie Callabe

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

15-16 juin à Montpellier

Rodolphe Cochet

Contact : Elena Spodar

Tél. : 02 47 40 24 04

@ : gac-fr.cours@dentsplysirona.com

3w : dentsplysirona.com

- **Liberty Bielle**

Modules praticien et orthésiste

02 juin à Clermont-Ferrand

Cours du Dr Eric Marie-Catherine et de M. Franck Marie-Catherine

- **Mini-Vis d'Ancrage**

en orthodontie :

Pourquoi ? Comment ?

4 juin à Paris - Cours des Drs Christophe Lesage et Luc Arzel

- **Orthocaps,**

traitement par aligneurs

11 juin à Paris

Atelier de perfectionnement

Module praticiens et assistantes

Cours du Dr Wajeeh Khan, Pr Olivier Sorel, Dr Achille Farina et Dr Sonil Kalia

- **Orthocaps,**

traitement par aligneurs

12 juin à Paris

Formation à l'utilisation et certification

Cours du Dr Wajeeh Khan

et du Pr Olivier Sorel

Contact : RMO Europe / Service cours et séminaires

Tél. : 03 88 40 67 35

@ : seminaires@rmoeurope.com

3w : rmoeurope.com

- **Le thermoformage au cabinet**

2 juin à Paris - Dr Xavier Girard

- **Email et Orthodontie**

16 juin à Paris - Dr Laila Hitmi

Contact : Emmanuelle Foucher

Tél. : 06 07 41 90 34

@ : emmanuelle.foucher@gacd.fr

3w : gacd.fr

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

2-3 juin à Paris - Dr JR. Van Becelaere

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

7 juin à Paris - Dr JY. Assor

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

14 juin à Marseille - Dr S. Dahan

- **Améliorer le contrôle, la performance et l'efficacité à l'aide du système Damon**

23-24 juin à Paris - Dr G. Mandelli

- **Master Damon : module 1**

29-30 juin à Madrid - Drs R. Espejo

et R. Perera

3w : ormco.fr

- **Orthoposturodentie**

02-03 juin à Lyon

23-24 juin à Nancy

22-23 septembre à Paris

Intervenants : Dr Michel Clauzade

- **Orthoposturodentie pratique Niveau 1**

08-09 juin, 05-06 octobre

à Perpignan

Intervenants : Dr Michel Clauzade

M. Numa Clauzade (ostéopathe - posturologue)

Niveau 2

28, 29, 30 juin et 11, 12, 13 octobre à Perpignan

Intervenants : Dr Michel Clauzade,

Dr J-L Ouhioun (orthodontiste),

M. Numa Clauzade (posturologue)

Contact : SOOF 1 rue de l'Ange

66000 Perpignan

Tél. : 06 07 01 40 15

@ : michel.clauzade@wanadoo.fr

3w : orthoposturodentie.com

- **Formation de deux jours en Éducation Fonctionnelle**

03-04 juin à Paris

Dr Florence De Brauwere

et Dr Jean-Jacques Vallée

- **La Gestion du Sens transversal**

14 juin à Paris

Dr Laurent Delsol

et Dr Franck Defais

- **Formation spécifique pour Assistantes en Éducation Fonctionnelle**

18 juin à Nantes - Dr Florence De Brauwere

- **Soirée d'informations**

sur le palatal expander

18 juin à Nantes

Dr Laurence Hernandez-Everaet

- **Soirée découverte thermoformage - Présentation des produits Erkodent**

21 juin à Lille - Mme Isabelle Fournier

- **Coopération et motivation**

optimisées du patient en

Éducation Fonctionnelle

21 juin à Paris - Dr Marc-Gérald Choukroun

- **Soirée d'informations**

Concept Carriere

28 juin à Strasbourg - Dr Olivier Setbon

- **Soirée d'informations**

Concept Carriere

28 juin à Annecy - Dr Lionel Hui B on Hoa

Contact : Mme Régine Coq

Tél. : 01 69 41 90 28

@ : evenements@orthoplus.fr

3w : orthoplus.fr

- **Journée tremplin Bordeaux**

05 juin à Paris

- **Journée tremplin Lyon**

12 juin à Paris

Contact : Marianne Ameline

Tél. : 01 48 01 32 68

@ : marianne.ameline@gacd.fr

3w : gacd.fr

- **Formation certifiante aux traitements par aligneurs AIRNIVOL**

7 juin à Paris - Dr Alain Vigie du Cayla

Contact : Floriane Maffei

Tél. : 06 37 72 21 81

@ : floriane@odontec.fr

3w : odontec.fr

- **Journée initiation Formations Gouttières orthodontiques transparentes Smilers**

Dr Olivia Kenck

07 juin à Salon de Provence

et 14 juin à Cannes

Dr Arash Zarrinpour

07 juin à Angers, 08 juin à Tours,

14 juin à Dijon, 20 juin à Colmar,

21 juin à Paris, 28 juin à Bordeaux

Contact : Linda Roghi

Tél. : 04 13 22 85 36

@ : academy@biotech-dental.com



ACADEMIE
D'ORTHODONTIE

L'ORTHODONTIE DE L'ADULTE



L'ORTHODONTIE DE L'ADULTE

CHAQUE MODULE PEUT ÊTRE COMPOSÉ DE

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

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



FORMATION
DE PERFECTIONNEMENT

DÉBUT DU PROCHAIN CYCLE

15 SEPT
2 0 1 8

au

14 OCT
2 0 1 9

LES INSCRIPTIONS SONT ACTUELLEMENT OUVERTES
CONTACT@ACADEMIE-ORTHODONTIE.FR



continuum|education

Cycle de formation réalisé au sein du Continuum éducation à Aix en Provence.

SESSION 1

15 SEPT 18 au 17 SEPT 18

Dr G. JOSEPH, Dr S. NICOLAS
Orthodontie de l'adulte : les fondamentaux.

- Accueil et présentation de la formation.
- Présentation de Cas Cliniques.
- Bases biomécaniques et physiologiques (lingual, gouttière, sectionnel...)
- Le plan de traitement chez l'adulte.

C. VINSON, Dr S. NICOLAS
La photographie en orthodontie : de la réalisation à l'utilisation. (Cours et TP)

Dr P. MARIANI
Intégrer l'orthodontie 3D au service de l'adulte (empreinte optique, cône beam, inscigna, invisalign).

SESSION 2

24 NOV 18 au 26 NOV 18

Dr G. JOSEPH, Dr S. NICOLAS
Mini-vis et ODF (cours et TP).
Les traitements pluridisciplinaires.

Dr G. JOSEPH, Dr S. NICOLAS, Dr L. CAQUANT
Le laser en ODF.
Chirurgie Maxillo-Faciale (indications, préparations, interventions...)
Vos cas cliniques : study groupe.

Dr R. FILIPPI
L'orthodontie linguale 3D.

Dr E. BINHAS
Communication et intégration de l'orthodontie adulte au cabinet.

SESSION 3

23 MARS 19 au 25 MARS 19

Dr J.C. PARIS
Analyse du sourire, dentisterie esthétique et applications orthodontiques.
Vos cas cliniques : study groupe.

Dr G. JOSEPH, Dr S. NICOLAS
Le home made lingual. Cours et TP

Dr J.F. CHAZALON
Invisalign chez l'adulte : réalités cliniques.

C. VINSON
Formation photo pour les assistantes des praticiens inscrits (Réalisation, retouches et gestion des photos : cours et TP).

SESSION 4

22 JUIN 19 au 24 JUIN 19

Dr J.M. GLISE
Approche parodontale et implantaire en ODF.
Vos cas cliniques : study groupe.

Stripping et recontourage amélaire. (cours et TP)

N. ARNAUD-PELLET
Orthophonie et ODF adulte.

Dr G. JOSEPH, Dr S. NICOLAS
Les sectionnels : cours et TP

SESSION 5

12 OCT 19 au 14 OCT 19

Dr G. JOSEPH, Dr S. NICOLAS
Contention et maintenance chez l'adulte. (cours et TP)
Vos cas cliniques : study groupe.

Dr G. JOSEPH, Dr S. NICOLAS, Dr A. MARINETTI
Atelier : des cas simples aux cas complexes.

Dr N. BERENI.
Plastie de l'aire péri-buccale.

Dr M. GUIBERT
Syndrôme d'apnée obstructive du sommeil

Dr P. OLIVI
Les ostéotomies bimaxillaires.
Contrôle des connaissances, Remise des diplômes.



continuum|education



ACADEMIE
D'ORTHODONTIE

Réservée aux praticiens pratiquant déjà l'orthodontie.

→ • **Prothèse implantaire, stage de 2 jours (niveau débutant/intermédiaire)**

7-8 juin à Paris

Pr Olivier Fromentin

• **Stage intensif pratique au Zimmer Biomet Institute (niveau débutant)**

14-15 juin à Winterthur (Suisse)

Dr Dominique Caspar/Dr. Frédéric Huas

• **Formation en implantologie pour les assistantes dentaires (niveau intermédiaire)**

28 juin à Angers

Dr Thomas Bauchet

Contact : Mme Anna Pissarenko

Tél. : 06 72 92 23 06

@ : Formations.DentalFrance@zimmer-biomet.com

• **L'orthodontie de l'adulte**

PROMO 2017

Session 4/5

09-10-11 juin à Aix-en-Provence

Contact : Académie d'Orthodontie

@ : contact@academie-orthodontie.fr

3w : academie-orthodontie.fr

• **Introduction à la chaîne numérique en implantologie**

14 juin à Montpellier

Dr Albert Franck Zerach

• **Traitement orthodontique par gouttières d'alignement**

15 juin à Sallanches

Dr Akim Benattia

• **Gestion des complications et des échecs en implantologie**

19 juin à Sallanches

Dr Jean-François Michel

• **Débuter l'implantologie**

Du 21 au 23 juin à Sallanches

Dr Jean-François Michel

• **Débuter la parodontologie**

25-26 juin à Sallanches

Dr Jean-François Michel

Contact : Evolyou

Tél. : +33 (0)4 50 91 49 21

@ : contact@evolyou.dental

3w : evolyou.dental

• **Digital Dental Days**

Du 21 au 23 juin

Ajaccio (Palais des Congrès)

Contact : Lyra

Tél. : +33 (0)4 50 91 49 21

@ : events@lyra.dental

3w : lyra.dental

• **CQP en ODF, module 5 : les traitements des anomalies sagittales - Les activateurs, les hyper propulseurs**

21-22-23 juin à Paris

Animé par Serge Bénitsa

Contact : Julie De Sousa

Tél. : 01 30 44 29 06

@ : contact@ifod-france.fr

3w : groupe-odf-france.com

• **Auto-ligurants : Optimisation et nouvelles perspectives avec les Mini Implants d'Ancre**

24 juin à Biarritz, 30 septembre à Martillac

Dr Caroline Cazenave

Contact : Mme Ann-Kristin Goedde

Tél. : 03 89 66 94 83

@ : akgoedde@americanortho.com

3w : americanortho.com/cours

• **Optimax - Traitement sur rétromandibulies**

25 juin à Paris

Dr Thébault - Mr Droy

• **Un temps d'avance : comment utiliser les boîtiers auto-ligaturants et les arcs à mémoire de forme**

28 juin à Paris

Dr Demange, Pr Jordan

Contact : Isabelle Mauriange

Tél. : 07 89 24 61 68

@ : Isabelle.mauriange@gc.dental

3w : gcorthodontics.com

• **Journée perfectionnement - Formations Gouttières orthodontiques transparentes Smilers**

28 juin à Paris

Dr Arash Zarrinpour

Contact : Linda Roghi

Tél. : 04 13 22 85 36

@ : academy@biotech-dental.com

• **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**

30 juin, 01-02 juillet à Ivry-sur-Seine

Dr Bruno Bonnet

Tél. : 01 46 71 38 97

@ : bbonnet-lroc-color@orange.fr

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

JUILLET 2018

• **Formation 3Shape À Paris**

• **Scanners de laboratoire**

02 juillet, 26 juillet

• **Implant Studio (niveau 1)**

04 juillet

• **Ortho System**

(niveau 1) : 05 juillet

(niveau 2) : 06 juillet

• **Dental System (niveau 3)**

09 juillet

• **Prothèse adjointe**

10 juillet

• **Implantologie**

11 juillet

• **Trios**

12 juillet

• **Implant Studio - Ortho System (niveau 3)**

24 juillet

• **Design Studio**

25 juillet

Contact : 3Shape

@ : 3Shape_Training_FR@3shape.com

3w : 3Shape.com/fr-fr

• **Introduction à la chaîne numérique en orthodontie**

5 juillet ou 22 novembre à Montpellier

Dr Akim Benattia

• **Mieux communiquer avec nos patients**

6 septembre à Paris

Mme C. Cauchois

• **La parodontologie chirurgicale**

11-12 septembre à Sallanches

Dr Jean-François Michel

• **Introduction à la chaîne numérique en prothèse fixe**

27 septembre à Montpellier

Dr Fages / Dr Durant

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

27 septembre à Paris

Dr J-Y. Assor

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

15-16 septembre à Lyon

Dr B. Nourry

3w : ormco.fr

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

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

AVEC NOS PACKS, DIFFUSEZ VOS ANNONCES



Sur Internet :
le site edp-dentaire.fr

11 000 visiteurs par mois
30, 60 ou 90 jours.

+ Dentoscope :
envoyé aux 26 000 cabinets
dentaires de France
métropolitaine.

+ Orthophile :
lu par 50 % des orthodontistes.

MAXIMISEZ VOTRE EFFICACITÉ AVEC :

+ des options de diffusion presse dans **SOLUTIONS**
diffusé à 10 000 exemplaires.

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

SOLUTIONS
Cabinet dentaire



Pour passer votre annonce, une seule adresse :

www.edp-dentaire.fr onglet «annonces»

Support téléphonique au 06 73 85 58 29

• CQP en ODF

Module 6

**Les techniques de thermoformage :
les plaques, les gouttières**

Les différentes orthèses : les OAM

05-06-07 juillet à Paris

Animé par Serge Bénitsa

Module 7

**Les traitements des anomalies
verticales, l'ELN, le berceau lingual**

13-14-15 septembre à Paris

Animé par Serge Bénitsa

Contact : Julie De Sousa

Tél. : 01 30 44 29 06

@ : contact@ifod-france.fr

3w : groupe-odf-france.com

• **Stage intensif pratique
au Zimmer Biomet Institute
en chirurgie avancée
(niveau avancé)**

Journée Théorie à Paris

(date à déterminer)

et 5-7 juillet à Winterthur (Suisse)

Dr Michel Jabbour

et Dr Antoine Berberi

Contact : Mme Anna Pissarenko

Tél. : 06 72 92 23 06

@ : Formations.DentalFrance@zimmer-biomet.com

• **Journée initiation - Formations
Gouttières orthodontiques
transparentes Smilers**

05 juillet à Clermont-Ferrand

19 juillet à Paris

Dr Arash Zarrinpour

Contact : Linda Roghi

Tél. : 04 13 22 85 36

@ : academy@biotech-dental.com

• **Comment utiliser l'iPad
au cabinet dentaire**

10 juillet à Aix-en-Provence

Contact : Académie du Sourire

@ : nathalie.negrello@academie-du-sourire.com

3w : academie-du-sourire.com

SEPTEMBRE 2018

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

Cours du Dr Wajeeh Khan

et du Pr Olivier Sorel

1^{er} septembre à Nantes

17 septembre à Paris

• **Service cours
et séminaires**

10 septembre à Lille

• **(Nouvelle) Façon
de traiter la classe II
avec le distaliseur
de Wilson**

17 septembre à Paris

Cours du Dr Luc Arzel

• **Éducation Fonctionnelle
La Puissance de l'Éducation
Fonctionnelle**

24 septembre à Paris

Cours du Dr Gioacchino Pellegrino

Contact : RMO Europe / Service cours
et séminaires

Tél. : 03 88 40 67 35

@ : seminaires@rmoeurope.com

3w : rmoeurope.com

• **Le thermoformage
dans tous ses états**

6 septembre à Valence

Dr Éric Bonnet

Contact : Roxane Chan Pao

Tél. : 02 47 40 23 44

@ : gac-fr.cours@dentsplysirona.com

3w : dentsplysirona.com

• **L'orthodontie
de l'adulte promo 2018/2019
Session 1/5**

Du 15 septembre au 17 septembre
à Aix-en-Provence

Dr Nicolas Sébastien

et Dr Joseph Guillaume

@ : contact@academie-orthodontie.fr

3w : academie-orthodontie.fr

• **Orthodontic World Congress – Europe
Ateliers interactifs
et Conférences
multidisciplinaires**

20-21-22 septembre à Malte

Contact : Elena Spodar

Tél. : 02 47 40 24 04

@ : gac-fr.cours@dentsplysirona.com

3w : dentsplysirona.com

• **Le collage indirect numérique**

22 septembre à Paris

Dr Laïla Hitmi

Contact : Emmanuelle Foucher

Tél. : 06 07 41 90 34

@ : emmanuelle.foucher@gacd.fr

3w : gacd.fr

• **Auto-ligaturants :
Optimisation et nouvelles
perspectives avec les Mini
Implants d'Ancrage**

22 septembre à Genève, Suisse
(langue : français)

Dr Caroline Cazenave

• **Power2Reason**

Symposium

22 septembre à Budapest, Hongrie

(langue : anglais)

Dr Paolo Manzo, Dr Guido Sampermans,

Dr Jonathan Sandler

Contact : Mme Ann-Kristin Goedde

Tél. : 03 89 66 94 83

@ : akgoedde@americanortho.com

3w : americanortho.com/cours

• **Le traitement de l'adulte
L'orthodontie - l'implantologie**

24 septembre à Bordeaux

Dr Filippi Raphaël

Dr Pierre Emmanuel Hager

Contact : Isabelle Mauriange

Tél. : 07 89 24 61 68

@ : Isabelle.mauriange@gc.dental

3w : gcortho.com

• **Séminaire Wind&Mind**

Du 27 septembre

au 1^{er} octobre 2018

Essaouira (Maroc)

Contact : Evolyou

Tél. : +33 (0)4 50 91 49 21

@ : contact@evolyou.dental

3w : evolyou.dental

• **Séminaire LROC-4
Conjonction ELN/Lip-Bumpers –
Mini-Activateur-Antérieur-Vertical
et Thérapeutique Linguo-Ramo-
Occluso-Corticale en 1 temps
de l'Insuffisance Faciale**

29-30 septembre

Dr Bruno Bonnet

Tél. : 01 46 71 38 97

@ : bbonnet-lroc-color@orange.fr

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

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

Le magazine pour mieux manager votre cabinet d'orthodontie



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



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



Pour mieux gérer votre cabinet, **renvoyez-vite ce bon d'abonnement**
Abonnez-vous aussi en ligne sur librairie-garanciere.com

Bulletin d'abonnement

orthophile
MIEUX MANAGER SON CABINET D'ORTHODONTIE

OUI, je m'abonne
à **orthophile**

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

Je retourne le bulletin
avec mon règlement par chèque
à l'ordre de Parresia :

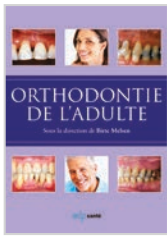
Email obligatoire pour recevoir vos codes d'accès à la version numérique :

.....@.....

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

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

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 €



Orthodontie de l'adulte

Cet ouvrage majeur consacré à l'orthodontie de l'adulte est une référence incontournable dans le domaine de l'odontologie. Dirigé par un auteur de réputation mondiale et rédigé par des contributeurs renommés du monde orthodontique et dentaire, il offre un ensemble complet des connaissances sur le sujet, alliant expertise clinique et évaluation approfondie des données fondées sur la preuve.

Les premiers chapitres replacent l'orthodontie de l'adulte dans son contexte en abordant les particularités du patient adulte et les causes des malocclusions rencontrées dans cette population. Le livre passe en revue les considérations qui mènent à la planification des traitements, les profils des patients, les résultats immédiats et les attentes à long terme.

Les approches interdisciplinaires et multidisciplinaires des traitements sont discutées ainsi que les liens entre l'orthodontie de l'adulte et la parodontie, la prothèse et les troubles temporo-mandibulaires. Un site web en anglais vient enrichir ce livre par des exemples complémentaires d'études de cas et d'images cliniques.

Ce livre est indispensable non seulement à tous les praticiens qui réalisent des traitements orthodontiques sur les adultes, mais aussi aux odontologistes qui intègrent l'orthodontie dans le cadre de la gestion interdisciplinaire de leurs traitements d'adultes.

■ **Orthodontie de l'adulte sous la direction de Birte Melsen**
 | 392 pages, éditeur : EDP Santé, 160 €

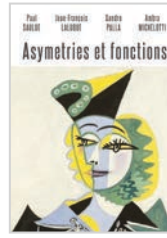


Le Guide des Entrepreneurs Chirugiens-Dentistes et Orthodontistes

Dans cet ouvrage synthétique, Julien Fraysse, expert-comptable, analyse à la loupe les problématiques et spécificités des chirurgiens-dentistes. Que vous exerciez seul ou en groupe, que vous soyez novice ou averti, jeune médecin ou professionnel expérimenté, ce guide contribuera à vous aider à faire les bons choix, au bon moment.

- Quels sont les 10 facteurs clés de succès d'une gestion réussie ? SCP ou SELARL ?
- Quel régime fiscal choisir : BNC ou impôt sociétés ?
- Comment acquérir son local professionnel ?
- SCI : « To be or not to be à la TVA ? »
- Quelles sont les nouvelles règles applicables en matière de plus-value immobilière ?
- Comment intégrer un nouvel associé ?
- Faut-il opter pour l'amortissement linéaire ou dégressif ?
- Se séparer de son associé : tout un programme !
- Les différents types de baux face à face.
- La cessation du cabinet dentaire : aspects fiscaux.
- Les pièges de la rupture conventionnelle.
- L'achat du véhicule Droit du travail : questions et réponses...

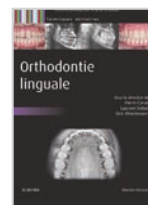
■ **Le Guide des Entrepreneurs Chirugiens-Dentistes et orthodontistes de Julien Fraysse** | 120 pages, 35 €



Asymétries et fonctions

L'asymétrie cranio-faciale est une forme de normalité. Mais à partir de quel degré doit-elle être prise en compte ? Les conséquences en sont moins connues et les approches thérapeutiques concernent tous les domaines de la sphère maxillo-faciale : prothèses, esthétique, orthodontie, orthopédie maxillo-faciale. Sujet très peu analysé à ce jour, les auteurs principaux ont fait appel aux meilleurs spécialistes internationaux afin de réunir dans cette synthèse, unique en son genre, toutes les connaissances actuelles sur ce sujet méconnu.

■ **Asymétries et fonctions de Saulue P., Palla S., Michelotti A., Lалуque J.-F.** | 264 pages, éditeur : Quintessence, 139 €



Orthodontie linguale

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

■ **Orthodontie linguale - Pierre Canal, Laurent Delsol, Dirk Wiechmann**
 | 288 pages, éditeur : Elsevier / Masson, 129,50 €

OÙ
LES TROUVER ?
www.librairie-garanciere.com

Chaque
sourire mérite
l'excellence



orthocaps®

Traitements par Aligneurs

- Qualité de fabrication
- Transparence - Confort
- Efficacité
- Gouttières Jour / Nuit
- Validation des objectifs en fonction de la progression du traitement
- Rapport qualité / prix

Gouttières en PETG, ne contient aucun plastifiant tel que les phtalates.

CERTIFICATIONS ORTHOCAPS 2018

11 Juin Paris Atelier de Perfectionnement

12 Juin Paris Certification

NOUVEAU ! 1 Septembre Nantes Certification

10 Septembre Lille Certification

3 Décembre Paris Certification

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 - 12/03/2018

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

Distribué par



www.new-ortho.fr

NEW-ORTHO 

Le leader de la vente à distance de matériel orthodontique

Vous présente

Le manche soufflant et éclairant pour miroirs photo

Simplifiez-vous la vie pour prendre vos photos

Optimisez votre temps au fauteuil

Documentez clairement vos dossiers patient



Par téléphone :
(33) 04 93 46 66 67



Par mail :
commande@new-ortho.fr



Par fax :
(33) 04 93 45 61 67



Par internet :
www.new-ortho.fr