

orthophile

MIEUX MANAGER SON CABINET D'ORTHODONTIE

SPÉCIAL
ORTHODONTIE
DU FUTUR

26

CABINET DU MOIS

DR ALAIN SOUCHET - MULHOUSE (68)

CONNECTÉ
AUX CHANGEMENTS

STRATÉGIE

40

Nouvelles technologies
et orthodontie : la révolution
est en marche

MANAGEMENT

46

Travailler avec un proche
10 conseils pour
ne pas tout mélanger

PSYCHOLOGIE

52

Améliorer
son environnement
professionnel



ALPINE SL™ CLEAR

BRACKET AUTOLIGATURANT ESTHÉTIQUE,
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.

- ⦿ Bracket céramique nouvelle génération
- ⦿ Clip Nickel-Titane avec revêtement rhodium
- ⦿ Ouverture/Fermeture aisées
- ⦿ Ailettes profilées
- ⦿ Surface polie
- ⦿ Base anatomique, rétention mécanique triple-X
- ⦿ Identification couleur sur le 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 - 11/07/2018

B.P. 20334 - 300, rue Geiler de Kaisersberg 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

www.new-ortho.fr
NEW-ORTHO

Le leader de la vente à distance de matériel orthodontique

Une gamme complète pour gouttières & Aligners



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

bracepaste™

a d h e s i v e

NOUS ÉLARGISSEONS LA GAMME D'ADHÉSIFS

La colle Brace Paste d'American Orthodontics est fluorescente, permettant un nettoyage facile et efficace. Grâce à sa viscosité adaptée, le risque de glissement du bracket pendant le collage est limité.

- 
- Collage de tous les brackets métalliques et céramiques par photopolymérisation. Un collage optimal grâce à sa viscosité medium
 - Immédiatement après la photopolymérisation, l'arc peut être ligaturé
 - Stockage à température ambiante
 - Nettoyage facile grâce à sa visibilité sous exposition aux UV

RENDEZ-VOUS AUX JO SUR NOTRE STAND M14 !

AO AMERICAN
ORTHODONTICS

©2018 AMERICAN ORTHODONTICS CORPORATION
03 89 66 94 80 | AMERICANORTHO.COM/FR



MEMOTAIN®



**PRÉCISION ET
PERSONNALISATION
AVEC LA CONTENTION
NOUVELLE GÉNÉRATION**



Processus 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 la découpe laser de la contention directement dans un bloc de Nitinol

Fil livré sur une clé de transfert

Soumettez vos cas
SIMPLEMENT
via le portail d'accès
Memotain®



POUR PLUS D'INFORMATIONS,
CONTACTEZ VOTRE REPRÉSENTANT
<http://www.ormco.fr/contact/equipe-commerciale/>

Ormco France SAS
Immeuble Cap de Seine - 3ème étage
45-47 Boulevard Paul Vaillant Couturier
94200 Ivry-sur-Seine

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.

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

RÉDACTRICE EN CHEF

Éléonore Varini

eleonore.varini@parresia.fr

RÉDACTEUR GRAPHISTE

Camille Tisserand

Bérengère Brissy

RÉDACTION

Pauline Machard

Rémy Pascal

DIRECTEUR DE PRODUCTION

Franck Mangin

MARKETING

Élodie Marconnet

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 : septembre 2018

Commission paritaire : 0722T89370

ISSN 1963-2142

Parresia

109, av. Aristide Briand

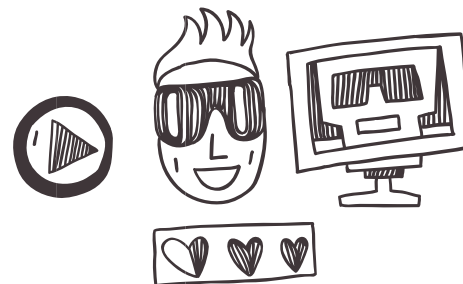
CS 80068

92541 Montrouge

Crédit photo de couverture :

Dominique Giannelli

Encart jeté : American Ortho



DEMAIN, TOUS GEEKS ?

« Ce que je constate aux États-Unis, cette révolution qui conjugue nouvelles technologies, esthétique, concurrence des industriels et savoir-faire des spécialistes va arriver en France », avance le Dr Alain Souchet, l'orthodontiste « geek » qui fait l'objet de notre cabinet du mois. Orthophile propose, dans les pages de ce numéro consacré en grande partie aux nouvelles technologies, de faire une incursion dans cette révolution. On y parle de l'orthodon-

**Toute acquisition
technologique doit faire
l'objet d'une réflexion
sur la façon de promouvoir
ce nouvel outil.**

tie d'aujourd'hui, de celle de demain et même de celle d'après-demain. Et on n'oublie pas que la technologie ne suffit pas - elle doit être soutenue par un expert.

Avant d'investir dans de l'imagerie médicale, des outils de simulation du traitement, des imprimantes 3D, le praticien doit néanmoins se poser les bonnes questions : Quels bénéfices mes patients vont-ils pouvoir tirer de cette technologie ? Quelle nouvelle organisation vais-je devoir adopter ? Comment ma façon de manager mon équipe va-t-elle changer ?

L'optimisation de toute acquisition technologique doit, de plus, faire l'objet d'une réflexion en amont sur la façon de promouvoir ce nouvel outil. Car, si certains orthodontistes cimentent bien les enjeux et bénéfices à les acquérir, ils négligent bien souvent toute la communication à mettre en place auprès des patients pour qu'ils soient rentabilisés.

Il est important d'établir un plan d'action de communication pour informer régulièrement le patient du niveau technologique utilisé dans le cabinet et l'aider à mieux comprendre les avantages qu'offrent ces nouveaux matériels.



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

SOMMAIRE

N°58 | SEPTEMBRE 2018

03 | ÉDITO

de la rédaction

05 | SOMMAIRE

08 | ACTUALITÉS

24

ENTRETIEN

Biotech Dental

« Le développement de produits innovants est notre ADN »

26

CABINET DU MOIS

Dr Alain Souchet

Connecté aux changements

40 | CŒUR DE MÉTIER

STRATÉGIE

Nouvelles technologies

et orthodontie : la révolution est en marche

46

MANAGEMENT

Travailler avec un proche :

10 conseils pour ne pas tout mélanger

52

PSYCHOLOGIE

Améliorer son environnement
professionnel

58

ORGANISATION

3 conseils pour réussir sa rentrée

62

DROIT

Contrôle d'activité

Panorama des anomalies relevées
par le Service médical lors d'un contrôle
d'activité (1^{re} partie)

66

GESTION

Impôts : comprendre

le Prélèvement à la Source

68

COMMUNICATION

Une image à soigner

72

FORUM, AGENDA & PETITES ANNONCES

82

LIVRES

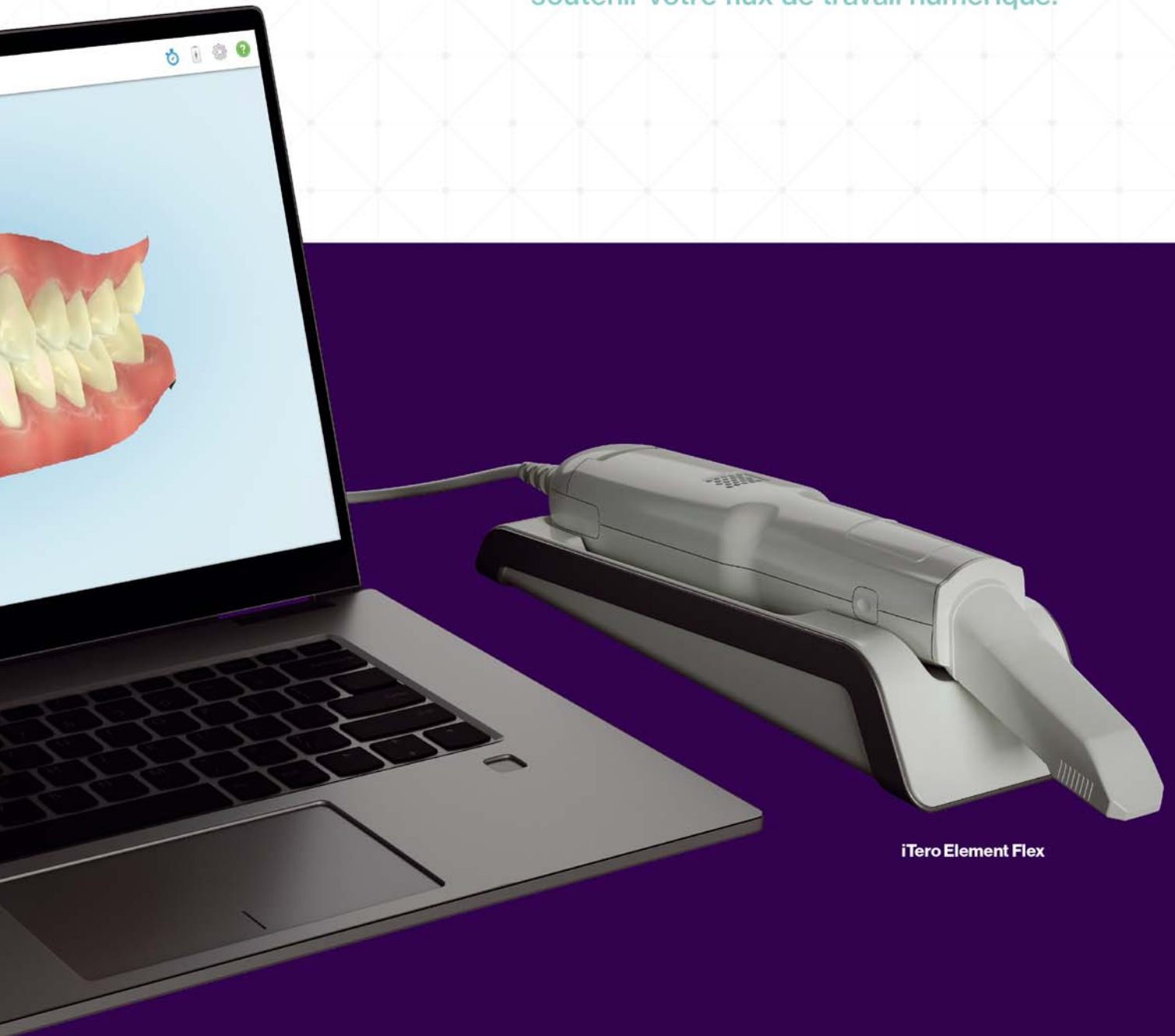


iTero

« Bonjour, je suis
iTero Element Flex
et je vais partout où vous allez »

Mon système portatif permet la prise d'empreintes en mode nomade
et un fonctionnement dans des espaces plus réduits.*

Une marque. Deux options puissantes pour
soutenir votre flux de travail numérique.



iTero Element Flex



iTero Element 2

« Bonjour, je suis
iTero Element 2
et j'innove en matière
de visualisation »

Mon système de prise d'empreintes numériques simplifie
la transformation digitale de votre sourire, grâce à une
grande puissance de calcul et un écran large haute-
définition.*

*iTero Element 2 et iTero Element Flex ne sont actuellement pas disponibles dans tous les marchés. Il est recommandé d'utiliser iTero Element Flex avec des ordinateurs portables certifiés, à acheter séparément. Veuillez contacter votre représentant Align Technology pour plus d'informations, ou consulter une liste d'ordinateurs portables certifiés sur iTero.com.

Invisalign, iTero, iTero Element et le logo iTero, entre autres, sont des marques de commerce et/ou de service d'Align Technology, Inc. ou de l'une de ses filiales ou sociétés affiliées, susceptibles d'être enregistrées aux États-Unis et/ou dans d'autres pays.
©2018 Align Technology BV. Tous droits réservés. Arlandaweg 161, 1043 HS Amsterdam, Pays-Bas T16145-04 Rev. A



LIRE

MANAGER, FAÎTES DE VOTRE ÉQUIPE UNE DREAM TEAM !



Oubliez les « on a toujours fait comme cela ; oubliez

les « je sais » et adoptez une posture faite d'ouverture et d'humilité, explique Monique Pierson, directrice d'un cabinet de conseil en management, dans l'introduction de cet ouvrage qui évoque tour à tour trois pratiques managériales : le recrutement, la formation et la communication. Elle veut faire du lecteur un « manager stimulant, aidant et responsabilisant », pour faire de son équipe une équipe digne de l'entreprise du XXI^e siècle dans un monde devenu « VUCA », c'est-à-dire volatil, incertain, complexe et ambigu. Le manager est le gardien du temple, celui par qui émerge le sens de l'action, celui qui sait écouter et entendre et aussi organiser des moments de convivialités.

Manager, faites de votre équipe une dream team !
De Monique Pierson,
Afnor éditions,
juillet 2018, 23€

TACT ET MESURE

Publicité : Une brèche s'ouvre



© filio/istockphoto

Le Premier ministre a confié fin 2017 au Conseil d'État la réalisation d'une étude sur la réglementation applicable en matière d'information et de publicité aux professionnels de santé. L'étude, rendue publique le 21 juin dernier, pointe que « l'encadrement strict des informations que les praticiens peuvent aujourd'hui rendre publiques ne paraît plus répondre totalement aux attentes d'un public demandeur de transparence sur l'offre de soins » et « l'essor rapide de l'économie numérique a rendu obsolètes certaines des restrictions actuelles en matière d'information

dans le domaine de la santé ». Le Conseil d'État formule 15 propositions pour enrichir les informations susceptibles d'être communiquées au public par les professionnels de santé sur leurs compétences et pratiques professionnelles ainsi que sur les honoraires et les coûts des prestations. Par exemple, les affiches, les spots télé ou encore le référencement payant sur Internet restent interdits, tout comme de faire figurer les avis de tierces personnes sur son propre site web. En revanche, il sera possible pour un orthodontiste de vanter son expérience et de détailler ses pratiques professionnelles sur un site web ou dans des brochures papier et plus globalement de communiquer avec « tact et mesure », en étant « loyal » et « honnête ».

Pour lire l'étude complète : <https://goo.gl/pyEjBA>

ÉNERGIE CANALISÉE

L'ANGLETERRE VEUT INTERDIRE LA VENTE DE BOISSONS ÉNERGÉTIQUES AUX ENFANTS

Le gouvernement britannique souhaite interdire la vente de boissons énergisantes aux plus jeunes, en raison de leur concentration importante en caféine.

Le gouvernement britannique entend interdire la vente de boissons énergisantes aux enfants et adolescents. Il va lancer une consultation publique en ce sens pour déterminer si l'interdiction doit s'appliquer aux adolescents de moins de 16 ans ou de moins de 18 ans. Le gouvernement vise les boissons contenant plus de 150 mg

de caféine par litre, un seuil largement dépassé par la plupart de ces breuvages. Plusieurs distributeurs interdisent déjà leur vente aux enfants de moins de 16 ans, mais le gouvernement prévoit que tous les détaillants suivent le pas, afin de lutter contre l'obésité infantile et les problèmes de santé associés à leur consommation (maux de tête, problèmes d'endormissement, d'estomac, hyperactivité). L'Écosse, l'Irlande du nord et le Pays de Galles ne sont pas concernés par cette éventuelle interdiction.

REPÈRES > INDICATEURS INSEE

Croissance éco.
+0,2 %
au 2^e trimestre 2018
-0,1% par rapport au 1^{er} trimestre 2018

Chômage
9,1 %
au 2^e trimestre 2018
-0,1% par rapport au 1^{er} trimestre 2018

Inflation
-0,1 %
en juillet 2018
Depuis janvier + 2,3 %

Consommation
45,2
milliards d'€
en mars 2018

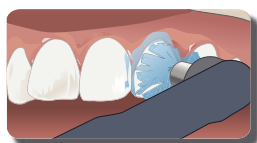
Climat des affaires
106
En juillet 2018
109 en mars 2018



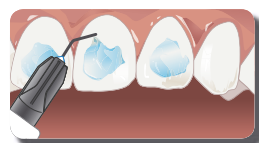
GC Ortho Connect



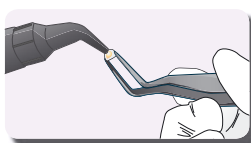
Primer is inside



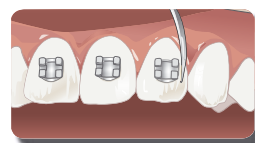
1 Nettoyer



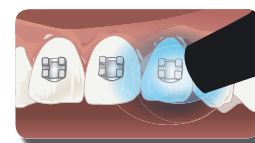
2 Mordancer,
rincer et secher



3 déposer
la colle



4 Retirer les excès



5 Photopolymériser

GC Orthodontics Europe GmbH

Direction commerciale
8, rue Benjamin Franklin
Tél.: 01 77 45 65 61
Fax: 01 45 76 31 53
info.gco.france@gc.dental
www.gcorthodontics.eu

GC Orthodontics
GLOBAL EXPERTS IN ORTHODONTICS

Dentaurum

Plat et rectangulaire : Le fil pour contention Rematain flat

Fil plat de seulement 0,25 mm, à six brins torsadés et en acier inoxydable : le nouveau fil pour contention de Dentaurum vient compléter l'assortiment existant (titane grade 1 et 5 ainsi que l'or) en termes de forme et de matériau.

Rematain flat offre un grand confort en bouche pour le patient grâce à la surface plate du fil, il offre également une meilleure protection contre les récives. Orthodontistes et prothésistes dentaires sauront apprécier l'application facile due aux forces de rappel négligeables de ce fil en acier inoxydable.

Le nouveau fil pour contention Rematain flat est disponible en tiges conditionnées par lots de 10 pièces.

Pour plus d'informations :
Mark Lavaud-Böttger
Tél. : 06 30 49 05 88.



NORMES

FAITES VALOIR VOTRE OPINION



© orsonsurf / stockphoto

Vous voulez faire entendre votre voix à propos des normes qui encadrent la fabrication du matériel que vous utilisez ? L'Afnor (Association française de normalisation) anime une commission « médecine

bucco-dentaire », réunissant des professionnels qui font valoir leurs opinions pour, par exemple, peser sur la norme relative aux cônes d'obturation dentaires pour canaux radiculaires, ou encore celle qui définit le code de désignation des dents surnuméraires... Pour commenter les projets de texte en enquête publique :

<https://goo.gl/Neh2J3>

AGENDA

« La souffrance au travail des professionnels de santé libéraux, de la prévention au soin »

Colloque-débat le 23 novembre 2018, à Lyon

Inscriptions : <https://goo.gl/W3MLDf>

EMS

Poudre prophylactique Airflow Plus : la solution pour éliminer tout le biofilm

L'innovation d'EMS permet de venir à bout rapidement, de manière efficace et tout en douceur, de l'intégralité du biofilm.

Les appareils orthodontiques favorisent le développement du biofilm. Avec un nettoyage classique, de nombreuses zones restent inaccessibles. Inévitablement, le risque de gingivite, de déminéralisation des dents et de caries augmente. L'appareil Airflow Prophylaxis Master, associé à la poudre Airflow Plus, garantit une élimination de tout le biofilm en assurant un confort maximum aux patients. Le traitement avec la poudre Plus permet d'accéder à toutes les surfaces des dents, de la gencive et de l'appareil orthodontique. Avec sa granulométrie de 14 microns, la poudre Plus n'attaque ni les appareils, ni les fils, ni les brackets, ni l'émail, ni les tissus mous. La réduction de l'accumulation de dépôts permet de réduire considérablement le risque de caries.



Pour plus d'informations :
EMS FRANCE
Tél. : 03 84 51 90 01
info@ems-france.fr
www.ems-dental.com

STRESS QUAND LES PHÉROMONES INFLUENT SUR LES PERFORMANCES DES ÉTUDIANTS



Une étude menée en Italie et publiée dans la revue *Chemical Senses* du mois de juillet 2018 a mesuré la performance d'étudiants de dentaire exposés aux odeurs corporelles dégagées dans des situations de stress.

Vingt-quatre étudiants volontaires de 4^e année ont transmis des tee-shirts imprégnés de leur odeur corporelle, certains quand ils étaient soumis à des situations de stress ou d'autres au contraire de repos. Ces tee-shirts ont servi par la suite à habiller des fantômes dentaires sur lesquels se sont exercés des étudiants en 3^e année. Les chercheurs se sont assurés que ces étudiants ne puissent pas déceler la moindre odeur corporelle émanant des vêtements portés. Pour cela, les odeurs ont été masquées avec de l'eugéno. Les résultats : les étudiants exposés aux signaux chimiques dégagés par l'anxiété, auraient commis plus d'erreurs au cours des exercices sur les fantômes dentaires que les étudiants exposés aux t-shirts portés par des personnes au repos. Cette expérience vient donc confirmer scientifiquement l'idée que les patients communiquent leur stress aux soignants.

<https://goo.gl/JpmkGp>

5016 €

C'est, en 2018, ce que doit en moyenne déboursier un étudiant non boursier (et ne vivant plus au domicile familial) en frais spécifiques de rentrée (frais de scolarité, complémentaire santé, assurance logement, frais d'agence et matériel pédagogique) pour suivre son cursus en première année commune aux études de santé (PACES). Un coût en baisse par rapport à l'année 2017, note l'Association nationale des étudiants en médecine, qui a rendu public cet indicateur de coût de la rentrée, même si l'addition reste salée. Il y a néanmoins des disparités entre l'Île-de-France et le reste de la France. La rentrée en PACES coûterait 5 720 € à un Francilien et 4 854 € dans les autres régions.

MOTIVATION PATIENT

RETOUR SUR INVESTISSEMENT

MODERNITÉ

PRÉVENTION

LESQUELS DE CES BÉNÉFICES ALLEZ-VOUS OCCULTER ?

*Avec la Chaîne TV du cabinet,
Webdentiste vous aide à optimiser
votre relation patient !*



- ✓ Un programme 100% personnalisé
- ✓ Des flux d'actualités quotidiens
- ✓ Plus de 500 séquences au choix

Vous souhaitez en savoir plus ?
Contactez-nous dès maintenant

01 75 61 11 16

www.webdentiste.fr

RMO

ALPINE SL CLEAR, nouveau bracket autoligaturant

RMO présente son nouveau bracket autoligaturant esthétique, actif ou passif, avec clip en Nickel-Titane. L'interaction entre le clapet et l'arc permet le degré de précision nécessaire à chaque phase de traitement. Ce nouveau bracket vient enrichir la gamme RMO. Les avantages sont les suivants :

- Bracket céramique nouvelle génération
- Clip Nickel-Titane avec revêtement rhodium
- Ouverture/Fermeture aisées
- Ailettes profilées
- Surface polie
- Base anatomique, rétention mécanique triple-X
- Identification couleur sur le bracket

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



NUTRITION

LA BELGIQUE ADOPTE LE NUTRI-SCORE



© Rosshelen / istockphoto

La Belgique a décidé "d'introduire le Nutri-Score comme label alimentaire en Belgique", afin de faciliter

"le choix d'une alimentation saine", a annoncé sa ministre de la Santé publique, Maggie De Block.

La législation européenne ne permet pas d'obliger les industriels à afficher l'échelle à cinq couleurs soutenue par l'Organisation mondiale de la santé (OMS). Son affichage dépend donc de la volonté des entreprises.

Le distributeur belge Delhaize est le premier à l'introduire sur une série de produits, avec l'objectif de couvrir l'ensemble de ses marques dans les deux ans. Le distributeur Colruyt a quant à lui annoncé le déploiement complet du Nutri-Score sur l'emballage de ses produits d'ici à la mi-2020.

Scheu Dental

Avec Bite Fix, la prise de mordure est facilitée

L'enregistreur d'occlusion Bite Fix a été conçu pour simplifier la prise de mordure en orthodontie ou médecine du sommeil.

Ses avantages :

- Marquage de la ligne médiane pour faciliter l'alignement central de la fourchette.
- Élément de base rouge en matière plastique et stérilisable pour un usage multiple, avec manche excentré pour simplifier le contrôle de la ligne médiane.
- Fourchette transparente avec étalon gradué en millimètres pour un contrôle précis de la propulsion, à usage unique.
- Vis de fixation pour un ajustement simple de la propulsion, stérilisable.

Pour plus d'informations :
www.scheu-dental.com



Votre entrée dans le monde de la CFAO au cabinet

Le traitement dentaire en une seule séance

Le traitement dentaire en une seule séance avec tous les matériaux communs, des applications en implantologie et en orthodontie, ainsi qu'une ouverture des fichiers STL - ce ne sont que quelques-unes des réponses que CEREC peut fournir quant à la pratique du futur.

dentsplysirona.com/fr-fr/CEREC



Dentsply Sirona

Dentsply Sirona acquiert OraMetrix

L'intégration d'OraMetrix permet de fournir une solution orthodontique complète.

OraMetrix offre une plate-forme de CAO avancée, développée pour les orthodontistes, afin de fournir des traitements orthodontiques aux résultats plus prévisibles. Cette acquisition, associée à l'expertise de Dentsply Sirona dans les technologies digitales, permettra à Dentsply Sirona de fournir une solution orthodontique complète, qui inclura des aligneurs transparents pour arcades complètes. La puissante plate-forme logicielle d'OraMetrix opérant dans le cloud intègre de nombreuses sources diagnostiques comme le cone-beam, la téléradiographie, la panoramique, le scanner intra-oral ou encore facial. Dentsply Sirona sera en mesure de fournir une planification et un suivi du traitement entièrement numérique, du début à la fin, avec un choix complet de dispositifs permettant de répondre aux exigences toujours croissantes des patients en matière d'esthétique et de rapidité de traitement. OraMetrix viendra compléter la Business Unit Orthodontic de Dentsply Sirona et renforcera l'offre globale de Dentsply Sirona The Dental Solutions Company.

Pour plus d'informations :
www.dentsplysirona.com



POLÉMIQUE

INCOMPRÉHENSION OU REFUS DE SOINS ?

Une habitante de Plumergat (Morbihan) atteinte de surdité a déposé plainte début juin pour refus de soins par une orthodontiste. Parallèlement, elle a adressé un courrier à l'Ordre national des chirurgiens-dentistes, à Vannes. Selon elle, malgré la présence d'un interprète, la praticienne n'a pas voulu traiter sa fille de 10 ans, présentant elle aussi une surdité profonde. « Elle a dit ne pas pouvoir poursuivre les soins dans de telles conditions, car le soin passe par la communication directe », a-t-elle témoigné dans *Ouest France* le 25 juillet. L'orthodontiste contactée par le quotidien régional parle, quant à elle, d'« un malentendu et une incompréhension ». « J'ai eu l'occasion de soigner des patients sensibles, tels des enfants trisomiques, des enfants autistes, des malentendants. Lors du rendez-vous, seule, j'arrive à capter l'attention de l'enfant. Là, l'enfant a été captée par l'interprète et n'avait aucun regard vers moi, détaillait-elle. Je me suis sentie dépossédée de la relation. Faire des empreintes sur quelqu'un qui ne me regarde pas, je ne sais pas faire. »

LIRE

LE POUVOIR DE LA RECONNAISSANCE AU TRAVAIL



De nombreuses études montrent que la reconnaissance est le principal facteur d'engagement des salariés. Or, souvent, les blocages s'installent : les salariés estiment que leur travail n'est pas reconnu à sa juste valeur, le manager pense que son équipe ne voit pas tous les efforts qu'il fait pour elle, et le dirigeant est rarement bien vu puisqu'il est le boss. Comment faire bouger les lignes ? Tourné vers l'action, ce livre de Jean-Pierre Brun, professeur de management au Canada et expert-conseil au cabinet Empreinte humaine, et Christophe Laval, ancien DRH

et directeur général dans des grands groupes internationaux (Schlumberger, Yoplait, Compass Group), actuel fondateur de VPHR, aborde 30 facettes de la reconnaissance au travail. Il propose au lecteur des réponses, des exemples, des pistes de solutions simples. Car au-delà des augmentations de salaire ou des primes, il existe une multitude de pistes pour développer la motivation individuelle et la mobilisation collective.

« *Le pouvoir de la reconnaissance au travail. 30 fiches pratiques pour allier santé, engagement et performance* », de Jean-Pierre Brun et Christophe Laval, éd. Eyrolles, 160 pages, 23 €



**RECOMMANDÉS PAR
LES ORTHODONTISTES**

G·U·M®
Ortho

VOTRE GAMME SPÉCIFIQUE
DE SOINS EN ORTHODONTIE



**SANS ALCOOL
SANS SULFATES**

**ACIDE
HYALURONIQUE**

SOINS QUOTIDIENS

Favorise la prévention des caries et l'accumulation de plaque

- Fluor + Isomalt
- Agent antiplaque : CPC 0,05%
- Brosse à coupe spécifique des brins

LÉSIONS BUCCALES

- En prévention, la cire* s'applique directement sur les bagues et les arcs
- En soin, le gel GUM® AftaClear®* soulage immédiatement la douleur et favorise la cicatrisation

G·U·M®

C'EST MA GAMME!



WWW.GUMORTHO.FR
Disponibles exclusivement en pharmacies et parapharmacies

SUNSTAR France
55/63 rue Anatole France
92300 Levallois-Perret

*Ces dispositifs médicaux sont des produits de santé réglementés qui portent, au titre de cette réglementation, le marquage CE. Lire attentivement la notice. N'hésitez pas à demander conseil à votre dentiste ou à votre pharmacien. Janvier 2018.

HAUTE AUTORITÉ DE SANTÉ

21 PROPOSITIONS POUR AMÉLIORER LE SYSTÈME DE SANTÉ



© iipopba / istockphoto

Sous le titre *De nouveaux choix pour soigner mieux*, la HAS a publié début juillet sa première analyse annuelle prospective du système de santé. Ce rapport, remis au Parlement, est assorti de 21 propositions pour agir et garantir sur le long terme un système de santé de qualité,

efficient et équitable, tout en s'assurant que l'offre de santé répond aux priorités de nos concitoyens.

Ces propositions sont organisées en 5 axes :

- Développer la qualité dans le système de santé en mobilisant des leviers qui le sont insuffisamment comme l'autorégulation par les professionnels ou la mesure du résultat en santé pour le patient.
- Faire évoluer les mécanismes d'évaluation des technologies de santé pour s'adapter aux incertitudes qui entourent la forte dynamique actuelle d'innovation, par exemple en acceptant collectivement une logique volontariste d'entrées et de sorties du panier

de biens et services remboursés ou en créant un mécanisme de prise en charge réversible et conditionnelle pour les médicaments.

- Refondre le dispositif d'évaluation des établissements sociaux et médico-sociaux.
- Renforcer les capacités à disposer et à exploiter des données médicalisées pour évaluer la qualité, l'efficacité et l'efficience.
- Et mobiliser désormais les outils de la démocratie participative ; à ce titre la HAS propose en particulier d'institutionnaliser le débat public en santé.

À lire sur <https://goo.gl/ukzHaH>

3Shape

4 nouvelles façons d'optimiser sa pratique avec 3Shape

3Shape met à disposition plusieurs outils qui permettent aux praticiens de gagner en confort d'exercice et d'améliorer l'expérience du patient.

1 – 3Shape Trios Move

Dans la toute nouvelle configuration matérielle, le scanner 3Shape Trios, l'écran et le PC sont installés sur le 3Shape Trios Move, système léger, entièrement réglable et ergonomique. La mobilité de ce système permet aux praticiens de toujours positionner l'écran au bon endroit.

2 -Trios Treatment Simulator

Numérisez la bouche des patients et montrez-leur leur dentition actuelle en la comparant aux résultats simulés du traitement orthodontique, afin d'obtenir plus facilement la validation du dossier.



3 – 3Shape Clear Aligner Studio

La nouvelle application s'adresse aux laboratoires et aux cabinets avec un laboratoire intégré qui souhaitent produire leurs propres gouttières d'alignement transparentes.

4 – Indirect Bonding

Le collage indirect permet de poser tous les brackets en utilisant une gouttière de transfert, au lieu de les coller un par un en méthode indirecte. De quoi gagner du temps au fauteuil tout en améliorant le confort du patient.

Pour plus d'informations : info@3shape.com - www.3shape.com

A-dec

A-dec 336, un nouvel unit qui s'adapte à tous les opérateurs



A-dec a conçu A-dec 336, un unit à hauteur fixe, capable de s'ajuster à la façon de travailler de chacun.

L'unit A-dec 336 à cordons pendants est un modèle Radius. Il pivote autour de la partie avant du fauteuil pour s'adapter aux opérateurs gauchers et droitiers.

Sa conception compacte simplifie sa manipulation et son asepsie. Son bloc de commandes pneumatique permet d'y intégrer tous les périphériques nécessaires : turbines lumière, moteurs électriques lumière, instruments à ultrasons, lampe à polymériser, caméra intra-buccale. L'unit 336 est à hauteur fixe. Sa zone de proprioception est réglée lors de l'installation en fonction de votre taille. Il a été étudié pour répondre aux exigences imposées par votre posture.

Pour plus d'informations : www.a-dec.fr



LA SOLUTION INVISIBLE D'ALIGNEMENT DENTAIRE

SOLUTION & FABRICATION 100% FRANÇAISE



LES TRAITEMENTS SUR-MESURE PAR GOUTTIÈRES TRANSPARENTES !



- ✓ SUR MESURE
- ✓ AMOVIBLE
- ✓ CONFORT
- ✓ QUALITÉ FRANÇAISE
- ✓ RÉSULTATS APPROUVÉS

la bague aux dents



Yves Saint Laurent Beauté a partagé début juillet sur son compte Instagram [yslbeauty](https://www.instagram.com/yslbeauty) deux posts mettant en avant un top... au sourire bagué ! L'initiative n'est pas pour déplaire à ses followers : « C'est cool de voir une mannequin avec un appareil », peut-on notamment lire.

© Instagram yslbeauty



Logiciel gratuit
Accès sans installation



Plan de traitement et visualisation 3D inclus



Service client professionnel français

CONTACT & INFORMATIONS

contact@ealigner.com

Tél. 02 41 46 93 78



www.ealigner.com

LIRE

LA REVUE DE L'INSERM SORT UN NUMÉRO SPÉCIAL DENTS



Les dents : miroirs de notre santé? est le titre du dossier du bimestriel d'information de l'Inserm. Au sommaire de ce dossier, des interviews de chercheurs qui s'expriment sur la cavité buccale. Ils rappellent qu'un nombre croissant de travaux confirme que les mauvaises bactéries buccales pourraient passer dans le sang et aller exacerber de multiples maladies à distance dans le reste de notre organisme... dont des causes majeures de mortalité. Ils abordent aussi la question de la bioimpression 3D, qui pourrait servir à combler des pertes d'os maxillaires importantes. Les nouvelles technologies peuvent également, selon eux, servir à accompagner à distance des patients pour améliorer leur hygiène bucco-dentaire, réduire la plaque dentaire et les saignements.

Le magazine de l'Inserm n°40 - Juillet 2018
À lire en ligne sur <https://goo.gl/eq1nWE>

Young Innovations

Zooby Disclosing Tablets : des pastilles pour favoriser l'hygiène orale des enfants

La gamme prophylactique Zooby, une marque de Young Innovations, lance les pastilles Zooby Disclosing Tablets. Ce nouveau produit est destiné à garantir au quotidien le nettoyage dentaire professionnel des enfants et renforce leur responsabilité individuelle. Les pastilles peuvent être utilisées à la maison afin d'aider à améliorer la routine d'hygiène dentaire des jeunes patients. Le principe est simple : elles colorent la nouvelle plaque dentaire en rouge et la plus ancienne en bleu, rendant ainsi visibles les endroits constamment oubliés lors du brossage. Aromatisées aux fruits, elles sont disponibles en pack de 250 et ne contiennent ni gluten, ni érythrosine (E127). Zooby offre une large gamme d'adjuvants pour aider les enfants à prendre soin de leurs dents. Les cupules de polissage sont fabriquées à partir de caoutchouc spécial qui s'adapte exactement au contour des dents des enfants.



Les nouvelles pastilles colorantes de Zooby. Photo : Zooby

Les pâtes à polir sont disponibles en six saveurs et dans trois grains différents, contenant chacun 1,23% de fluorure, et elles sont aussi véganes, sans sucre, sans lactose ni glucose. Enfin, l'emballage jetable hygiénique minimise le risque de contamination croisée.

Pour plus d'informations : info@ydnt.eu
www.ydnt.eu

ÇA NE MANQUE PAS DE SEL

LES DÉPUTÉS ENVISAGENT DE TAXER LES ALIMENTS TROP SALÉS

D'après le quotidien *Le Figaro*, les députés de la commission d'enquête sur l'alimentation industrielle, qui rendent fin septembre un rapport, envisagent une taxe sur les aliments les plus salés. L'objectif, en touchant à leur portefeuille ? Les contraindre à avoir la main moins lourde lors de la fabrication de leurs produits. Selon la rapporteuse (LREM) de la commission, Michèle Cruzet, les Français consomment entre 10 et 12 grammes de sel par jour, soit deux fois plus que les 5 grammes recommandés par l'Organisation mondiale de la santé (OMS). Or la surconsommation de sel est nocive pour la santé :



elle entraîne des risques accrus de maladies cardiovasculaires. La mesure préconisée par les députés pourrait ressembler, selon *Le Figaro*, à la taxe soda, remodelée en juillet dernier.

Les mâchoires supérieures de la tête de l'instrument maintiennent le fil immobile pendant que la partie inférieure opère une pliure à 90° vers la face distale.

Sa forme profilée permet de placer la pince au plus près de l'extrémité de l'arc.

Sa base striée assure une pliure extrêmement précise.

Spécialement conçue pour travailler en lingual

PINCES IXIONTM
ÉLÉGANCE, QUALITÉ & PRÉCISION



AMÉLIOREZ LE CONFORT DE
VOS PATIENTS AVEC LA PINCE
CINCH BACK



SDC
société
des
cendres

DEPUIS 1859

SDC
société
des
cendres

DEPUIS 1859

SOCIÉTÉ DES CENDRES
13 rue du général Mocquery
37550 Saint-Avertin
01-49-61-41-41
commande@sdc-1859.com
www.sdc-1859.com

LIRE

DÉVELOPPEZ
L'ENGAGEMENT
DE VOS
COLLABORATEURS



Engagement, désengagement : les entreprises sont aujourd'hui confrontées à des enjeux de compétitivité qui appellent à une très forte mobilisation des salariés. Or l'engagement semble faire de plus en plus défaut. Ce livre de la collection "Basic", écrit par Didier Noyé, expert dans le domaine du management et du développement des ressources humaines, et Emmanuelle Joseph-Dailly, anthropologue, chercheuse et actuellement directrice au sein du groupe Julhiet-Sterwen, entend vous donner les moyens d'agir pour engager vos collaborateurs. Il vous aidera à prendre en compte les fondamentaux actuels de la motivation et de l'engagement, à faire le point sur votre propre engagement et celui de vos collaborateurs, à surmonter vingt motifs courants de désengagement. Mais aussi à donner au manager les leviers pour agir, et à créer les conditions pour que chacun retrouve son élan.

Développez l'engagement de vos collaborateurs. Permettre à chacun de (re) trouver son élan, de Didier Noyé et Emmanuelle Joseph-Dailly, éd. Eyrolles, collection "Basic", 136 pages, 12 €

STAND JO N01

Laboratoires Innova Pharm Le savoir-faire français

Les laboratoires Innova Pharm, qui depuis 19 ans se consacrent exclusivement au développement de l'orthodontie fonctionnelle, présentent la gouttière Classe II Bi-densité.

La gouttière Classe II Bi-densité, en associant deux densités différentes d'une même matière, permet d'allier la souplesse en regard des parties fragiles (lèvres, joues et langue) et la rigidité au niveau des arcades dentaires.

Les masses bilatérales (Brevet Laboratoires Innova Pharm) sont souples, afin de favoriser la rééducation linguale. Le bouclier vestibulaire, permettant l'établissement d'une ventilation nasale, est plus souple. Elle protège ainsi les lèvres et les joues des blessures. Les arcades dentaires sont plus rigides, limitant les déformations de la gouttière afin d'optimiser le développement et l'établissement de l'occlusion. Le montage en bout à bout de la classe II Bi-densité favorise l'hypercorrection de la Classe II.



Pour plus d'informations :
Tél : 02 41 58 78 37
mail@innovapharm.fr
www.innovapharm.fr

EN PRÉSENCE DE LUMIÈRE BLEUE, L'ŒIL S'AUTODÉTRUIT



© StockPlanets / istockphoto

Jusque là, si on savait que la lumière bleue émise par les écrans était néfaste pour notre vision, aucun scientifique n'était

parvenu à dire pourquoi. C'est désormais chose faite. Des chercheurs de l'université de Toledo (États-Unis) ont démontré que l'exposition à cette lumière bleue provoque une chaîne de réactions chimiques qui conduisent à la création de molécules toxiques dans les cellules photoréceptrices. Or les dégâts sont irréparables...

SANTÉ CARDIAQUE ALERTE RIDES

Des chercheurs de l'université de Toulouse ont établi une corrélation entre rides du front et risque de mortalité cardiovasculaire. Sur une cohorte de 3 200 adultes (32, 42, 52, 62 ans), ils ont réalisé un classement en fonction du nombre et de la profondeur des rides : de 0 (absence) à 3. Ils ont constaté que les personnes ayant un score de 1 étaient 5 fois plus susceptibles de mourir d'une maladie cardiaque, 10 fois plus pour celles ayant un score de 2 ou 3. Les scientifiques ignorent encore la nature de ce lien.

ORMCO

Ormco introduit son nouveau bracket Symetri Clear

Combinant une technologie de fabrication de pointe et les derniers matériaux en céramique, Symetri Clear offre des avantages uniques esthétiques et lui confère une solidité évitant la casse en cours de traitement et assurant une dépose aisée.

Conçu avec des dimensions in/out optimales, Symetri Clear est en parfaite adéquation avec la prescription McLaughlin, Bennett et Trevisi. Le bracket Symetri Clear procure des avantages cliniques grâce aux caractéristiques suivantes :

- Technologie brevetée : base traitée au laser pour un collage et une dépose efficaces.
- Fabriqué en alumine

- polycrystalline : moins de lumière réfléchie.
- Existe en gorge .018 et .022.
- Profil réduit avec des contours traités et arrondis pour plus de confort et plus de discrétion
- Jauge de couleur facilitant le positionnement du bracket.
- Pince brevetée pour une dépose simple et sans douleur.



Pour plus d'informations :
 Service client :
serviceclient@ormco.com
 Tél. : 01 49 88 60 60
www.ormco.fr

ORTHORA 200

MIKRONA
 Swiss Dental Technology

BLACK SWAN

CREATE YOUR OWN STORY.
 WITH MIKRONA.

ENDLESS POSSIBILITIES.
mikrona.com

- BLACK
- BLACK GREY



Anenke

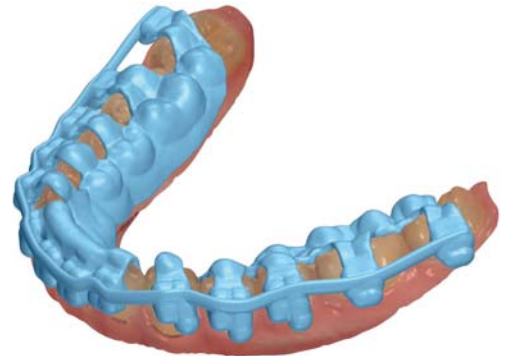
Gouttières 3D de collage indirect : vers un nouveau standard ?

Les gouttières de collage indirect Anenke offrent une alternative aux techniques artisanales.

La pose de brackets peut maintenant s'exécuter à l'aide de gouttières de transfert imprimées en 3D. Les gouttières Anenke sont tout aussi précises que les gouttières traditionnelles en silicone, réputées les plus fiables mais qui nécessitent davantage d'étapes de fabrication. Adieu

donc aux modèles dentaires devenus inutiles et aux étapes manuelles opérateur-dépendantes.

*Pour plus d'informations :
Tél : 01 81 80 01 68
contact@anenke.com
www.anenke.com*



Pourquoi ?
Pourquoi faire appel à l'orthodontiste ? • Qu'est-ce qui différencie l'orthodontie de l'enfant de celle de l'adulte ? • Une orthodontie adaptée aux besoins de chacun

Comment ?
Le bilan initial • Le diagnostic et la prise en charge globale • Les types d'appareils

LE GUIDE INDISPENSABLE à offrir à vos patients



Idéal en salle d'attente

Combien ?
La durée du traitement • Le coût du traitement • Qui paie quoi ?

Et aussi :
Les idées reçues sur l'orthodontie • Testez vos connaissances

Je commande sur la Librairie Garancière :

- Version papier - 10 exemplaires - 25€
- Version papier - 20 exemplaires - 35€
- Version numérique personnalisée - 190€

Utilisation illimitée avec vos coordonnées et votre photo en couverture (notre équipe prendra contact avec votre cabinet afin de créer votre couverture personnalisée)

www.librairie-garanciere.com

elmex[®]

ANTI-CARIES PROFESSIONAL[™]

AVANCÉE CLINIQUE MAJEURE dans la prévention de la carie



Neutralise
les acides de sucre
dans la plaque dentaire

Renforce
en reminéralisant
4 fois plus¹

Existe en version JUNIOR
(goût adapté)



Fluorure + Neutraliseur d'Acides de Sucre[™]

-41% de nouvelles caries²

¹ Comparé à un dentifrice fluoré contenant 1450 ppm F- (monofluorophosphate de sodium) Cantore et al, J Clin Dent 2013;24-A32-44.

² Dans le cadre d'un programme de brossage supervisé et éducation à l'hygiène bucco-dentaire 4 fois par an comparé à un brossage non supervisé avec un dentifrice fluoré à 1000 ppm. Petersen et al, Community Dent Health, 2015; 32⁽³⁾:44-50.

BIOTECH DENTAL

« LE DÉVELOPPEMENT DE PRODUITS INNOVANTS EST NOTRE ADN »



Fin 2017, Biotech Dental obtenait le label « Origine France Garantie ». Quelques mois plus tard, l'entreprise spécialisée dans la conception et la fabrication de matériel dentaire lançait Lucy, un logiciel basé sur l'intelligence artificielle pour modéliser les prothèses. Philippe Veran, président de Biotech Dental, fait le point sur la stratégie du groupe et l'importance de l'innovation.

Vous avez lancé Lucy en mars 2018 présentée comme une révolution. Pouvez-vous nous dire en quoi ?

C'est la première fois qu'une entreprise met en ligne - gratuitement - un logiciel de modélisation semi-automatique pour le compte des laboratoires de prothèse. Pour les professionnels, il est clair que Lucy va permettre un gain de temps et un gain d'argent. L'attrait est important puisqu'on a déjà plus de 650 laboratoires inscrits sur cette plate-forme numérique. Et nous n'avons pas encore lancé l'ensemble des solutions produits sur ce logiciel, certaines sont encore en phase de test...

La stratégie de votre groupe est fondée sur l'innovation et les nouvelles technologies. Comment cela se traduit-il dans votre façon de travailler, au sein de vos équipes ?

Cela fait trente ans que Biotech Dental existe et, depuis trente ans, nos équipes de R&D développent des produits innovants, c'est notre ADN. Nous comptons 450 collaborateurs et en recrutons

actuellement une centaine par an. Parmi eux, de nouveaux profils : Il y a d'abord eu, côté production, des professionnels de la fabrication additive/impression 3D. Puis, là où on privilégiait des ingénieurs mécaniciens, physiciens ou biomatériaux, nous recherchons aujourd'hui davantage des codeurs, des ingénieurs informatiques, etc. Il s'agit de collaborateurs jeunes, ce qui change aussi les habitudes de travail et dynamise le groupe.

Vous avez obtenu le label « Origine France Garantie », qu'est-ce que cela représente pour vous ?

C'est extrêmement important et c'est le fruit d'un long travail et d'un audit poussé pour prouver que l'ensemble de nos produits est fabriqué en France. C'est une assurance pour le consommateur. Nous capitalisons sur cette labélisation, d'une part sur le marché national mais surtout à l'international, où les produits médicaux français ont une excellente réputation. En France, ce ne sont pas encore forcément les dentistes qui sont les plus réceptifs mais les patients, qui sont demandeurs d'avoir en bouche des produits « nationaux ». Sur Smilers, notre produit pour l'alignement des dents, nous montrons que nous sommes l'alternative française de qualité face à l'hégémonie américaine. Nous parlons de notre label sur les réseaux sociaux et une campagne d'affichage en cul de bus – encadrée par l'ANSM – est prévue aux alentours de l'ADF.

La France gagne chaque année des places au classement des pays les plus innovants. Y a-t-il une excellence française en la matière ?

Tout à fait. Même si les Français ne s'en rendent pas toujours compte, nous sommes un pays reconnu comme particulièrement innovant avec des professionnels agiles et créatifs. La France détient de véritables talents qu'il faut savoir garder et c'est ce à quoi nous œuvrons au sein de Biotech Dental.

Votre expertise se situe principalement sur les implants et la chaîne numérique. Mais vous proposez

aussi des solutions en orthodontie et des produits comme l'ATP38. Pouvez-vous nous en dire plus ?

ATP38 est un concept indolore et non invasif de lumineothérapie, qui permet dans l'orthodontie des mouvements rapides des dents : grâce à cet appareil, il est possible de diviser par trois le temps de traitement par gouttières invisibles. Il y a un confort pour les patients – qui ne passent que 3 minutes sous la lumière – certes, mais aussi un intérêt du côté du praticien, car le niveau d'acceptation du traitement est de fait très important. Notre filiale Smilers fabrique plus de 1000 gouttières par jour grâce à la 3D et enregistre plus de 35 % croissance chaque mois.

Où se situent les principales pistes de développement de Biotech Dental aujourd'hui ?

Nous sommes persuadés que d'ici cinq ans, tous les cabinets dans le monde seront équipés de scanners intra-oraux, ce qui augure un fort développement pour nos scanners Condor. Aux États-Unis, à l'heure actuelle 30 % des cabinets sont équipés pour les empreintes numériques, contre seulement 5 % des cabinets français. Les patients qui auront connu l'empreinte numérique ne voudront de toute façon plus revenir à l'empreinte traditionnelle et cela obligera les praticiens non-équipés à se former à cet outil.

La caméra Condor est un scanner dit de nouvelle génération, basée sur une technologie avec des capteurs de téléphone portable que l'on retransforme en 3D. Cette image de grande qualité permet au praticien de repérer facilement des caries, des occlusions voire des cancers. C'est aussi un outil de communication et de marketing, car le patient visualise sa bouche en 3D et comprend les traitements nécessaires plus facilement. Nous allons continuer à faire évoluer cet outil.

Propos recueillis par E.V.

*Plus d'informations : Biotech Dental
www.biotech-dental.com
305, Allées de Craponne
13300 Salon de Provence
Tél. : 04 90 44 60 60*

LA SOLUTION POUR LE MANAGEMENT DU BIOFILM EN ORTHODONTIE

AIRFLOW® PROPHYLAXIS MASTER

Pour une élimination complète
du biofilm autour des appareils
orthodontiques.



- ▶ DOUX
- ▶ EFFICACE
- ▶ CONSERVATEUR



RENDEZ-VOUS
AUX JOURNÉES
DE L'ORTHODONTIE
STAND M26 BIS

EMS-DENTAL.COM

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

EMS 
MAKE ME SMILE.



CONNECTÉ AUX CHANGEMENTS

Par Rémy Pascal – Photos Dominique Giannelli

REPÈRES

1988

Docteur en médecine
à Poitiers

1988

CES en stomatologie
/ Du en ODMF

1988

Première installation
à Bordeaux

2000

Installation
à Mulhouse

2001

Invisalign entre
au cabinet

2012

Emploi de la technique
SureSmile



LE DR ALAIN SOUCHET EXERCE À MULHOUSE (HAUT-RHIN). LES SOLUTIONS OFFERTES PAR LES NOUVELLES TECHNOLOGIES FAÇONNENT SA PRATIQUE. À LA CLÉ : DU CONFORT POUR SES PATIENTS MAIS AUSSI POUR LUI.

En plus de permettre des simulations de traitements orthodontiques, le scanner intra-oral iTero est un véritable outil de communication.

Voilà un orthodontiste enthousiaste. Pour le Dr Souchet, l'avenir de la profession s'annonce radieux et personne ne peut aujourd'hui connaître l'ampleur de la révolution qui attend les spécialistes. Sans surprise, les outils numériques impulsent les changements à venir. Mais pour Alain Souchet, parler de « révolution » n'est pas exact, « pourquoi le serait-ce ? Il ne s'agit pas d'une surprise que l'on découvre un beau matin, nous pouvons anticiper les conséquences. Parlons plutôt d'évolution. À une époque, les hommes ont fait des progrès grâce aux couteaux en silex, aujourd'hui les outils reposent sur l'informatique ». On le sait, les évolutions majeures dans les sociétés engendrent des phénomènes d'exclusion, certains ne parviennent pas à monter dans le train de l'Histoire. Dans notre univers, celui de l'orthodontie moderne, il est déjà avéré que ceux qui tardent à changer leur modèle d'exercice vont rester sur place. Cela ne sera probablement pas le cas de ce praticien qui, d'emblée, se définit comme un « geek ».

LE PARCOURS

Avant d'entamer sa transformation digitale, le Dr Souchet avait déjà prouvé sa capacité au changement en modifiant le parcours de sa carrière. Après des études de Médecine à Poitiers, il obtient un certificat d'études spécialisées en Stomatologie à Bordeaux dans le service du Pr Vincent Michelet. Il se dirige ensuite dans le service du Pr Jean Delaire à Nantes pour obtenir un diplôme universitaire d'Orthopédie Dento-Maxillo-Faciale. En 1988, son téléphone sonne. Un ami lui propose d'effectuer un remplacement dans un cabinet de groupe à Bordeaux qui réunit quatre spécialistes. Une bonne opportunité pour lancer sa carrière. Il accepte et oriente son activité en orthodontie enfant, adulte, invisible et linguale. Mais très vite, les ambitions de notre praticien butent contre les murs trop étroits du centre médical. En 1991, il prend ses propres quartiers dans un cabinet du centre-ville. Durant cette période traversée par d'importants progrès en ingénierie, de nouvelles technologies →

arrivent sur le marché et Alain Souchet pressent les changements majeurs à venir. Il adopte et utilise systématiquement les brackets auto-ligaturants Speed. Les années passent et l'activité du cabinet ne cesse de croître. Mais un bémol vient assombrir cet horizon dégagé, en 1999 le centre-ville de Bordeaux est soumis à d'importants travaux de rénovation et les spécialistes en ODF dans le département de la Gironde n'ont jamais été aussi nombreux - plus de 33. « *Il fallait que je réagisse, le vent tournait et allait cesser d'être porteur, je redoutais même qu'il souffle dans le sens contraire.* »

DÉPART À MULHOUSE

Un autre appel téléphonique providentiel va lui ouvrir de nouvelles perspectives pour le changement de millénaire. Un confrère, le Dr Sittig, s'apprête à partir à la retraite et propose à Alain Souchet le rachat de son entreprise. « *Mulhouse ? C'est où ? J'ai regardé une carte et j'ai étudié l'offre. J'ai accepté car ce cabinet avait un potentiel de développement assuré. Il me projetait dans une autre catégorie, je suis passé de trois employés à dix, d'une superficie de 80 m² à 170 m² et*

**« MIEUX VAUT PRENDRE LE CHANGEMENT PAR LA MAIN AVANT QU'IL NE NOUS PRENNE PAR LA GORGE. »
WINSTON CHURCHILL**

j'ai quadruplé mon chiffre d'affaires. » Après deux années d'exercice dans cette métropole du Haut-Rhin, le professionnel souhaite travailler dans un cabinet fonctionnel et moderne. Il fait l'acquisition d'un appartement de 300 m² dans un immeuble voisin et contacte un architecte pour donner vie à la structure de ses rêves. Il profite de ce mouvement pour déployer un arsenal informatique qui l'aidera au quotidien. Pour cela, il accorde sa confiance à une entreprise spécialisée qui a pour maxime une citation de Winston Churchill : « *Mieux vaut prendre le changement par la main avant qu'il ne nous prenne par la gorge* ». Une philosophie que partage notre praticien mais qui surprend son personnel.

Mulhouse est située dans le Haut-Rhin. Il s'agit de la deuxième ville d'Alsace et de la quatrième agglomération du Grand Est avec 110 000 habitants.





UN TRAVAIL DE MANAGEMENT

Avec le cabinet alsacien, le Dr Souchet reprend également l'équipe en place. Une bonne solution pour assurer la continuité de l'activité, mais un défi en termes de management. Les premiers mois, il fait le choix de n'opérer aucun changement majeur pour ne pas déstabiliser les forces en place. Chacun poursuit donc ses missions. Mais lorsqu'il déménage, l'orthodontiste commence à modifier l'organisation de son entreprise. Première étape : la disparition des dossiers papiers et des moulages en alginate que l'on ressort à chaque rendez-vous. Très vite, une période de flottement envahit le personnel. « La dématérialisation au profit du numérique a immédiatement entraîné la disparition de multiples déplacements des assistantes dans le cabinet et donc, une forme d'agitation constante. J'ai dû faire comprendre que cette agitation n'était pas le reflet de l'activité du cabinet. Certaines employées s'inquiétaient de ne voir plus personne travailler, or nous avons simplement entamé

notre transition numérique. » Dans ce travail pédagogique, le Dr Souchet va être épaulé par une assistante de direction qui bénéficie de son entière confiance. La raison ? Il s'agit de son épouse Véronique. Elle a vécu et travaillé à New-York pendant plus de vingt ans et porte désormais dans son ADN des compétences pour le business et le management. « Grâce à elle, je me concentre sur les soins et suis débarrassé de toutes les tracasseries du cabinet. Elle supervise le personnel et met de l'huile dans les rouages lorsque cela est nécessaire. » Pour conserver une certaine distance et ne pas afficher trop fortement leur proximité, les espaces de chacun sont éloignés, « elle a son bureau, moi mes salles de soins ».

LE NUMÉRIQUE POUR ATOUT

Il en est donc convaincu, le numérique apporte des outils fantastiques aux orthodontistes. Toutefois, comme le pinceau ne suffit pas à faire le peintre, les instruments informatiques ne suffisent pas à faire le →

Le Dr Souchet a fait l'acquisition d'un vaste appartement de 300 m². Épaulé par un architecte, il a tout rasé pour donner vie à la structure de ses rêves.



« LES INSTRUMENTS INFORMATIQUES NE SONT QU'UNE AIDE À LA DÉCISION, ET DERRIÈRE CHACUN D'EUX DOIT SE TENIR UN EXPERT. IL FAUT DONC AVOIR LES OUTILS ET LA CONNAISSANCE. »

l'arc dentaire métallique spécifiquement pour ce patient avec une précision au 1/10ème de millimètre ! Je n'aurais plus qu'à l'installer au prochain rendez-vous. » Optimisation des données, voilà le leitmotiv de notre praticien. Et dans cette approche, il aimerait tisser des liens avec les autres professionnels de la santé.

bon spécialiste en ODF. *« Ils ne sont que des aides à la décision, et derrière chacun d'eux, doit se tenir un expert. Il faut donc avoir les outils et la connaissance. Par exemple, pour effectuer un bon clinCheck, il reste impératif de posséder une caméra intra-orale et de prendre le temps de l'analyse. »* L'objectif du Dr Souchet est de parvenir à rassembler un maximum de données numérisées pour donner naissance à des plans de traitement adaptés et optimisés. Par exemple, lorsqu'il utilise la technique SureSmile, l'image de son scanner intra-oral iTero est ajoutée à un CBCT Planmeca 3D. Avec ces données, le logiciel SureSmile planifie le meilleur résultat dans le meilleur temps. Il prévoit l'itinéraire le plus rapide pour déplacer les dents à l'emplacement voulu. *« Une fois que j'ai approuvé le schéma proposé, le logiciel adresse sa planification à un robot qui plie et façonne*

SORTIR DE SA CHAPELLE

Le défi n'est pas nouveau. Culturellement, les « libéraux » ont tendance à s'enfermer dans leurs cabinets et les passerelles avec les confrères restent trop rares. Pourtant, le numérique permet aujourd'hui de partager facilement ses données et son expertise. *« On ne peut pas être spécialisé en tout, il faut apprendre à travailler à plusieurs. J'apprécie les praticiens qui optent pour la méthodologie Digital Smile Design (DSD). Elle permet de planifier des projets multidisciplinaires. »* Cet outil de communication entre les différents intervenants d'un traitement dentaire (orthodontiste, implantologue, technicien de laboratoire, patient) peine pourtant à s'imposer. *« Dommage, car en matière d'esthétique, pour certains patients, il permet de concevoir toute l'architecture d'un sourire de A à Z, pourquoi s'en priver ? »* →

Le cabinet est équipé d'un véritable studio photo, les clichés viennent enrichir le dossier numérique de chaque patient.

Chaque
sourire mérite
l'excellence



ORTHOCAPS - 11/07/2018

orthocaps®

Traitements par Aligneurs

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

CERTIFICATIONS ORTHOCAPS 2018

1 Septembre Nantes
10 Septembre Lille
3 Décembre Paris

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 - 11/07/2018

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

PORTRAIT | CABINET DU MOIS
DR ALAIN SOUCHET - MULHOUSE (68)



Pour décupler sa force de travail, Alain Souchet dispose de cinq fauteuils et de deux assistantes. Pas de temps mort entre deux patients donc.



« POUR CONTINUER À APPRENDRE, JE ME RENDS RÉGULIÈREMENT AUX ÉTATS-UNIS POUR ASSISTER À DES CONFÉRENCES. »

Sortir de sa chapelle (ou de son cabinet), signifie également aller voir ailleurs, plus ou moins loin, pour tenter de savoir où va l'orthodontie moderne. « *Je n'hésite pas à dépasser mes frontières, professionnelles ou géographiques, pour continuer à apprendre. Je me rends régulièrement aux États-Unis pour assister à des conférences, je lis beaucoup, je reste en veille constante et j'échange avec les laboratoires de recherche. Cela me permet d'anticiper les changements et de prendre de la hauteur.* »

UN NOUVEAU PROFIL DE PATIENTS

« *Les changements à venir* ». Il en est un qui a transformé le profil de la patientèle des orthodontistes : l'explosion des soins esthétiques pour adultes. « *Invisalign a bousculé la donne, avec sa puissance marketing, cette entreprise a réussi à faire valoir son expertise en matière d'alignement dentaire. Aujourd'hui, la compétition est lancée et plusieurs marques proposent des solutions de qualité.* » Les adultes l'ont bien compris et n'hésitent plus à

Grâce aux différentes photos enregistrées au fil des consultations, le patient peut visualiser l'avancée des mouvements dentaires.



SPÉCIALISTE DE LA TV EN SALLE D'ATTENTE



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



SENSIBILISER LES PATIENTS



DIMINUER LA PERCEPTION DU TEMPS D'ATTENTE



VALORISER VOTRE SAVOIR-FAIRE

EN CHIFFRES

4 jours
travaillés au cabinet
par semaine

Entre 35 et 65
le nombre de patients
reçus au cabinet tous les jours

2 assistantes au cabinet

500 mètres
séparent le domicile
du cabinet du Dr Souchet

5 800 €
le traitement en vestibulaire

9 900 €
le traitement en lingual

5 800 €
le forfait avec des aligneurs

1 000 000 €
le chiffre d'affaires 2017

pénétrer dans les cabinets d'orthodontie pour s'offrir un beau sourire. La demande est croissante et porteuse pour les praticiens qui ont fait le choix d'y répondre. Toutefois, si aujourd'hui les jeunes diplômés connaissent les bénéfices de ce marché, cela a été une découverte pour les spécialistes déjà installés. Il a donc fallu modifier l'image de son cabinet et ses méthodes de communication. « *J'apprécie les échanges avec les adultes, leur détermination permet de réaliser de formidables opérations. Je leur propose toujours plusieurs plans de traitement. Il leur appartient de choisir le matériel que j'emploierai. Vestibulaire, lingual ou aligneurs, je ne refuse rien. En revanche, j'insiste sur le confort de certaines techniques. Avec les adultes, il faut parler franchement, en leur demandant par exemple, "vous souhaitez venir souvent au cabinet ? Non bien entendu..." alors les aligneurs sont peut-être une bonne solution.* » De même, le Dr Souchet refuse de rendre miraculeuses ces nouvelles technologies et insiste sur le rôle joué par le patient, « *vous souhaitez avoir ce sourire ? Oui →*



c'est possible, je peux vous l'offrir. À une condition, que vous portiez vos gouttières 25 heures sur 24 et 8 jours sur 7... Trop de patients pensent que le travail se réalise en un claquement de doigts ».

40 % D'ADULTES

Incontestablement, la franchise d'Alain fonctionne. Depuis plus de cinq ans, la part de sa patientèle adulte n'a cessé de croître pour atteindre aujourd'hui plus de 40 %. Elle impose souvent de travailler de concert avec d'autres praticiens, notamment des implantologues, ce qui ravit notre spécialiste dans son désir de croiser les compétences. « *Il est faux de penser que seuls les plus fortunés peuvent se payer des soins esthétiques. Je rencontre tous les jours des adultes qui ont besoin de sourire pour des raisons professionnelles ou personnelles. Certains sont prêts à se saigner pour financer le traitement, ils renoncent à leurs vacances sans hésiter. Leur motivation est sans faille et il nous appartient de les aider sans les décevoir.* » Car les déceptions existent. Les orthodontistes ne sont pas les seuls à avoir perçu ce nouveau marché, les chirurgiens-dentistes tentent également de

La part de la patientèle adulte n'a cessé de croître pour atteindre aujourd'hui plus de 40 %. Les jeunes patients restent donc encore majoritaires. Pour combien de temps ?

canaliser les demandes émanant des adultes. Si eux aussi sont en capacité de proposer des aligneurs, pour le Dr Souchet, déplacer des dents exige pourtant certaines compétences spécifiques. Encore une fois, la technologie ne suffit pas, elle doit être soutenue par un expert qui parviendra à faire équipe avec la personne qu'elle prend en charge. « *J'expose le traitement et je motive. Mes assistantes prennent le relais pour les explications détaillées. S'ils se sentent abandonnés, c'est foutu. Nous devons leur faire sentir notre présence, notre désir de réussite. Certains ont tendance à relâcher leurs efforts après plusieurs mois de rigueur, mais avec moi, cela n'est pas négociable.* »

TRAVAILLER PARTOUT, TOUT LE TEMPS

Alain Souchet travaille au cabinet environ 35 heures, du lundi au jeudi. Ces journées sont intenses et l'organisation de son cabinet lui permet de décupler sa force de frappe. Il dispose de cinq fauteuils et de deux assistantes qui l'épaulent. Pas de temps mort entre les patients donc, Alain saute →

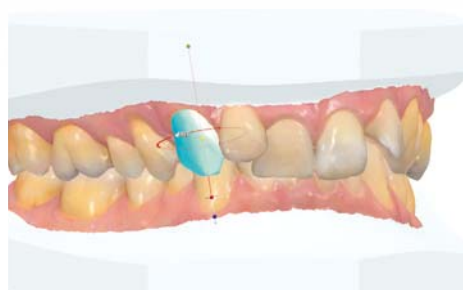


B.NEXT

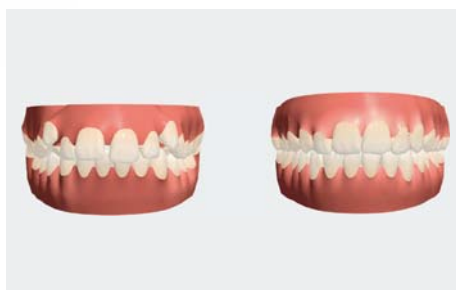
DIGITAL DENTISTRY

Découvrez 3Shape TRIOS MOVE

- Facilite la manipulation de l'écran
- Implique davantage le patient
- Augmente le taux d'acceptation de vos traitements



Orthodontic Planner



TRIOS® Treatment Simulator



Indirect bonding Studio

B.NEXT
8, rue des Cailles
68270 RUELISHEIM
Tél. 03 67 26 00 26
info@bnext-online.com
www.bnext-online.com

3shape 
Distributeur officiel

Programmez une démonstration
03 67 26 00 26

de l'un à l'autre en quelques secondes. « Aujourd'hui tout le monde veut une prise en charge immédiate. La perte de temps devient insupportable, tout va de plus en plus vite, notre manière de recevoir les patients aussi. » Pour gagner en réactivité, le Dr Souchet s'appuie sur les nouvelles technologies. Grâce à son serveur informatique, il consulte l'ensemble

cabinet à seulement 12 minutes de marche de chez lui. Pendant ses déplacements, professionnels ou privés, il suit l'évolution de l'activité de son cabinet, « je garde un œil éveillé, cela me permet de ne pas accumuler de retard et donc du stress. Le pire reste de se faire dépasser par une charge de travail que l'on ne parvient plus à assumer ».

« TRAVAILLER DE CHEZ MOI ? CELA NE ME DÉRANGE PAS. LE CALVAIRE SERAIT DE DEVOIR RETOURNER AU CABINET POUR CONSULTER DES DOCUMENTS. »

Notre praticien est équipé d'un cône beam Planmeca 3D. Un équipement devenu indispensable pour établir des plans de traitement personnalisés et de qualité.

des données sur son ordinateur personnel. « Travailler de chez moi ? Cela ne me dérange pas du tout, au contraire. Le calvaire serait de devoir retourner au cabinet pour consulter des documents... cela me semble d'un autre temps ! » Il profite de sa clarté d'esprit matinale pour établir ses plans de traitement notamment avec SureSmile, puis file au

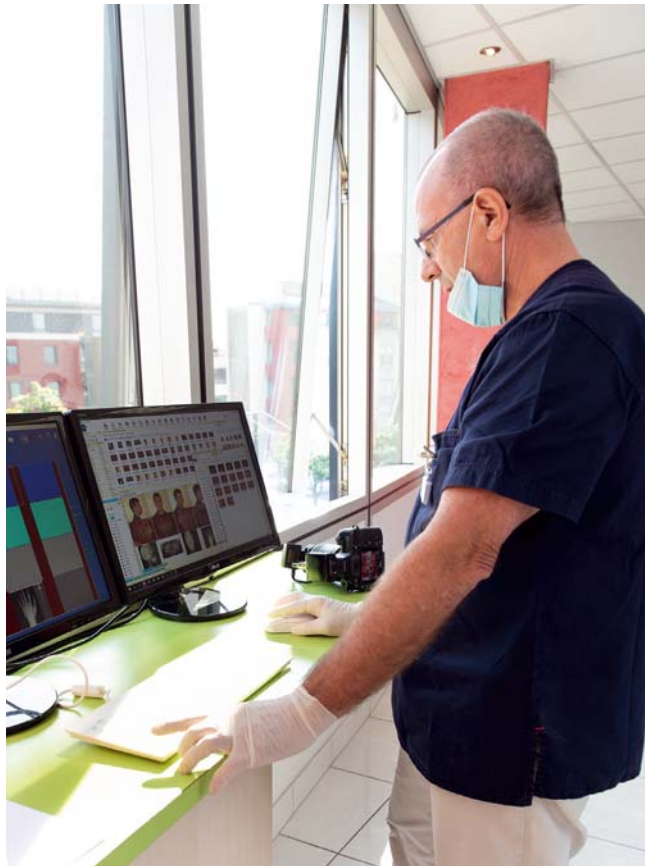
ET DEMAIN ?

Quelle sera la suite ? Quel avenir peut-on prédire aux orthodontistes ? Pour notre praticien, les dés sont jetés et le mouvement enclenché. « Il va cependant s'accroître dans les années à venir. Ce que je constate aux États-Unis, cette révolution qui conjugue nouvelles technologies, esthétique, concurrence



3Shape TRIOS Orthodontics

Impressionnez vos patients



Pour le Dr Souchet, le numérique permet de partager ses données et son expertise, « on ne peut pas être spécialisé en tout, il faut apprendre à travailler à plusieurs ».

des industriels et savoir-faire des spécialistes va arriver en France. L'une des premières choses qui me surprend lorsque je rentre après un séjour à l'étranger, est le nombre de personnes qui auraient besoin de soins esthétiques. Outre-Atlantique, tout le monde a les dents droites et blanches, pas en France. »

Avec la chute des prix, la demande de soins de confort va sans doute se généraliser et seuls les praticiens formés et équipés pourront capter cette manne ; les autres, privés de ce marché, devront trouver des solutions pour faire vivre leur cabinet. Une chance donc qu'Alain Souchet soit naturellement féru d'informatique car, incontestablement, au même titre que l'habileté et la dextérité, elle fait aujourd'hui partie des compétences obligatoires des orthodontistes. ●



Gagnez du temps au fauteuil

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

Développez votre activité

avec la plus large gamme d'options de traitement

Simplifiez votre travail clinique

à l'aide de modèles numériques

Let's change dentistry together



BIOTECH DENTAL

ACCÉLÉREZ V ORTHOD GRÂCE À LA PHO

- AVEC LES ALIGNEURS

BIOTECH DENTAL SMILERS

- Traitement **sur-mesure**
- Non invasif
- Produit **100% français**



AFNOR Cert. 73017



BIOTECH DENTAL

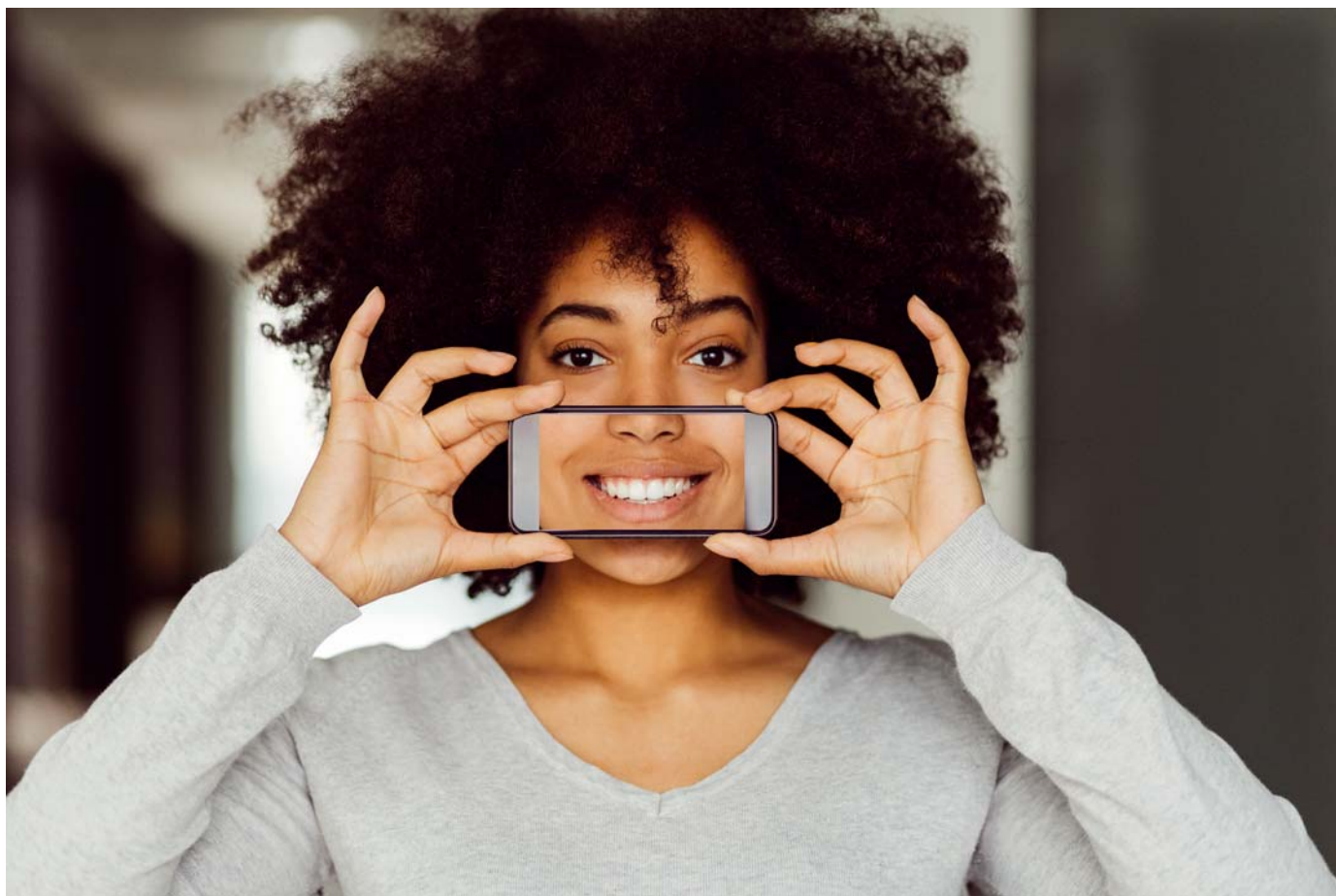
OS TRAITEMENTS ONTIQUES TOBIOSTIMULATION

SMILERS® ET L'ATP38® -



BIOTECH DENTAL ATP 38

- Réduit d'environ **50%** la durée de vos traitements
- **Énergie lumineuse** de faible intensité (LLLT)



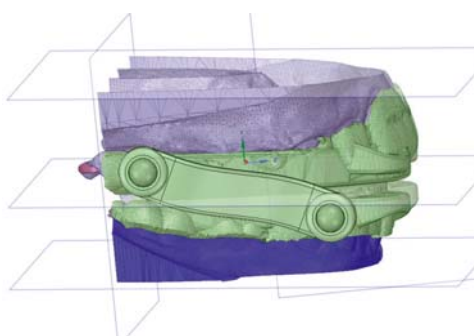
© Martin Dimitrov / iStockphoto

Nouvelles technologies et orthodontie : la révolution est en marche

Des traitements plus rapides et mieux observés par les patients, des choix thérapeutiques facilités, un gain de temps pour réaliser les empreintes... autant de bénéfices qui peuvent découler d'un investissement dans les nouvelles technologies en orthodontie. Les praticiens équipés bénéficient d'un avantage concurrentiel sans que leur savoir-faire soit remis en cause.

Par Éléonore Varini

« **L'**orthodontie est une science en telle explosion que nombre des techniques ou méthodologies de traitement totalement légitimes dans les années 1990 sont devenues complètement obsolètes, pointe le Dr Jean-Jacques Aknin, ancien chef du département d'orthodontie à la Faculté de Lyon. Il a embrassé la révolution des appareils dentaires invisibles et a équipé le plateau technique de son cabinet de Paris XVI^e d'appareils de radiographie numérique – « pour faire les téléradiographies du crâne et les radiographies panoramiques des maxillaires » et de cône beam – « utilisé dans le cadre de traitements



chirurgicaux » -, mais aussi d'appareils à ultrasons au niveau des fauteuils, de turbines de dernière technologie ou encore de lampes à photopolymériser pour le collage. « L'orthodontie d'aujourd'hui, ce sont aussi des empreintes numériques qui évitent au patient les empreintes à l'alginat provoquant parfois des nausées -, les techniques de traitement par aligneurs qui sont fabriqués par stéréolithographie, les nouveaux appareils d'orthodontie qui sont réalisés sur mesure pour chacune des dents de chacun des patients, etc. », explique le praticien. Pourquoi s'est-il intéressé aux NTIC (nouvelles technologies de l'information et de la communication) après trente années de pratique ? « Ces technologies nous permettent notamment de proposer des traitements moins invasifs, de fixer les temps de traitement avec plus de précision, de prévisualiser les transformations des arcades dentaires... C'est devenu nécessaire pour accompagner les patients, de plus en plus informés, qui veulent « choisir leur sourire. »

Le Dr Dimitri Pascual est sur la même longueur d'onde. Les nouvelles technologies ont déjà fait évoluer sa pratique depuis son installation à Rodez il y a six ans. Elles lui ont notamment permis de mieux déterminer les choix thérapeutiques grâce à la possibilité de modéliser différentes options de traitement. « Cela a participé à l'amélioration de la communication avec les patients et

a facilité leur acception des plans de traitement, puisque je peux désormais leur montrer sur l'ordinateur le résultat final avant même de commencer, ainsi que les contraintes et la durée selon les différentes options envisagées », explique celui qui a investi dans un cône beam, une caméra intra-orale, un scanner facial, une imprimante 3D et un enregistreur occlusal dynamique. Le praticien apprécie aussi la meilleure observance des traitements depuis l'arrivée des NTIC et la possibilité de suivi rapproché avec le monitoring via smartphone. En effet, des applications

mobiles permettent de capturer les mouvements des dents par l'intermédiaire d'une vidéo ou d'une série de photos que les patients peuvent prendre eux-mêmes et communiquer à l'orthodontiste. Un système d'alerte permet au praticien de surveiller le traitement, d'encourager son patient, de le remotiver pour l'hygiène ou le port des élastiques et d'accélérer une prise de rendez-vous en cas de difficulté. « Cela permet d'optimiser mon planning de consultation et de convoquer les patients uniquement quand cela est utile », précise le Dr Pascual. →

LES NOUVELLES TECHNOLOGIES AU CABINET

Edmond Binhas conseille aux orthodontistes de ne pas investir dans les technologies « effet de mode » mais dans celles qui dureront. « Il faut évaluer attentivement les besoins de votre cabinet, votre budget et le niveau de productivité désiré », car cet investissement important ne peut pas se faire « de façon émotionnelle » : la technologie est coûteuse, les décisions d'achat hâtives peuvent conduire à des systèmes inadéquats. Parmi les dernières avancées :

• Technologies cliniques

Micro implants orthodontiques, imagerie 3D, cône beam, empreinte numérique et modèles tridimensionnels, brackets autoligaturants...

• Technologies de gestion et d'administration

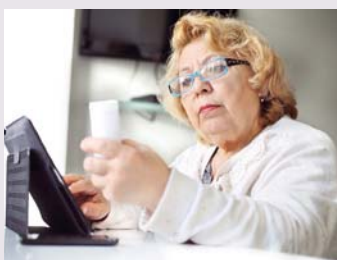
Prise de rendez-vous informatisée, gestion informatisée des encaissements, statistiques du cabinet, tenue de fichiers patients, télétransmission, gestion des commandes/tableur et codes à barres pour gestion du stock...

• Technologie de communication

Caméra intra-buccale, logiciels de motivation et vidéos d'information, appareil photo numérique, site web, enseignement assisté par ordinateur...

→ Dans son ouvrage *Le cabinet du XXI^e siècle*, Edmond Binhas assène que « faire appel aux nouvelles technologies montre aux patients qu'ils recevront une prise en charge de qualité ». Selon lui, « les cabinets technologiquement avancés bénéficient d'un avantage concurrentiel significatif ». Un constat partagé par le Dr David Couchat : « Quand ils entrent dans mon cabinet ultra-connecté, les patients apprécient la haute technologie déployée pour les prendre en charge. Je dirais même que notre succès réside en partie du fait que l'on a un scanner numérique. » Le secrétaire général du Syndicat Français des Spécialistes en Orthodontie a installé son cabinet à Marseille en 1992. Il travaille avec la technique Invisalign depuis 2001 et teste de nombreux projets pilotes en orthodontie. Il a investi dans une imprimante 3D il y a deux ans pour imprimer direc-

RENDEZ-VOUS EN LIGNE : LES BÉNÉFICES DE L'AUTONOMIE NUMÉRIQUE



© : PeopleImages / iStockphoto

Selon une enquête de France Stratégie parue en juillet 2018, entre 2012 et 2017, le délai moyen d'obtention d'un rendez-vous chez un spécialiste libéral est passé de 48 à 61 jours. Les délais sont également préoccupants pour les médecins eux-mêmes, car plus leurs rendez-vous sont donnés à l'avance, plus le risque d'annulation par le patient est important. Ainsi, en Île-de-France, 70 % des médecins déclarent perdre au moins un rendez-

vous par jour. Les plate-formes en ligne telles que Doctolib et Mondocteur - qui ont fusionné en juillet 2018 - permettraient de réduire le délai et le coût d'obtention d'un rendez-vous, et de combler au plus vite les désistements afin de minimiser les pertes financières pour les médecins. Ces sites web favorisent également la transparence des tarifs pratiqués en donnant une vue d'ensemble des médecins disponibles et de leurs tarifs, ce qui favorise la concurrence, la baisse des prix, et la transparence pour les patients. Selon Mondocteur, l'application permettrait de diviser par trois le délai d'attente pour un rendez-vous. Quant aux plate-formes de consultations en ligne comme Quare, elles deviennent un nouvel outil de gain de temps avec des patients de plus en plus exigeants en termes de relation patients/praticiens.

Depuis le 15 septembre 2018, tous les actes de consultation à distance seront remboursés par l'Assurance Maladie, au même titre qu'une consultation classique.

www.strategie.gouv.fr

« Les patients apprécient la haute technologie déployée pour les prendre en charge.(...) Notre succès réside en partie du fait que l'on a un scanner numérique. »

tement en résine les empreintes qu'il réalise avec son scan numérique. « Certains confrères ne voient pas toujours l'utilité d'investir dans des techniques innovantes. Il est nécessaire de les motiver en leur expliquant par A + B que c'est dans l'intérêt du patient et qu'il faut évoluer avec son temps. » Ces outils lui permettent de mieux soigner, pour preuve : « Une patiente de 11 ans dont les incisives centrales n'étaient pas sorties est venue consulter. Sans équipement, un praticien aurait préconisé d'attendre. J'ai fait une radio 3D avec le cône beam, sur laquelle on a constaté que des dents surnuméraires empêchaient les autres dents de sortir et que, plus on attendrait, plus le problème serait important ! »

Se former pour une meilleure efficacité

« Il ne faut pas que les praticiens ratent le train en marche sinon il sera trop tard pour le rattraper ! », pointe le Dr Dimitri Pascual. Il admet que dans un premier temps, il faut être prêt à perdre plusieurs heures pour progresser sur les outils numériques pour améliorer la qualité de son travail *in fine*. Cela demande d'accepter de changer des habitudes souvent bien ancrées. « Il y a des praticiens qui sont persuadés que les techniques qu'ils utilisent sont bonnes, voire qu'elles sont les meilleures, car elles fonctionnent. C'est un tort, car il faut suivre l'évolution de notre profession et toujours se former », fait valoir le

Dr Jean-Jacques Aknin. Selon lui, une fois que l'on a découvert ces nouvelles techniques, on se rend compte qu'elles rapportent en efficacité. En effet, depuis que le fondateur de l'École supérieure d'orthodontie s'est équipé, la demande de traitements de l'adulte s'est multipliée de façon exponentielle dans son cabinet parisien.

Un métier qui change

Peut-on craindre que toute cette technologie se substitue un jour au savoir-faire du praticien ? « C'est une question qu'on est en droit de se poser, pointe le dirigeant d'une entreprise proposant des services aux praticiens et aux laboratoires, mais il n'y a pas d'inquiétude à avoir : le →



Nouveau

SureSmile® Aligner

Cliniquement prouvé. Contrôlé par le praticien.

Le système de gouttières SureSmile® Aligner repose sur une plate-forme de planification du traitement numérique fiable et éprouvée sur le plan clinique. Le praticien est dès lors assuré de contrôler le traitement grâce à ce système conçu pour permettre une personnalisation optimale pour le patient. Chaque gouttière est fabriquée sur-mesure selon le plan de traitement créé par l'orthodontiste et conçue anatomiquement en fonction de la photo du visage du patient pour dessiner le sourire idéal. D'attrayants visuels 3D montrent au docteur et au patient le résultat final dès le début du traitement pour favoriser la coopération auprès du patient.



Grâce à notre système flexible, le choix appartient au praticien:

- Le système "**Complete**", pour une plus grande souplesse et assurance lors du traitement d'un cas complet.
- Le système "**Select**" est idéal pour des traitements de moins d'un an, ainsi que pour des traitement hybrides.

SureSmile Aligner. Votre patient. Votre plan.

Pour plus de renseignements, contactez votre représentant Dentsply Sirona Orthodontics.

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

©2016 OraMetric, Inc. Tous droits réservés. suresmile est la marque déposée de OraMetric. MDD-500359-3FRA

→ *métier va évoluer. Grâce à l'utilisation des NTIC et de l'intelligence artificielle, l'orthodontiste va être conforté dans ses choix et ses protocoles mais je ne crois pas un instant que les gens feront " bouger leurs dents " tout seul. Tout cela reste du dispositif médical et je ne vois pas comment le praticien pourrait être exclu du jeu alors que son apport est fondamental ».*

C'est en effet un métier qui change : « *Quand ils intègrent un scanner intra-oral dans leur cabinet, les orthodontistes n'abandonnent pas seulement le silicone ou l'alginat – et gagnent ainsi 7 fois plus de précision - : ils réorganisent l'ensemble du fonctionnement »*, affirme Sarah Badreddine, directrice générale de Nutislab, société qui conçoit des orthèses en 100 % numérique. Elle est persuadée que d'ici cinq ans petits, moyens ou grands cabinets seront passés au numérique. « *En effet, les orthodontistes équipés doivent mettre en place un nouveau flux et recevoir les patients d'une autre façon, en prenant dès le premier ou deuxième rendez-vous des photos et des radios, en montrant tout de suite le résultat en 3D*, poursuit-elle. *Ce sont des coûts d'acquisition importants certes, mais ces outils rentabilisent les process internes, d'autant que le fichier scanné est reproductible, car il est stocké numériquement sur un cloud, ce qui entraîne un gain d'espace dans le cabinet, moins d'erreurs d'imprécision, moins de problèmes d'envois, moins de détérioration des produits et un gain de temp. »*

Pour le Dr Couchat, qu'une grande curiosité et « *l'idée de pouvoir toujours apprendre »*, a poussé vers ces nouvelles technologies, il est évident que « *les bases de l'orthodontie biomécaniques ne changeront pas. On déplace toujours les dents mais c'est la façon dont on le fait qui a et qui va continuer à changer.*

Mais attention, on pourrait comparer avec la Formule 1 : tout le monde sait conduire une voiture mais tout le monde ne sait pas piloter un bolide. Pour les technologies comme la pratique de l'orthodontie par aligneur, il y a ceux qui les maîtrisent et ceux qui ne savent pas. Il ne suffit pas de s'équiper, il faut se former, s'informer... ».

Le Dr Aknin ajoute : « *grâce aux nouvelles technologies, il y a moins d'erreurs humaines mais on ne remplacera pas l'habileté manuelle et la réflexion d'un orthodontiste. Celui-ci va devenir le chef d'orchestre de tous ces auxiliaires thérapeutiques innovants »*. En revanche, le métier des assistantes, des prestataires et des laboratoires de prothèses va sans nul doute connaître un chamboulement. « *Notre laboratoire ne ressemble plus du tout à un labo traditionnel*, témoigne Sarah Badreddine de Nutislab. *Nos locaux comprennent une série d'imprimantes de production et d'imprimantes bio compatibles, avec des prothésistes et des ingénieurs qui travaillent ensemble. Nous n'embauchons plus de prothésistes à l'ancienne qui manipulent des matériaux nocifs, mais des salariés qui font de la CAO et qui optimisent nos produits, ainsi que des développeurs pour réfléchir aux orthèses de demain. »*

Quel futur pour l'orthodontie ?

« *Les évolutions actuelles font qu'une nouvelle population a désormais envie de suivre – et va suivre - des traitements orthodontiques*, pointe le Dr Jean-Jacques Aknin. *Pas seulement parce que nous sommes dans une société de l'image, symbolisée par le « selfie », et que les gens sont plus conscients de petites anomalies, mais aussi parce que ces types de traitements sont plus accessibles. »* Selon lui, c'est une



« On ne remplacera pas l'habileté manuelle. Celui-ci va devenir le chef d'orchestre »

excellente nouvelle pour les services rendus à la Santé Publique par la profession – puisque les soins orthodontiques permettent de prévenir les caries, les maladies parodontales, les dysfonctions occlusales et les pertes d'unités dentaires - et pour les débouchés économiques de celle-ci. Le futur, annonce le praticien, c'est donc que de plus en plus de personnes auront des dents bien alignées : « *L'orthodontie de demain permettra des repositionnements dentaires qui seront tous informatisés et qui seront idéalisés et optimisés pour chaque patient.* » Par ailleurs, il imagine que d'ici quelques années, « *nous pourrions non plus commander du matériel orthodontique mais l'imprimer. On a commencé avec les moulages. Mais bientôt seront probablement disponibles les brackets en impression*



© AleksandarGeorgiev / iStockphoto

LE DOSSIER MÉDICAL PARTAGÉ

L'Assurance Maladie généralise en octobre 2018

le Dossier Médical Partagé, véritable carnet de santé numérique, que les orthodontistes devront aussi apprivoiser. Chaque personne bénéficiaire d'un régime de Sécurité Sociale, majeure ou mineure, peut disposer d'un DMP. Il vise à améliorer la coordination, la qualité et la continuité des soins entre tous les professionnels de santé, en ville comme à l'hôpital ou en Ehpad. Dès son ouverture, le DMP du patient est automatiquement alimenté par l'historique des soins et traitements des 24 derniers mois conservé par l'Assurance Maladie. Le patient peut également y ajouter les informations qu'il juge utiles à son suivi médical : personnes à prévenir en cas d'urgence, allergies éventuelles, personnes de confiance, directives anticipées, etc. Il peut autoriser son médecin traitant ou tout autre professionnel de santé consulté à l'enrichir avec toutes les informations et documents facilitant sa prise en charge : pathologies, antécédents, traitements, intolérances médicamenteuses, allergies, comptes rendus d'hospitalisation et de consultation, résultats d'examens... Ces données sont ainsi conservées en toute sécurité et accessibles en un seul lieu pour tous les professionnels de santé qui suivent le patient.

Plus d'infos sur www.dmp.fr

Quelle et la réflexion d'un orthodontiste. de tous ces auxiliaires thérapeutiques innovants ».

métallique». Il poursuit : «*Je pense aussi à la gestion des cas assistée par ordinateur. Au fur et à mesure, ce seront de véritable GPS de traitement. Le big data et la capacité à accumuler les données scientifiques de milliers de cas permettront de réaliser des simulations de traitement ou de guider l'orthodontiste de façon plus précise et plus certaine sur la stabilité des résultats acquis.* » Et de citer encore l'inclusion des nanotechnologies avec, pourquoi pas, des aligneurs de quelques microns pouvant être portés en permanence.

Un avatar patient complet

Dimitri Pascual imagine, quant à lui, que dans les années à venir, les nouvelles technologies permettront aux orthodontistes d'avoir un avatar patient complet : dents,

os, muqueuse, langue, lèvres, visage, occlusions, articulations temporo-mandibulaires, voies aérodigestives supérieures, sur lequel on pourra étudier de manière dynamique les différentes options thérapeutiques.

Quant au Dr Couchat – il le sait pour collaborer au développement de logiciels de prédictibilité des mouvements des dents – il assure que les praticiens pourront faire des maquettes en 3D du plan de traitement, en visualisant une timeline très précise. «*Cela se fait déjà aujourd'hui sur les couronnes des dents, mais le futur c'est que l'on pourra faire de même avec les racines avec des rapports de densité osseuses.* » Il imagine aussi qu'il y aura une évolution des matériaux – «*le plastique qu'on utilise actuellement peut s'abîmer* ». Surtout, selon lui, grâce aux

technologies futures, on parviendra à détecter les dents de plus en plus tôt et travailler avec des patients très jeunes, dès 6 ans.

Tous ces changements vont affecter la façon dont on pratique l'orthodontie et donc la façon dont on l'enseigne. «*Nous avons complètement revu nos programmes d'enseignement à l'Ecole supérieure d'orthodontie pour préparer nos étudiants à ces révolutions en cours,* témoigne le Dr Aknin. *L'étudiant en orthodontie aujourd'hui se lance dans un domaine en pleine mutation qui va être palpitant à vivre. L'orthodontiste ne va pas être rendu obsolète. Certaines de ses connaissances oui. Et d'autres qui seront clés ne sont pas encore enseignées. C'est en anticipant ces changements qu'il pourra être au cœur de la révolution et bénéficier des merveilleuses mutations en cours.* ■

Travailler avec un proche



10 conseils pour ne pas tout mélanger

Vous vous appréciez et votre binôme dégage une telle énergie que vous avez décidé de la mettre au profit de votre entreprise en vous associant. Autre hypothèse, vous avez recruté une assistante car vous entretenez des liens privés avec elle. Tout cela est bien entendu animé par les meilleures intentions. Mais attention, travailler avec un proche exige de prendre certaines précautions.

Par Rémy Pascal avec Eléonore Varini

1 Le favoritisme vous éviterez

Si vous recrutez un proche, prenez garde de ne pas détruire l'atmosphère de travail et de confiance que vous avez construite avec le reste de votre équipe. Vos liens affectifs pourraient vous inciter à pardonner certaines erreurs que vous ne permettez pas à d'autres. Et inversement, ne soyez pas plus exigeant avec un membre de votre famille ou un ami. Dans les deux cas, c'est l'inégalité de traitement qui sera la source du déséquilibre dans le staff et nourrira rancœur, jalousie et méfiance.



FRANCK ROUXEL
DIRECTEUR GÉNÉRAL DE WEBDENTISTE,
EXPERT DE LA RELATION PATIENTS
AUPRÈS DES CABINETS D'ORTHODONTIE

Référencement : Penser local... ou disparaître des moteurs de recherche !

Ces cinq dernières années, la simple requête « orthodontiste » tapée sur Google a augmenté de plus 350 % ! En parallèle la concurrence et les annuaires se multiplient et 90 % des clics restent effectués en première page. De l'importance de travailler son référencement...

Il existe aujourd'hui trois façons d'apparaître en tête des recherches :

- 1/ En payant. Commerciale, cette solution est proscrite par la Charte de l'Ordre.
- 2/ Avec le Pack local 3, où les résultats apparaissent selon la localisation, sous la carte proposée par Google.
- 3/ Via le référencement naturel (qui apparaît toujours après les résultats locaux).

On observe une **explosion des recherches à caractère géolocalisé** sur les moteurs de recherche. Avec l'adresse IP de l'internaute, Google est en mesure de le localiser et les résultats affichés tiennent compte du lieu même où la recherche est effectuée.

Pour être certain d'être trouvé par les moteurs de recherche dans votre zone de chalandise, il convient donc d'optimiser à la fois votre site internet mais également votre page Google Mybusiness, élément clé de votre référencement local ! **En 2016, les requêtes localisées concernaient déjà 80 % des recherches d'un service. Le référencement suit évidemment cette tendance locale.** C'est encore plus flagrant via le mobile où le Pack local 3 apparaît en tout premier dans les résultats. Chaque praticien doit donc donner des infos sur son implantation. Il doit aussi penser de la même façon que l'utilisateur qui tape des chaînes de mots (« Dentiste + quartier Gare »). Ce sont les lieux-dits, les stations de métro qu'un patient mentionne. Pour le rencontrer, le site du praticien doit comporter ces mots-clés.

Les requêtes sont aussi de plus en plus spécialisées ! Le contenu du site conduit donc également à un meilleur référencement : si un cabinet se spécialise sur telle ou telle pratique, il aura tout intérêt à multiplier les informations liées à cette activité dans son site.

Nos fiches conseils ont été pensées prêtes à l'emploi et totalement personnalisables. Un patient qui tape "Orthodontiste + adulte + Gap" trouvera un cabinet qui répond à cette requête. Tout l'enjeu est de mettre en relation le cabinet avec des patients qualifiés et motivés... ■

2 Les limites vous poserez

En collaborant avec un proche, il peut être tentant d'installer une ambiance de travail décontractée et permissive. Or, si un environnement convivial peut être un atout pour votre cabinet, il est nécessaire d'établir des limites avec vos associés, collaborateurs ou assistantes. Premièrement, par respect pour ceux avec qui vous ne partagez pas la même intimité. Deuxièmement, pour rester dans un espace de travail et prévenir les excès de camaraderie qui vous dépasseraient peut-être un jour...

3 Les tensions vous préviendrez

Il est impératif de planifier - dès le premier jour de la collaboration - ce que vous ferez lorsque vous devrez gérer une tension avec une assistante-cousine, un associé-copain ou un collaborateur-fils d'un ami. Comment user de son statut lorsque, depuis plusieurs mois, on s'est évertué à abolir toute forme de hiérarchie ? Les marches arrière sont souvent bien plus délicates que les fuites en avant.

4 Les patients vous partagerez

C'est un grand classique des SCM. Comment partager équitablement, avec ses associés, les flux entrants, à savoir les nouveaux patients. Il s'agit de définir au préalable si le praticien traitant sera toujours celui qui définit le plan de traitement. Faire appel à une assistante - neutre - pour la répartition des premiers rendez-vous évite toute suspicion. →

5 En réunion, professionnel vous resterez

Au cabinet votre proche est d'abord votre partenaire professionnel. Efforcez-vous de ne pas rappeler votre proximité. La jalousie des autres, fondée sur le sentiment d'exclusion, peut être dévastatrice lors des réunions qui restent des ateliers de travail. Chacun doit se sentir considéré et écouté. Une dynamique collective ne peut pas s'épanouir si des clans sont trop marqués.

6 Vos e-mails vous surveillerez

L'écriture des e-mails est un piège. Le second degré et l'humour disparaissent totalement à l'écrit. Alors usez d'une règle d'or : surtout, pas d'ironie ! Employez un ton neutre et des expressions positives. N'oubliez pas que vos courriers peuvent être rapportés à d'autres collaborateurs. Pour des échanges personnels, privilégiez les adresses privées. Le but n'est pas de se cacher, mais d'éviter la confusion des propos.

Attention à la jalousie des autres membres de l'équipe, fondée sur le sentiment d'exclusion, qui peut être dévastatrice.

7 Vous-même vous resterez

Vous êtes associé avec un ami. Il arrivera probablement un jour (si ce n'est pas déjà le cas) où des questions stratégiques se poseront. Or, votre analyse diffère de celle de votre binôme. Le défi consiste donc à faire entendre sa différence sans marquer une opposition personnelle. Laissons de côté les egos. Votre associé n'approuve peut-être pas votre vision mais estime toujours vos qualités humaines. Profitez-en pour vous exprimer librement, vous êtes dans un environnement placé sous le signe de la confiance.



3 QUESTIONS À

ADRIENNE LE BOMIN-BEYSSAC

Coach professionnel www.adriennecoach.com



La coach, qui a longtemps travaillé dans les ressources humaines, conseille d'envisager tous les scénarios possibles avant d'envisager une alliance avec un proche.

• Quel regard portez-vous sur ce type d'alliance professionnelle ?

Il n'est pas certain qu'il décuple les énergies de chacun. Cela serait à vérifier statistiquement... J'observe des difficultés qui apparaissent en deuxième partie de carrière. D'où l'importance de partir sur des bases solides. Le danger consiste à raisonner au présent. Lorsque j'accompagne des clients-amis qui souhaitent s'associer professionnellement, je m'efforce de les éveiller aux potentielles difficultés à venir. Ils raisonnent souvent à « l'instant T ». Or tout bouge, rien n'est figé. Il est prudent d'anticiper les différents scénarios. Avant de s'associer, je conseille souvent une collaboration, à l'instar d'une période d'essai.

• Peut-on prendre des précautions pour maximiser ses chances de réussite ?

J'ai pour habitude de demander à mes clients de hiérarchiser leurs objectifs devant leur futur associé. Parfois, le binôme ne partage pas les mêmes priorités. Tout cela doit être clarifié. Il est impératif de définir la répartition des rôles. À l'écrit, un peu comme un contrat de mariage. L'objectif est de diminuer les zones de flou qui pourraient générer des conflits. Une fois établi, ce document sera une base de discussion formalisée et sera révisé, si nécessaire. Dans ce cas, un consultant externe aidera à objectiver la situation.

• En matière de communication, quelle attitude adopter ?

Même si cela peut avoir un côté formel, il ne faut pas hésiter, avant de commencer une discussion stratégique, à faire un préambule qui rappelle la complexité de la relation du type, « nous sommes des amis de longue date et ce que j'ai à te dire ne remet absolument pas en question notre lien, pour autant... ». Il s'agit d'un des principes de la communication non-violente qui permet de classer les propos et d'éviter les confusions en dépolluant la conversation de l'affect. On peut également penser que l'autre sait ce que l'on pense sans avoir à le dire, justement parce qu'il nous connaît bien. Or cela n'est pas toujours le cas, bien au contraire et des non-dits peuvent se créer dans ce genre de situation.

Travailler avec un proche

10 conseils pour ne pas tout mélanger

Vous vous appréciez et votre binôme dégage une telle énergie que vous avez décidé de la mettre au profit de votre entreprise en vous associant. Autre hypothèse, vous avez recruté une assistante car vous entretenez des liens privés avec elle. Tout cela est bien entendu animé par les meilleures intentions. Mais attention, travailler avec un proche exige de prendre certaines précautions.

Par Rémy Pascal avec Eléonore Varini

1 Le favoritisme vous éviterez

Si vous recrutez un proche, prenez garde de ne pas détruire l'atmosphère de travail et de confiance que vous avez construite avec le reste de votre équipe. Vos liens affectifs pourraient vous inciter à pardonner certaines erreurs que vous ne permettez pas à d'autres. Et inversement, ne soyez pas plus exigeant avec un membre de votre famille ou un ami. Dans les deux cas, c'est l'inégalité de traitement qui sera la source du déséquilibre dans le staff et nourrira rancœur, jalousie et méfiance.

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



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

www.binhas.com





© momcilog / istockphoto

TÉMOIGNAGE Dr Pierre Cardot



**UNE BONNE EXPÉRIENCE...
MALGRÉ LES DIFFICULTÉS !**

En 2015, le Dr Pierre Cardot a accueilli pendant six mois dans son cabinet de Cenon (Gironde) une stagiaire pas comme les autres: Camille Cardot, sa fille, alors en 6^e année d'odontologie. Dans la famille Cardot, l'épouse de Pierre est dentiste et deux des enfants ont également pris cette voie. Pour autant l'orthodontiste n'avait jusque-là pas fait le choix de «mélanger» proches et travail. *« Je n'aime pas trop déléguer ce que je sais faire donc je prends rarement des stagiaires. J'ai fait une exception pour ma fille car j'avais envie de lui transmettre ma passion - elle a scindé son stage en deux: pour moitié dans mon cabinet et pour autre moitié dans celui de ma femme. Dans le mien, elle occupait essentiellement des fonctions d'assistante dentaire et changeait un arc de temps en temps, précise le praticien. Le Dr Cardot n'avait pas établi de règles préalables à l'arrivée de Camille et il admet qu' «il a fallu faire des ajustements». «C'était surtout par rapport aux autres assistantes car elle était ma fille mais aussi leur collègue. J'ai pu être plus dur avec elle qu'avec les autres. Nous avons tâtonné et appris au fil du temps de nos erreurs». Vis-à-vis des patients, le praticien jouait franc jeu et expliquait les liens de parenté et s'assurait toujours de leur accord avant que son assistante se charge de changer un arc. Leur collaboration quotidienne fut, selon ses dires, « une bonne expérience... mais difficile ! ». « Comme elle était dentiste en formation, j'avais tendance à penser qu'elle savait d'office faire certaines choses et je n'ai pas pris le temps de bien lui expliquer comme je l'aurais fait avec une assistante débutante. De son côté elle se sentait mal à l'aise de me demander des conseils. On a fini par se poser pour s'expliquer », conclut le Dr Cardot.*

8 La diplomatie vous n'oubliez pas

Cela peut paraître contradictoire, mais plus on est proche, plus la communication peut être complexe. Justement parce qu'on se connaît bien... Oublier les rudiments de la diplomatie peut vite générer des tensions ou des non-dits. Il convient donc de ne pas s'affranchir des règles élémentaires d'une bonne communication sous prétexte « que l'on se peut se permettre de se parler franchement ». L'un n'empêche pas l'autre...

Il est nécessaire d'anticiper toute forme de rupture. Notaire, conseiller juridique et avocat sont vos alliés.

9 Des distinctions vous établirez

On évoque souvent les amitiés qui se disloquent voire se rompent en raison des tensions professionnelles. Les amis se transforment en associés. Exclusivement. Mais l'inverse peut aussi être vrai et engendrer des conséquences dramatiques pour le cabinet et ses salariés. Posez-vous la question : parviendrez-vous à dépasser un conflit personnel pour ne pas impacter la bonne santé de votre SCM ?

10 Les ruptures vous anticiperez

Qui peut aujourd'hui être certain de ne jamais devoir faire face à une séparation conjugale ou professionnelle ? Ce jour-là, tout bascule. Et mieux vaut être armé pour ne pas ajouter du désordre au chaos. Une seule solution existe : avoir anticipé toute forme de rupture. Pour cela, notaire, conseiller juridique et avocat sont des alliés qu'il ne faut pas hésiter à consulter, même durant les lunes de miel... ●



Posez vos brackets en un éclair avec un maximum de précision.

Gouttières imprimées en 3D pour collage indirect.



- ✓ Diminuez par trois le temps de pose et collez l'esprit serein
- ✓ Éliminez les séances de finition
- ✓ Augmentez le confort patient en réduisant le nombre de séances



© Dean Mitchell / iStockphoto

Améliorer son environnement professionnel

Alors que la décoration d'un cabinet doit être guidée par des moyens psychologiques qui, eux-mêmes, induisent un agencement, des couleurs et des objets, de nombreux praticiens adoptent une démarche inverse. Inspiré par la dialectique, le Dr Choukroun, orthodontiste, se met dans cet article à la place du patient pour vous accompagner dans le changement.

Par Dr Marc-Gérald Choukroun

Lorsque nous décidons de réviser la décoration de notre cabinet voire son architecture intérieure, nous sommes souvent très embarrassés, car de nombreuses options s'offrent à nous. Le choix des couleurs, des espaces, de l'agencement du mobilier, de la circulation peut représenter un dilemme. Parfois, nous demandons à notre entourage ou à nos collaborateurs(trices) leur avis. C'est une bonne démarche, qui cependant peut s'opposer à notre intuition ou à nos goûts. Une fois l'aide recherchée, il est difficile voire vexant, de ne pas se fier au conseil qui nous a

été généreusement prodigué... L'option la plus aisée est de tout faire en blanc, ce qui peut en effet plaire à de nombreux collègues visiteurs. Pour autant, cette neutralité ne plaît pas à nos patients qui commentent : « *C'est impersonnel, c'est froid, on a l'impression que le patient est considéré comme un objet.* » La psychologie dialectique nous invite à remettre en question la démarche. Qui est principalement concerné par les effets de ces décisions ? Notre conjoint ? (« *C'est moche cette couleur, tu devrais...* »). Notre assistante ? (« *Docteur, je n'aime pas le bureau à cet endroit...* »). Notre sensibilité (est-elle

universelle) ? Enfin l'erreur principale, facile à identifier, est la suivante : Nous projetons sur les patients notre propre vision de la décoration. Nous décidons à leur place. Nous faisons tourner autour de notre ego le sens de la sagesse. La psychologie nous propose de procéder à une révolution au sens de tourner en sens contraire. Au sens de ce n'est pas le soleil qui tourne autour de la terre mais l'inverse ! L'erreur fréquemment rencontrée est celle d'agencer son cabinet comme on agencerait son appartement, c'est-à-dire du praticien vers le praticien, de la terre vers la terre. →

Elemetrix® IDB

Collage indirect



L'approche indirecte pour une précision accrue

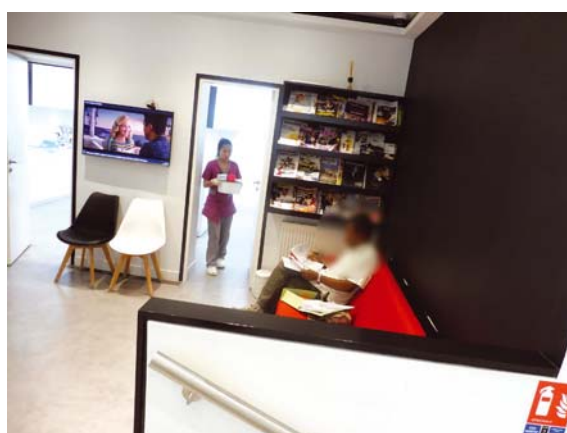
Le collage indirect est composé d'un logiciel de conception et d'une gouttière de transfert imprimée en 3D. Les deux sont uniques dans leur approche et leur niveau de précision.

Ses atouts :

- Le **logiciel** contrôle le positionnement des brackets à partir des données fournies par l'utilisateur.
- **Segments de gouttière de transfert** imprimés en 3D : modèle breveté pour un retrait simple et rapide, et disponible en 13 formes d'arcade prédéfinies.

Pour plus d'informations, contactez votre représentant Dentsply Sirona Orthodontics.

Rdv sur www.elemetrix.com



Pour décorer et agencer son cabinet, il est nécessaire de prendre en compte de nombreux paramètres: la situation géographique, la culture locale, l'architecture du cabinet, ses activités, le nombre de professionnels qui y travaillent, etc.

Ce que le patient veut voir...

La question n'est pas : « De quelle couleur vais-je peindre le hall d'entrée ? », mais « Lorsque le patient entre dans le cabinet que voudrait-il voir ? » C'est pourquoi, aucune personne ne détient *a priori* la réponse, et ce n'est sûrement pas l'auteur de l'article qui vous donnera de bons conseils. D'ailleurs

soit-elle, sera perçue en fonction du reste de la décoration.

Faire un « brainstorming » avec des patients serait une solution. C'est ce que pratiquent les industriels en réunissant leurs clients pour les engager à donner leur avis de façon spontanée. Une « tempête de cerveaux » qui s'avèrerait fastidieuse pour un chirurgien-dentiste : comment choisir les

La question n'est pas : « De quelle couleur vais-je peindre le hall d'entrée ? » mais « Lorsque le patient entre dans le cabinet, que voudrait-il voir ? »

tout conseil, aussi avisé soit-il, ne peut être universel car il est conditionné par de nombreux paramètres : la situation géographique, la culture locale, l'architecture du cabinet, ses activités, le nombre de professionnels, etc.

Certains ont pu aborder le problème de la température des couleurs... Une couleur, aussi chaude

patients, comment les réunir, comment faire la part de leurs choix s'ils sont contradictoires ? Cette approche marketing est un métier à part entière.

En fait, ce que les patients perçoivent c'est « l'intention » du lieu. La méthode que nous proposons est plus directe : « Aujourd'hui, le patient c'est moi ! »

Le tour du cabinet

Nous connaissons bien nos patients, cela suppose de ne pas penser pour eux mais de penser selon ce qu'ils nous disent. Nous sommes régulièrement dans notre propre vie des patients. Nous sommes capables également de faire la part des choses entre les exigences techniques du travail, les obligations déontologiques, les nécessités des professionnels sur le lieu de travail et l'esthétique conventionnelle.

La méthode consiste à tirer la bobinette de son cabinet, ouvrir la porte ou être accueilli, et se poser des questions. Nous allons donc, pièce par pièce, établir une liste des questions opérantes.

• L'entrée

Qu'est-ce que je veux voir ? Une ambiance ? Une couleur ? Une lumière ? C'est la première impression : quelle intention faut-il communiquer ? Un sentiment d'esthétique, de la compétence technique, de la bienveillance ? De la présence ? Des affichettes d'orientation ? →



© Dean Mitchell / iStockphoto

visibles sont là pour m'inquiéter, notamment tout ce qui pique... ? Si j'avais trois ans, est-ce que je me sentirais rassuré ? En fait ma priorité n'est-elle pas de me sentir en sécurité ? Et ensuite de sentir (intentionnalité), que le praticien est un passionné de son métier et pas d'alpinisme (cela est son problème et ne me concerne pas) ? Ne pas être concentré, convergé, conduit de façon obsessionnelle sur l'instrumentation ? Y a-t-il de la place pour autre chose ?

• **La salle d'attente**

Je dois y passer un certain temps. Si le praticien est toujours à l'heure, à quoi vont servir les beaux livres d'art que je n'aurai jamais le temps de lire, d'où un sentiment de frustration pour commencer la consultation ? Le praticien a du retard, est-ce que des revues publicitaires dont j'aurai vite fait le tour seront suffisantes ? Lorsque le temps d'attente dépasse cinq minutes, le stress commence à dégager des hormones, lesquelles ? Quelles sont leurs effets, comment les combattre ? N'y a-t-il que la décoration pour apaiser le patient ? Moi, en tant que patient, qu'est-ce qui me soulagerait ? Beaucoup de lumière ou peu de lumière ? Des affiches ? Pour quoi faire ? Pour montrer que le praticien s'intéresse à la prévention ? Ou pour me signifier que la prévention est importante mais qu'il n'aura pas le temps de m'en parler ? Des objets d'art qui valent très cher ? Pour m'en mettre plein la vue ? Parce qu'il se fait plaisir et qu'il se moque de mon niveau culturel ? Parce qu'il veut m'indiquer que dans ce cabinet les soins ne sont pas économiques ? Ou parce que nous sommes dans un quartier chic et qu'il est bon de parler le même langage ?

Ah ! Des objets bon marché ? Il me prend pour un indigent ? Il veut me rassurer sur le prix des prothèses ? Me signifier qu'il est anticonformiste ? Ou bien a-t-il peur que je le vole ? Méfiance ? Moi patient, de quoi aurai-je besoin ?

« Moi, en tant que patient, qu'est-ce qui me soulagerait dans la salle d'attente ? De la lumière ? Des affiches sur la prévention ? Des objets d'art ? De beaux livres ? Des revues publicitaires ? »

• **La salle de soins**

Pourquoi le bureau est-il dans la même pièce ? Parce que le praticien ne veut pas se déranger ? Et moi, si j'ai envie d'un lieu plus convivial pour m'engager dans un devis astronomique... ? Pourquoi changer de pièce sans cesse quand on peut tout faire au même endroit ? Qu'est-ce qui me conviendrait ? Qu'est-ce que j'attends de cette séance au-delà du soin ? Est-ce que le fauteuil est sensé me faire peur ? Est-ce que les objets

• **L'assistante**

Le sourire, le sourire, le sourire. C'est la seule chose qui m'intéresse. C'est la seule chose qui me fait penser que la personne est à l'aise dans son métier, et qu'elle le maîtrise. Que signifient ses vêtements ? Qu'elle travaille dans un restaurant ? Ou une maison de couture ? Qu'est-ce qui me dit qu'elle est professionnelle, compétente ? Quand je vois l'assistante apparaître, vient-elle avec précipitation ? A-t-elle l'air de s'ennuyer ? Est-elle une potiche ? S'entend-elle avec le docteur ? Vont-ils ensemble se compléter pour bien me soigner ? Elle est sûrement très utile au docteur, mais pour moi, qu'apporte-t-elle ? Est-ce qu'elle est soignée ? Qu'est-ce qui peut me donner cette impression ?

Sus à la grimace

Le professeur Joseph Lejoyeux aimait à répéter : « *Entre nous, il vaut mieux une prothèse mal faite mais bien acceptée, qu'une prothèse bien faite mais mal acceptée !* » Nous adapterons ainsi cet aphorisme dans notre sujet : « *Il vaut mieux un cabinet mal décoré mais où tout le monde a le sourire, qu'un cabinet bien décoré où tout le monde fait la grimace !* » ●



Les 6^{ème} Entretiens
de La Société Française
d'Orthodontie Pédiatrique

How neurosciences help us to treat children from 4 years old ?

Comment adapter votre thérapeutique pour traiter les enfants dès 4 ans

1^{er} Décembre 2018

Automobile Club de France - Paris



Dr Kevin Boyd (USA)

Malocclusions pédiatriques et risques
d'apnée du sommeil obstructive:
une perspective évolutive.



Dr Patrick Fellus (France)

Corrections des troubles de la déglutition
par action corticale ou sous-corticale sur
les réseaux de neurones.



Dr James Bronson (USA)

ALF Philosophy: Airway focused
Lingual posture Facial growth
guidance.



Dr Pietro Manzini (Italy)

Nouvelles approches myofonctionnelles
de la réhabilitation de la déglutition.



Dr David Couchat (France)

Traitements orthodontiques
interceptifs avec le système
INVISALIGN First dès 6 ans.



Traductions simultanées
en français

Inscriptions : [Isabelle Mauriange@gc.dental](mailto:Isabelle.Mauriange@gc.dental) - 07 89 24 61 68



Nos partenaires **GC Orthodontics**
GLOBAL EXPERTS IN ORTHODONTICS



3 conseils pour réussir sa rentrée



© andrea / fotostockphoto

L'heure de la reprise a sonné. Voici quelques astuces pour faire le deuil des vacances, éviter le blues du retour au cabinet et commencer l'année du bon pied.

Par Pauline Machard

1 Prenez les devants **La fausse bonne idée du retour tardif**

Vous prévoyez de ne revenir au cabinet qu'au dernier moment, histoire de profiter au maximum ? Oubliez, avise le Dr Marc-Gérald Choukroun, orthodontiste à Montrouge et titulaire d'une maîtrise de psychologie. C'est contre-productif, explique-t-il : « *Un praticien qui revient au cabinet seulement le lendemain de son retour de vacances a un pied encore en congés, la tête qui surnage. Or non seulement il va devoir assurer les rendez-vous fixés avant de partir, mais aussi les urgences. Résultat : il stresse et perd, en seulement 24h, tout le bénéfice des vacances.* » Il peut aussi, à l'inverse, être confronté à un planning vide. Dans les deux cas, la conséquence est la même : du stress, du stress et encore du stress. Pour le praticien, mais aussi pour les patients. Car si, comme le fait valoir le Dr Choukroun, « *une équipe*

DÉMARQUEZ-VOUS AVEC 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

zen apaise ses patients», l'inverse est aussi vrai. Faites attention enfin à ne pas tabler sur un même flux de patients à chaque rentrée, prévient Nathalie Cruzel-Thévenet, assistante dentaire à Mérignac et formatrice CNQAOS, car « en cabinet, c'est très difficile de prévoir d'une année sur l'autre, c'est très fluctuant ».

Le maître mot : l'anticipation

Pour ne pas subir les pics et les creux d'activité, pensez à revenir un peu en avance au cabinet. De cette manière, quelle que soit la situation à la rentrée, vous disposerez d'une marge de manœuvre. Vous aurez un peu de temps devant vous pour vous retourner. Ce n'est qu'ainsi que vous pourrez vous adapter au flux imprévisible des patients. Idéalement, revenez au cabinet « la dernière semaine d'août, la semaine avant la rentrée scolaire », estime Nathalie Cruzel-Thévenet.

Les avantages ?

- 1) Moins de stress pour vous et donc pour les patients.
- 2) Vous échapperez aux départs classés rouge puisque « vous reviendrez de vacances dans un créneau qui n'est pas celui de la majorité des vacanciers », souligne le Dr Choukroun.
- 3) Vous serez en mesure d'accueillir des patients, car « de plus en plus, ils reviennent fin août, constate le praticien. Si on ne recommence qu'en septembre, on se prive d'une patientèle potentielle ». Surtout, ayez bien en tête qu'en anticipant votre retour au cabinet, vous pourrez tranquillement mettre ce dernier en route.

2 Reprenez les rênes du cabinet Contrôlez votre agenda

- 1) Revenez plus tôt au cabinet, pour tranquillement classer messages et appels. « Quand on est disponible, on fait la part des choses entre urgent/non urgent, assure Fatima Markousi, assistante du Dr Choukroun. Si on ne l'est pas, le risque est de tout prendre en urgence ou de ne pas prendre au sérieux certaines personnalités ». N'hésitez pas à consulter votre assistante, d'excellent conseil : « Pendant la formation, on apprend un questionnement type pour savoir si c'est une urgence dans la journée, les 48 heures, la semaine, ou si ce n'est pas une urgence », détaille Nathalie Cruzel-Thévenet.
- 2) Certes, il existe très peu de véritables urgences en orthodontie, mais réservez-leur tout de même des créneaux. Il se peut que certains patients soient confrontés à une gêne, à des douleurs, à une détérioration de leur appareil. Pour le Dr Choukroun, « il faut essayer, les deux premiers jours, de ne →

prendre que les urgences. Les patients sont contents d'être pris en charge et les autres rendez-vous ne sont pas parasités. Puis, après ces deux jours de confort, place aux premiers traitements importants, prévus dès juillet ». Attention d'ailleurs à rappeler les rendez-vous aux premiers patients. Pour Nathalie Cruzel-Thévenet, la semaine de rentrée, « il faut réserver des rendez-vous par exemple pour des personnes présentes uniquement cette semaine-là, et libérer des créneaux pour les urgences ». Au final, l'objectif est de, progressivement, mais vite, retrouver son rythme. « D'ici la fin de la première semaine de septembre, si on est rentré(e) fin août », conseille le Dr Choukroun. « Très vite, ça se met en place, assure Nathalie Cruzel-Thévenet. Comme les infirmières et aides-soignantes dans les hôpitaux, on est tout de suite dans l'action ».

Il y a souvent un temps de réadaptation qu'il faut apprendre à gérer. Car le piège c'est que l'esprit vacances perdure un peu trop longtemps...

Vérifiez que tout est en ordre de marche

Vous avez repris la main sur votre agenda, priorisé les rendez-vous, planifié les traitements plus « rentables », très bien. Mais pour pouvoir assurer vos rendez-vous, encore faut-il que votre cabinet soit pleinement opérationnel. Quid de vos outils au quotidien ? Reprendre les rênes de votre cabinet, c'est aussi vérifier que tout est propre, rangé, en excellent état de fonctionnement. « Normalement, il ne faudrait même pas laisser cela à son retour, fait savoir le Dr Choukroun. D'autant qu'un cabinet en désordre mine le moral, tandis qu'un cabinet bien rangé, bien propre, donne envie de recommencer ». Alors même si vous vous en êtes chargé(e) avant de partir, n'hésitez pas à remettre une couche. Cela vous permettra d'être plus serein(e) et de vous sentir bien sur votre lieu de travail. Profitez d'avoir un peu de temps pour vérifier le bon fonctionnement des ordinateurs, préparer les dossiers des patients, jeter un oeil au prévisionnel, faire le point sur les éventuelles dépenses de la rentrée... En résumé, rien ne doit entraver la bonne marche du cabinet.

3 Remobilisez les troupes
Organisez des retrouvailles

« Parfois, on peut s'ennuyer pendant les vacances et avoir hâte de retrouver son rythme soutenu du cabinet », fait valoir Nathalie Cruzel-Thévenet. Parfois, à l'inverse, on serait bien tenté de prolonger cette période de farniente... Pas de quoi pour autant culpabiliser si vous êtes atteint(e) du blues des vacances, c'est humain. « Des praticiens pensent qu'il n'y a pas d'interruption entre fin juillet et fin août, que l'équipe remet le pied à l'étrier sans états d'âme », déplore le Dr Choukroun. Il y a souvent un temps de réadaptation, qu'il faut apprendre à gérer. Car le piège, si on ne fait rien, c'est que l'esprit vacances perdure un peu trop longtemps alors que la rentrée est un moment important. Pour vous remotiver et motiver vos troupes, n'hésitez pas à organiser un moment de retrouvailles. Profitez-en pour vous raconter vos vacances, c'est un excellent moyen de renforcer la cohésion de l'équipe, de créer du lien. « Évidemment, si on s'entend bien avec ses collègues et son praticien, c'est beaucoup plus facile de reprendre », estime Nathalie Cruzel-Thévenet. D'où l'intérêt de travailler, toute l'année, à rassembler les effectifs.

Tournez-vous vers l'avenir

Que vous exerciez en solo ou non, faire des projets permet de retrouver la motivation. Si vous managez une équipe, n'hésitez pas à organiser une réunion de calage dans la lignée des retrouvailles. C'est un bon moyen de ressouder l'équipe autour des valeurs et des engagements du cabinet. C'est aussi une opportunité de dresser un bilan de l'année écoulée. Valorisez ce qui a été bien fait, adoptez « un langage positif », conseille le Dr Choukroun. Ce bilan effectué, vous pourrez aborder, ensemble, les perspectives. Si vous êtes tenté(e) par les bonnes résolutions, faites attention à ce qu'elles ne soient pas irréalistes, au risque de générer plus de stress qu'autre chose. Pour le Dr Choukroun, « le luxe (pour booster la motivation), c'est de changer quelque chose : refaire la peinture, acheter une nouvelle machine... ». Nathalie Cruzel-Thévenet abonde : « Un nouveau planning, des nouveaux horaires qui correspondent mieux à l'équipe, un nouveau collaborateur... C'est motivant ». « Ce n'est pas la peine de le faire immédiatement, ça peut juste être un projet... », garantit le Dr Choukroun. C'est suffisant pour repartir motivé à l'assaut de la rentrée. ●

AcceleDent[®]

OPTIMA[™]



Game CHANGER

Beyond Acceleration: Driving Predictable Outcomes

- Reduction of pain by up to 71% for better patient compliance*
- Faster tooth movement by up to 50%*

FIND OUT MORE ABOUT ACCELEDENT OPTIMA
OrthoAccel[®] Technologies
+49-3222-109-6268 | sales.emea@orthoaccel.com
acceleddent.eu



CONTRÔLE D'ACTIVITÉ

Panorama des anomalies rele lors d'un contrôle d'activité (1^{re} partie)

Lors d'une analyse de l'activité⁽¹⁾ d'un cabinet d'orthodontie, le Service du contrôle médical de l'Assurance Maladie est susceptible de relever un certain nombre d'anomalies, parmi lesquelles les actes non réalisés, les actes non conformes aux données acquises de la science, ou les actes non conformes à la nomenclature. La présente contribution vise à éclairer les praticiens - dans un exposé non-exhaustif - sur ce panorama d'anomalies. Ce mois-ci, les fraudes et abus sont détaillés tandis que les fautes commises par les spécialistes en orthodontie le seront dans le numéro d'Orthophile suivant.

Par Maître Jacques-Henri Auché, avocat au barreau de Montpellier

Le Service médical distingue les anomalies par chefs de griefs. Cela permet au Tribunal des Affaires de Sécurité Sociale de mieux comprendre le grief justifiant la demande de récupération d'indu.

De même, et surtout, si une plainte est déposée devant la Section des assurances sociales du Conseil Régional de l'Ordre, cette juridiction particulière pourra apprécier la gravité des faits reprochés. Cette juridiction

est en effet conduite à examiner « les fautes, abus, fraudes et tous faits intéressant la profession », relevés à l'encontre d'un chirurgien-dentiste, lesquels sont susceptibles d'entraîner le prononcé d'une des sanctions prévues par l'article L. 145-2 du CSS (de l'avertissement à l'interdiction temporaire ou permanente, avec, en cas d'abus d'honoraires ou d'actes ou prestations réalisés dans des conditions méconnaissant les règles prévues à l'article L 162-1-7, le remboursement du trop-perçu).



vées par le Service médical



Cet abus est souvent apprécié au regard du caractère répétitif, réitéré des fautes commises, lequel est susceptible de démontrer l'intentionnalité de commettre des abus aux droits de l'Assurance Maladie ou des patients⁽²⁾.

Une faute commise sera appréciée de manière moins sévère qu'un abus, voire même une fraude commise.

Bien entendu, une même anomalie peut s'analyser en une faute simple, ou au contraire en une fraude, dès lors qu'elle est réitérée, sciemment, à de multiples reprises par le praticien.

C'est d'ailleurs la raison pour laquelle la Délégation Nationale de Lutte contre la Fraude donne la définition suivante de la fraude en insistant bien sur cet élément intentionnel : « *une irrégularité ou une omission commise de manière intentionnelle au détriment des finances publiques* ».

Fraudes et abus commis

• Facturation d'actes non exécutés : fausses déclarations ou doubles facturations.

La facturation d'actes non exécutés peut revêtir deux aspects : soit une fausse déclaration, soit une double facturation. Si cette seconde hypothèse de double facturation (qui procède d'une erreur ou révèle à l'inverse une volonté manifeste de frauder⁽³⁾) est aisée à détecter informatiquement par le Service médical, toute autre est l'hypothèse des facturations d'actes non exécutés. De tels actes ne peuvent être généralement détectés qu'à l'examen des documents remis par l'orthodontiste dans le cadre du contrôle, ou à l'examen du patient par le chirurgien-dentiste conseil en charge du contrôle d'activité.

Il peut s'agir de facturation de semestres ODF non réalisés, ou réalisés à intervalles très courts

ne permettant pas la réalisation effective de 6 mois... De telles anomalies donnent lieu à sanction de la part de la Section des assurances sociales⁽⁴⁾.

Il convient toutefois de bien distinguer un acte non réalisé d'un acte non constaté : il en est ainsi par exemple de la réalisation d'un semestre ODF dont la preuve de réalisation pourra être rapportée avec les radios de contrôle, d'où l'intérêt de les réaliser et les conserver.

Attention toutefois car l'acte peut, le cas échéant, être requalifié en un acte non conforme aux données acquises de la science, dès lors qu'il n'a pas abouti à la correction des dysmorphoses corrigibles...

• Facturation anticipée ou postdatée d'actes : fausses déclarations

Il convient de rappeler que, conformément aux dispositions de l'article R 161-42 du CSS, →

⁽¹⁾- Effectuée sur le fondement de l'article L. 315-1 du CSS.

⁽²⁾ - Par exemple : le fait de coter distinctement et de manière réitérée sur deux feuilles de soins des actes concernant une même affection exécutés le même jour et au cours

d'une même séance, contrairement aux dispositions de la nomenclature générale des actes professionnels (CE, 6 nov. 1991, n° 88294); le fait, pour un chirurgien-dentiste, d'avoir produit des clichés ni identifiés, ni identifiables ainsi que des schémas incomplets

ou inexacts à l'appui de demandes d'entente préalable, qui exprimaient en raison de leur caractère systématique et répété, une volonté délibérée de méconnaître la nomenclature générale des actes professionnels (CE, 12 mai 2004, n° 250185). Décision CNOCD,

10 mars 2011, n° 19031904; décisions CNOCD, Section des assurances sociales des 13 novembre 2011 (n° 12311233) et 23 mai 2013 (n° 14511452) : le fait de procéder à la double facturation d'un même acte est sanctionné.

LE SERVICE DU CONTRÔLE MÉDICAL DE L'ASSURANCE MALADIE :

- Conseille les assurés et les professionnels de santé sur la réglementation médico-sociale et sur le bon usage des soins ;
- Accompagne les assurés et les professionnels de santé pour améliorer la prise en charge des Affections de Longue Durée (ALD) ;
- Analyse et contrôle les demandes de prestations des patients et les activités des professionnels et établissements de santé ;
- Contrôle la bonne application de la réglementation et des pratiques médicales.

les feuilles de soins doivent mentionner la « date à laquelle chaque acte ou prestation est effectué ou servi ». Un acte ne peut donc faire l'objet d'une facturation anticipée, et ne peut faire davantage, l'objet d'une facturation post-datée.

Dans la mesure où la prise en charge des traitements d'orthodontie par l'Assurance Maladie est limitée aux traitements commencés avant le 16^e anniversaire, une vigilance toute particulière est portée pour que cette exigence soit bien respectée, et qu'il n'y ait pas de fausses déclarations.

• Utilisation d'un code de transposition ne correspondant pas à l'acte réalisé

Un praticien s'est ainsi vu infliger un indu, au motif qu'il avait facturé, en vue du remboursement par la Caisse, des consultations spécialistes à des jeunes

patients en fin de traitement d'orthopédie dento-faciale, car leurs parents ne pouvaient plus payer le traitement (Cour d'appel de Basse-Terre, 16 décembre 2013, n° 12/01973).

• Réalisation d'actes au-delà des besoins en soins du patient

La réalisation d'actes au-delà des besoins du patient s'analyse souvent en un abus de soins, et est toujours examinée au regard des obligations déontologiques, telles qu'édictées par les articles R 4127-202, R 4127-238 et R 4127-246 du CSP⁵.

La réalisation d'actes abusifs est sanctionnée par la Chambre Disciplinaire du Conseil National de l'Ordre des Chirurgiens-Dentistes⁽⁶⁾.

Il en est ainsi de la facturation de bilans radiologiques à des dates très rapprochées.

• Entrave au contrôle du service médical

L'entrave à la mission du Service du contrôle médical est, si elle est prouvée, appréciée avec sévérité par les juridictions disciplinaires. Il ne faut pas perdre de vue que, conformément à l'article R 315-1-1 du CSS, « lorsque le service du contrôle médical procède à l'analyse de l'activité d'un professionnel de santé en application du IV de l'article L 315-1, il peut se faire communiquer, dans le cadre de cette mission, l'ensemble des documents, actes, prescriptions et éléments relatifs à cette activité.

Dans le respect des règles de la déontologie médicale, il peut consulter les dossiers médicaux des patients ayant fait l'objet de soins dispensés par le professionnel concerné au cours de la période couverte par l'analyse. Il peut, en tant que de besoin, entendre et examiner ces patients ».

C'est ainsi que la Chambre disciplinaire a estimé que le fait de ne pas fournir à l'Assurance Maladie les clichés facturés, constitue un défaut de respect des dispositions de la NGAP et une entrave au contrôle de son activité⁽⁷⁾.

Une telle sévérité apparaît justifiée : comment le Service du contrôle médical peut-il apprécier l'indication de soins, ou même plus simplement la réalité de la réalisation d'actes facturés et la qualité desdits actes sans être en possession des radiographies ? ●

⁽³⁾ - Décision CNOCD, 10 mars 2011, n° 19031904 ; décisions CNOCD, Section des assurances sociales des 13 novembre 2011 (n° 12311233) et 23 mai 2013 (n° 14511452) : le fait de procéder à la double facturation d'un même acte est sanctionné.

⁽⁴⁾ - Décision CNOCD du 10 mars 2011,

n° 1903/1904 ; décision CNOCD du 21 novembre 2013, n° 1494/1496.

⁽⁵⁾ - Article R 4127-202 du CSP : Le chirurgien-dentiste, au service de l'individu et de la santé publique, exerce sa mission dans le respect de la vie et de la personne humaine.

Article R 4127-238 du CSP : Le

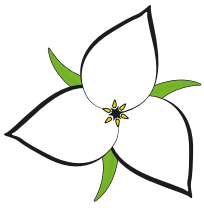
chirurgien-dentiste est libre de ses prescriptions, qui seront celles qu'il estime les plus appropriées en la circonstance. Il doit limiter ses prescriptions et ses actes à ce qui est nécessaire à la qualité et à l'efficacité des soins.

Article R 4127-246 du CSP : L'existence d'un tiers garant tel

que l'assurance publique ou privée, assistance, ne doit pas conduire le chirurgien-dentiste à déroger aux prescriptions de l'article R 4127-238.

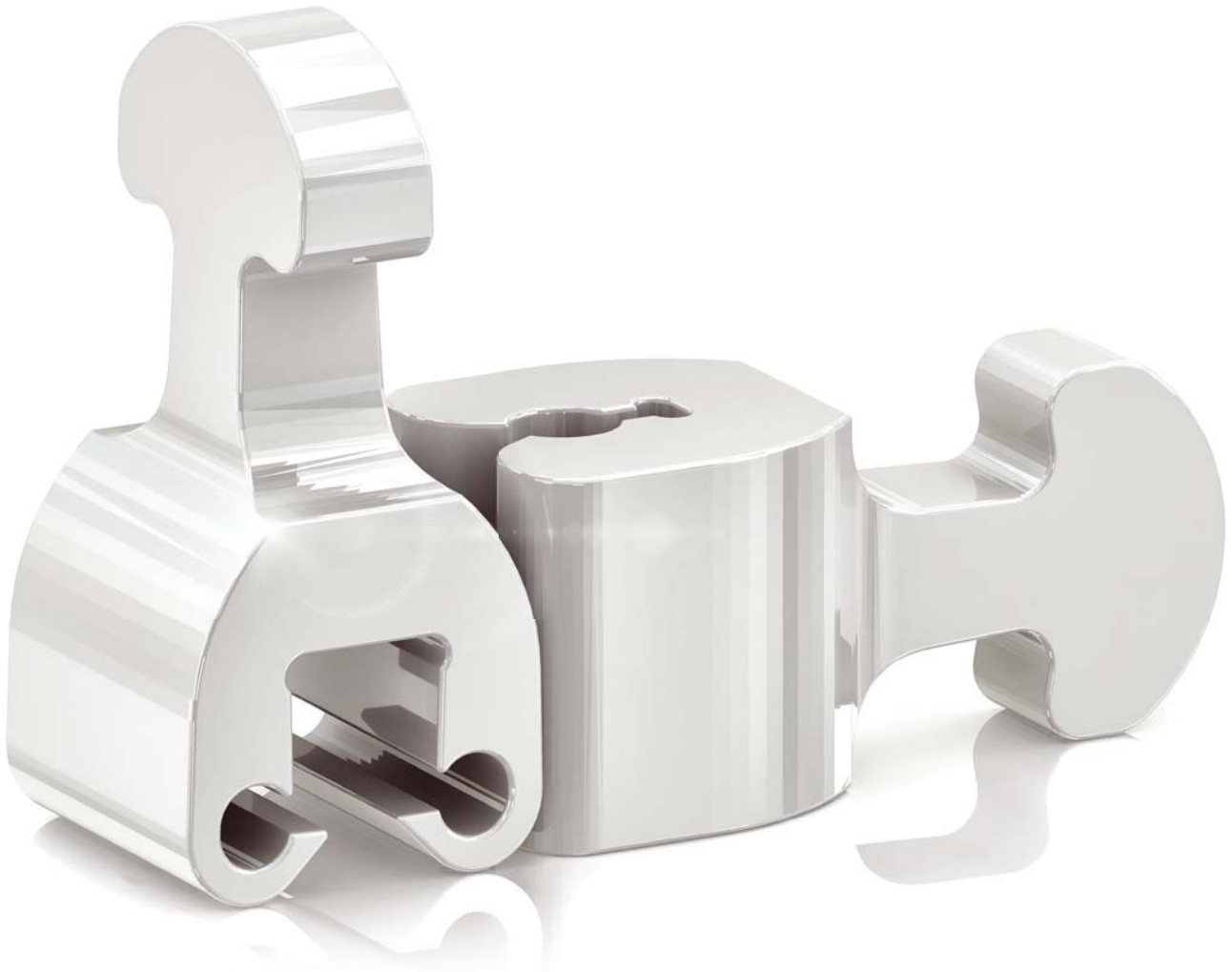
⁽⁶⁾ - Décision CNOCD, 10 mars 2011, n° 19031904

⁽⁷⁾ - Décision CNOCD, 10 mars 2011, n° 1903, 1904.



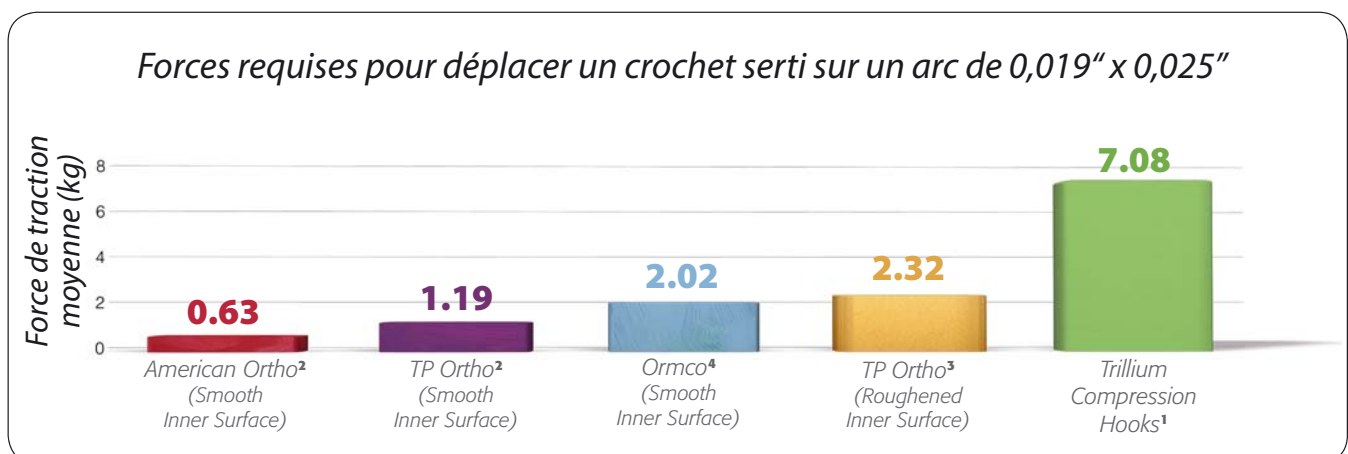
TRILLIUM™

— Compression Hooks —



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



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

Impôts : comprendre le Prélèvement à la Source

En Europe, tous les pays pratiquent déjà la retenue à la source sur les salaires à l'exception de la Suisse et de la France.

Ce système est également répandu à travers le monde.

En France, cette nouvelle modalité de paiement de l'impôt sera applicable à compter du 1^{er} janvier 2019. Qu'implique-t-elle en pratique pour les orthodontistes ? Une avocate répond.



Elodie Lambert
Avocat
elodie.lambert@fidal.com

Qu'est-ce que le Prélèvement à la Source (PAS) de l'impôt version française ?

L'objectif est de supprimer le décalage d'un an entre la perception des revenus et leur imposition en instituant, selon le type de revenu, une retenue à la source mensuelle ou le versement d'un acompte mensuel ou trimestriel. Seul le mode de paiement de l'impôt sur le revenu sera modifié tandis que ses modalités de calcul et déclaratives resteront inchangées.

En conséquence, les revenus de l'année 2018 donneront lieu à un impôt à payer en 2019. En parallèle, les revenus 2019 seront directement amputés de l'impôt qui les concerne.

À quoi correspondra le taux de prélèvement appliqué au revenu ?

C'est un taux calculé par l'administration sur la base des derniers revenus connus sans prise en compte des réductions et/ou crédits d'impôt. Les couples pourront opter pour un taux individualisé.

Sur quelle assiette applique-t-on le PAS ?

L'assiette de la retenue se fera avant application de l'abattement de 10 % pour les salariés et titulaires de pensions et sur la base des derniers revenus imposés pour les autres revenus.

Comment éviter une double charge fiscale en 2019 ?

Le législateur a créé un « crédit d'impôt de modernisation du recouvrement » (CIMR) qui va annuler, en tout ou partie, l'impôt 2019 sur les revenus de 2018 : seuls les revenus non exceptionnels relevant du PAS resteront imposés.

Quels sont les revenus exceptionnels qui ne pourront pas bénéficier de ce CIMR ?

Les revenus exceptionnels sont définis par la loi. En matière de salaires, il s'agit par exemple des indemnités de rupture, des gratifications surrogatoires et, plus généralement, de tout revenu qui par sa nature n'est pas susceptible

d'être recueilli annuellement. En matière de revenus des indépendants (en BNC) et de ceux de certains dirigeants, le revenu susceptible d'être annulé par le CIMR sera le montant le plus faible entre le revenu 2018 et le revenu le plus fort au titre de la période 2015 à 2017, avec toutefois une possibilité de perception de CIMR complémentaire selon le montant des revenus perçus en 2019.

Qu'en est-il des autres revenus du patrimoine ?

À l'exception des revenus fonciers, les revenus du patrimoine resteront en dehors du prélèvement à la source. Dès lors, les dividendes, intérêts et plus-values perçus en 2018 seront imposables.

Comment la mise en place se fera-t-elle cette année ?

L'avis d'imposition relatif aux revenus de l'année 2017 mentionne le taux de PAS qui sera appliqué à compter du 1^{er} janvier 2019. Les contribuables peuvent toutefois opter pour l'individualisation de leur taux au sein du couple ou bien pour un taux neutre.

Et les années suivantes ?

En 2019 sera souscrite la déclaration des revenus de 2018. À l'automne 2019, le taux du PAS sera actualisé et les éventuels revenus « exceptionnels » perçus en 2018, imposés. À compter de 2020, les contribuables continueront de



Si le total des sommes versées l'année précédente dépasse l'impôt dû par le contribuable, il aura droit à une restitution.

faire une déclaration sur leurs revenus de l'année passée, qui générera à l'automne l'actualisation du taux de PAS applicable aux revenus futurs ainsi que l'émission d'un avis d'imposition. Si le total des sommes versées l'année précédente dépasse l'impôt finalement dû par le contribuable, il aura droit à une restitution, dans le cas contraire, il devra s'acquitter du solde.

Quelles seront les nouvelles responsabilités de l'entreprise collecteur d'impôt ?

L'entreprise sera tenue de mentionner le taux du PAS sur les bulletins de salaires, de prélever et de reverser l'impôt. Des sanctions civiles et pénales pourront être prises à son encontre en cas de reversement tardif des PAS, de défaut de déclaration ou de non-respect de la confidentialité des informations détenues.

Les cabinets vont donc devoir mobiliser des moyens afin de mettre en place cette réforme notamment en y sensibilisant leurs salariés et en adaptant leurs logiciels de paye. ●



© mikhey / iStockphoto

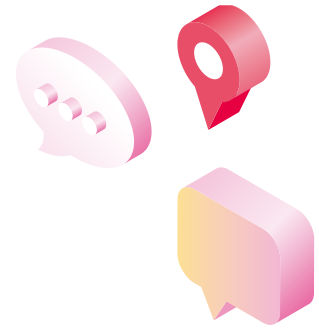
Une image à soigner

Nous le savons tous, nous n'aurons pas deux fois l'occasion de faire une bonne première impression à notre interlocuteur. Il est primordial – et hautement stratégique – de penser son image physique et désormais, numérique. Explications.

Par Rémy Pascal

Maîtriser son identité numérique

Face à une concurrence accrue, l'amateurisme dans la communication, physique face aux patients ou via nos vitrines numériques, n'a aujourd'hui plus sa place dans l'univers du cabinet dentaire. Si nos patients ne sont pas capables d'appréhender la qualité de notre dentisterie (nous ne pouvons les en blâmer : des années de formation nous ont été nécessaires pour apprécier les techniques minimalement invasives que nous proposons !), ils sont en revanche en mesure de nous jauger à l'aune de grilles qui leur sont accessibles : sommes-nous ponctuels ? Polis et respectueux avec notre équipe dentaire ? La salle d'attente est-elle bien tenue ? Propre ? Nos supports de communications sont-ils professionnels et clairs ? Notre site Internet est-il agréable et congruent avec notre cabinet ? Chaque réponse positive renforcera la confiance du patient dans son équipe soignante et favorisera une relation thérapeutique saine et propice



au bon déroulement des soins. Il s'agit aujourd'hui de penser une communication dite O2O2O (« on-line to off-line to on-line ») professionnelle et claire : le patient auquel son collègue nous aura recommandé validera ce choix en consultant notre site et y retournera après sa visite pour chercher des compléments d'information (voir encadré « *Pourquoi soigner la présentation de ses devis ?* »). Franck Rouxel, de la société Webdentiste, le rappelle : « *Un site Internet professionnel permet de partager des contenus pédagogiques et de présenter des plans de traitements. Le praticien se rend ainsi visible (et dilue l'impact d'éventuels commentaires négatifs). Il est aujourd'hui essentiel de maîtriser son identité numérique par une communication positive affirmée.* » Il ajoute : « *N'oubliez pas également qu'en ligne, vous êtes en concurrence esthétique, fonctionnelle avec tous les sites les plus aboutis et que les internautes s'attendent à bénéficier de la même ergonomie... partout !* »

Soyons cohérents

La communication nous permet de dire qui nous sommes, quelles sont nos valeurs et la dentisterie telle que nous la réalisons (voir encadré ci-dessous), elle nous permet d'affirmer notre réalité et de présenter notre vision de la dentisterie qui trouvera écho chez des patients, pas tous les patients, mais ceux que nous aurons ciblés et touchés avec notre message. Emmanuel Croué, fondateur de l'agence de communication pour dentiste franco-allemande Praxiskom (Paris, Munich) explique : « *Nous ne devons pas sous-estimer la puissance du message que nous envoyons à nos patients avant même de leur avoir dit "bonjour". Penser la marque de son cabinet avec, au minimum, de la cohérence dans les choix de couleurs et de police entre le site Internet, les tenues, le cabinet lui-même a un effet, mesurable, sur la réussite globale du cabinet. Un site Internet bleu, avec une carte de visite rouge et un cabinet jaune, cela n'est plus possible !* ». Il poursuit : →

COMMUNIQUER ? UN DEVOIR ÉTHIQUE

Sans la communication, il n'est pas possible d'éveiller dans l'esprit du patient la qualité du service que nous allons lui dispenser. Aujourd'hui, l'information n'est plus seulement un devoir éthique, elle est devenue une obligation légale, débouchant sur le consentement éclairé. L'avenant n°6 de la Convention nationale des chirurgiens-dentistes(1) précise d'ailleurs : « *Une description précise et détaillée du traitement proposé est obligatoire* » et « *le patient reconnaît avoir eu le choix de son traitement* ». *De nouveaux moyens se proposent d'améliorer la communication dans le cabinet, faisant appel à l'image numérique et l'informatique. Ces nouvelles technologies, dans le respect du cadre éthique, permettent d'informer, de conseiller et de rassurer les patients, tout en nous valorisant et en validant les impératifs juridiques de devoir d'information du patient.* »

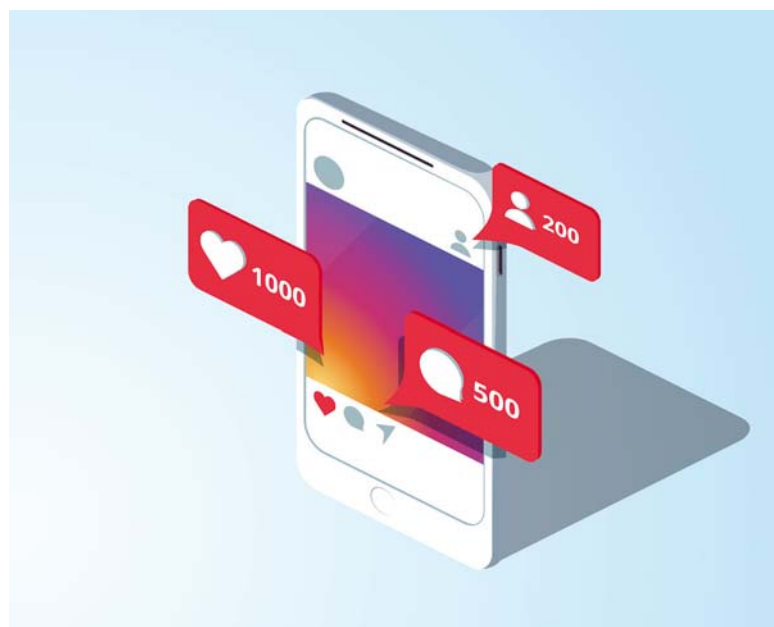
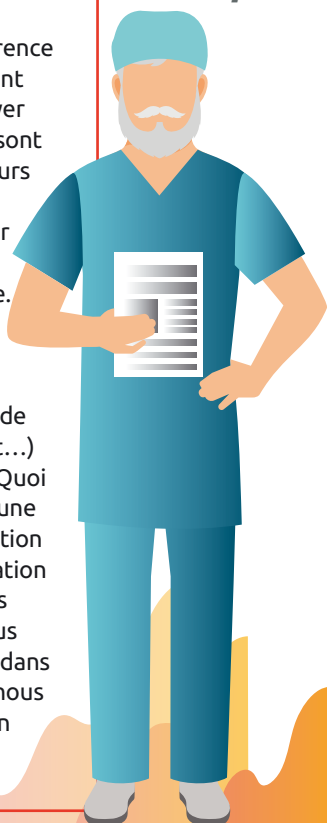
Source : Thèse de Jean-Philippe Jacquot, *Les éléments générateurs d'une relation optimale au cabinet dentaire*, université Henri Poincaré Nancy I Faculté de chirurgie dentaire présentée et soutenue publiquement le 28 septembre 2007.

(1) <https://goo.gl/PH58zr>



POURQUOI SOIGNER LA PRÉSENTATION DE SES DEVIS ?

Des supports de communication associés à un site cohérent présentés de façon émotionnelle, transportent une valeur forte, loin du devis sur un papier blanc à faible grammage que l'on peut plier, mettre dans sa poche... et oublier ! Il arrive bien souvent de recueillir le consentement d'un patient à la suite de la présentation de son plan de traitement... qui ne donnera finalement pas suite. Nos patients seraient-ils changeants et capricieux ? Il y a fort à parier que non et que leur désir de s'offrir un beau sourire et de retrouver leur pleine santé bucco-dentaire reste entier. Plus probablement, ils n'ont pas réussi à convaincre leur conjoint d'assumer les honoraires... et n'ont pas réussi non plus à résister aux « autres sollicitations de dépenses » qu'ils reçoivent de toute part. Car, si l'on met de côté toutes les considérations de santé (ne nous leurrons pas, c'est ce que font nos patients : « *Cela peut attendre!* »), il faut imaginer notre plan de traitement du praticien en concurrence indirecte avec tous ceux qui aspirent à la même part de budget d'un foyer que représente notre devis (et ils sont nombreux : voyagistes, constructeurs automobiles, cuisinistes...). Notre patient aura la tâche de se rassurer sur la bonne décision à prendre et de convaincre son co-décisionnaire. Nos supports de communication sont là pour l'aider dans cette double démarche, il consultera les documents à sa disposition (plans de traitement, brochure, site Internet...) pour se conforter dans son choix. Quoi de plus fâcheux que de n'avoir qu'une feuille de papier A4 pliée à disposition pour l'accompagner dans l'acceptation du devis et dans le traitement. Nos concurrents indirects excellent tous dans la justification de leurs tarifs dans de prestigieuses brochures, nous nous devons d'apporter une information claire... mais aussi attractive.



© Mylisa Delmarov / iStockphoto

La communication se pense à tous les niveaux, avant même que le patient entre dans le cabinet.

« Certains cabinets ont compris l'importance de l'unité dans la communication, d'autres pensent encore pouvoir s'en passer, parce qu'exerçant en zone démographique désertée par les dentistes par exemple. En Allemagne et en Italie, les cabinets libéraux subissent une pression concurrentielle très forte des chaînes de centres dentaires, qui avec leur communication très puissante ciblent les patients qui cherchent des prix bas. Il est important pour s'en démarquer fermement, d'établir une communication globale liée à la personnalité du praticien... »

La communication (O2O2O) se pense à tous les niveaux de la relation patient, avant même qu'il ait franchi la porte du cabinet, par la réputation qui nous précède, elle-même établie sur l'expérience des précédents interlocuteurs (patients mais aussi assistantes, professeurs, collaborateurs...), elle existe sans nous grâce à notre site Internet et aux réseaux sociaux, elle continue par l'accueil téléphonique, physique, par l'état du cabinet... par les supports physiques que nous donnons (pochettes, devis, cartes de rendez-vous, brosses à dents). Elle est partout et demeure notre meilleur alliée pour exprimer notre personnalité, forcément unique et signer notre différence. ●

ENTRETIEN

EMMANUEL DE CHOISEUL | PRÉSIDENT DE LA SOCIÉTÉ DES CENDRES



Après l'orthodontie et la prothèse, le groupe SDC - Société des Cendres renforce son positionnement auprès des cabinets dentaires. C'Dentaire, entreprise spécialisée dans l'odontologie depuis plus de 30 ans a rejoint l'entreprise en juin 2017. Emmanuel de Choiseul, Président de SDC - Société des Cendres revient pour nous sur ce rapprochement et sur l'avenir du groupe.

Pourquoi avoir opéré ce rapprochement entre la Société des Cendres et C'Dentaire ?

E. de C. : Une des choses qui m'a attiré chez C'Dentaire, qui commercialise des produits techniques, c'est la possibilité de poursuivre notre développement vers le monde du cabinet dentaire. La SDC a été historiquement leader en France dans le domaine de l'orthodontie depuis les années 1950, mais notre offre s'adresse aux trois branches du dentaire (orthodontie, prothèse et cabinet dentaire). Ce sont les

aident à préserver l'intégrité du capital oculaire du praticien. Enfin, l'utilisation de ces loupes permet de travailler à distance de la bouche du patient, en restant droit, corrigeant ainsi la posture de travail du praticien et évitant à terme l'apparition de problèmes dorsaux.

Le monde du dentaire change beaucoup.

Qu'est-ce que vous en retenir principalement ?

E. de C. : Les techniques de conception et production assistées par ordinateur, plus communément appelées CAD/CAM, se généralisent. Aujourd'hui, on voit de plus en plus de scanners ou d'autres systèmes faisant appel à des logiciels chez les orthodontistes comme chez les autres professionnels du dentaire. Les traitements par gouttières du type Invisalign en sont l'illustration. À cela se rajoutent les incertitudes de la profession au sujet des évolutions politiques et réglementaires. L'évolution des statuts et des niveaux de remboursements par l'État et les nouvelles dispositions concernant les mutuelles sont un enjeu de taille pour les orthodontistes, qui sont bien évidemment très attentifs à ces questions.

« Les loupes que nous commercialisons sont une aide précieuse pour l'orthodontiste : elles facilitent les opérations nécessitant une extrême précision. »

dentistes parisiens qui nous ont incités à faire notre entrée dans le dentaire, vers 1880. Nous cherchions à redynamiser notre offre à destination des cabinets. Le rachat de C'Dentaire, bien implantée sur ce marché, renforçait notre position et nous rapprochait encore davantage des praticiens.

Comment s'est passé ce rapprochement ?

E. de C. : Un tel rapprochement est évidemment un projet d'ampleur, mais tout s'est bien passé. Nos gammes Shofu à destination des cabinets dentaires complétaient particulièrement bien l'offre de C'Dentaire. En plus, une grande partie de notre gamme est axée sur les aides optiques. Les loupes sont une aide précieuse pour le dentiste autant que pour l'orthodontiste : en sublimant les capacités optiques naturelles de l'œil, elles facilitent les opérations qui exigent une extrême précision, comme c'est particulièrement le cas en orthodontie. Elles

Qu'est-ce qui fait la force de votre gamme de produits ?

E. de C. : Les produits que nous vendons ont une réelle valeur ajoutée et correspondent parfaitement aux besoins du marché. Nous sommes confrontés à la nécessité de nous différencier toujours plus nettement sur cet axe par rapport à la concurrence. Les besoins évoluent, se modifient avec de nouvelles problématiques esthétiques, de conservation, de coût...

Dans ce contexte, notre force est d'être présent sur l'ensemble de la chaîne, tant du côté de la dentisterie et de la prothèse que de l'orthodontie, mais aussi au plus près du patient. Notre idée directrice est d'être le plus pertinent possible dans notre offre et de faire tourner au mieux notre portefeuille produits avec des vendeurs spécialisés et des conseils de plus en plus techniques. ■

RMO

INNOVATION : ORTHO CAPS SE VOIT DÉCERNER LE LABEL TOP 100

Ortho Caps est lauréate de la 25^e édition de ce concours, qui récompense les petites et moyennes entreprises les plus innovantes.

Ortho Caps GmbH, basée à Hamm (Allemagne) a été mise à l'honneur pour ces innovations. La société propose une solution alternative aux appareils dentaires métalliques : des aligneurs, des gouttières en plastique transparentes que le patient peut retirer au besoin, et qui rectifient en douceur la position des dents. C'est en 2006 que le Dr Wajeeh Khan, fondateur de la société, s'est lancé dans l'aventure en développant des gouttières thermoplastiques douces, élastiques et durables, grâce à la technologie de conception/fabrication assistées par ordinateur (CAD/CAM). Depuis la société n'a jamais cessé d'améliorer sa technique. Ortho Caps a aussi développé son propre logiciel afin de conseiller ses clients de manière individuelle via une plateforme sur Internet. Les utilisateurs peuvent en outre simuler des traitements grâce à des modèles 3D et apporter des modifications s'ils le désirent. ■



Pour plus d'informations :
www.orthocaps.de.



Les aligneurs en orthodontie

Werner Schupp, Julia Haubrich

Les aligneurs invisibles sont en train de bouleverser la pratique orthodontique. Cet ouvrage décrit les moyens d'intégrer ces techniques dans la pratique quotidienne, avec éléments de diagnostic et biomécanique des aligneurs avant de présenter les protocoles thérapeutiques du système Invisalign. Le traitement de chaque type de malocclusion est envisagé sur la base des signes cliniques, décision thérapeutique et objectifs de traitement par aligneurs. L'objectif de la dernière partie du livre, consacrée aux avantages du système Invisalign, est de permettre aux patients et praticiens de décider si un traitement par aligneurs peut permettre d'atteindre les objectifs recherchés. Ouvrage essentiellement pratique destiné à chaque clinicien intéressé par cette nouvelle modalité thérapeutique en orthodontie.

368 pages, 192 euros
978-2-36615-037-7

Parresia



LE POINT DE VUE DU DR BINHAS SUR...

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

Comment motiver vos patients (1^{re} partie)

C'est vrai qu'il est parfois difficile de motiver ceux qui nous entourent, cependant, nous pouvons créer un environnement motivant. L'une des questions que l'on nous pose souvent est la suivante : « *Comment pouvons-nous motiver nos patients ? C'est tellement frustrant de voir un patient à maintes reprises sans que rien ne semble jamais changer.* » Malheureusement, beaucoup de vos patients ne vivent pas dans des environnements motivants. Dans cet article, je vais évoquer plusieurs mesures à prendre pour créer un environnement motivant dans votre cabinet. Vous pouvez améliorer, voire changer la vie des gens, c'est l'un des grands avantages de la pratique dentaire et orthodontique !

1) Avoir un personnel bien formé et qui agit de façon professionnelle

Les assistantes ou secrétaires des cabinets d'orthodontie, qui y exercent leur métier « pour les bonnes raisons », comme « améliorer la vie des patients », se conduisent de manière professionnelle, et savent motiver les patients.

En revanche, celles qui travaillent dans l'orthodontie pour simplement gagner un salaire ne motiveront pas vos patients. Vous devez embaucher du personnel qui croit fermement en l'orthodontie et ce qu'elle peut apporter aux patients. Lorsque vous formez votre équipe, il est important de proposer un véritable système d'éducation des patients. Pour chaque petite procédure, on pourrait imaginer donner des instructions écrites au patient ou lui montrer une vidéo. Souvent, les parents doivent aussi être éduqués (pour les patients enfants).

Profitez des réunions d'équipe pour prendre le temps de communiquer en interne vos concepts éducatifs. En formant vos équipes, vous normalisez l'éducation de vos patients.

2) Créer une atmosphère « amusante » dans votre cabinet

Je suis sûr que beaucoup d'entre vous ont entendu parler des stratégies « McDonald's ». Les dirigeants de l'entreprise ont mis beaucoup d'énergie à adapter leur plan de communication aux enfants. Pourquoi ? Parce qu'ils savent que lorsque les parents disent : « *Allons dîner* », les enfants répondent : « *Allons chez McDonald's.* » Les parents aiment emmener leurs

enfants là où ils seront heureux et McDonald's, non seulement a su créer une atmosphère heureuse pour les enfants, mais est aussi une entreprise qui prospère. Il est donc important de créer une atmosphère « amusante » dans votre cabinet, afin que les enfants aient hâte d'aller chez le dentiste. Regardons les choses en face, si un patient a le choix entre passer du temps dans un cabinet terne ou dans un cabinet à l'allure jovial, il choisira le deuxième dans la plupart des cas. Souvent, avoir une atmosphère amusante peut aider un enfant à être plus réceptif. Utilisez votre imagination et soyez créatif. Il y a beaucoup de choses que vous pouvez faire pour créer une atmosphère amusante dans votre cabinet. Je vous recommande de vous asseoir en équipe et de discuter de la façon dont vous pouvez améliorer l'atmosphère, en général.

Prenez le temps de communiquer en interne vos concepts éducatifs

3) la communication positive

Je pense que des mots positifs entraînent des résultats positifs. Il est impossible d'obtenir un environnement motivant lorsque le praticien ou l'assistant(e) dentaire tente d'humilier un patient. Il est important que vous respectiez les sentiments et les besoins du patient. Veillez à comprendre ce à quoi les adolescents peuvent être sensibles. Si vous dites au patient : « *Houlà, à quand remonte la dernière fois que vous vous êtes brossé les dents ?* » Cela ressemble à un reproche. C'est beaucoup mieux de dire à un patient : « *La première fois que vous êtes venu ici, Tom, vous avez conclu un accord avec le Dr Joel, selon lequel vous vous brossez régulièrement les dents. Qu'est-ce qui vous empêche de le faire ?* » (Attendez une réponse et montrez à nouveau au patient les techniques appropriées.) Dites au patient : « *J'ai noté dans votre dossier que vous devez améliorer votre situation. Nous vérifierons cela la prochaine fois, et je suis certain que vous allez vous améliorer maintenant que vous comprenez mieux l'importance des soins appropriés.* »

En agissant de la sorte, vous renforcez la relation de confiance avec vos patients et les motivez pour la réussite de leur traitement. ■

SEPTEMBRE 2018

- **Formation diplômante en ODF
Certificat de
qualification professionnelle**

Février à décembre

Promotion CQP 2018

10 modules de 3 jours, Paris

Responsable pédagogique :

Serge Bénitsa

Contact : IFOD, Julie De Sousa

Tél. : 01 30 44 29 06

@ : contact@ifod-france.fr3w : groupe-odf-france.com

- **Accueil téléphonique
Formation pour assistantes,
secrétaires et coordinatrices**

20 septembre

à Marseille Provence

Contact : Clémence Vanel

Tél. : 04 42 108 108

@ : c.vanel@binhas.com3w : binhas.fr

- **Concept Carrière
25 septembre de 10h à 18h
Villepinte**

Formation in office

Dr Olivier Setbon

Inscriptions : 01 69 41 90 28

3w : weezevent.com/carriere-2509183w : orthoplus.fr

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

25 septembre à Paris

Dr Akim Benattia

Contact : Evolyou

Tél. : +33 (0)4 50 91 49 21

@ : contact@evolyou.dental3w : evolyou.dental

- **Journée Initiation – Formations
Gouttières orthodontiques
transparentes Smilers**

27 septembre et 22 novembre

à Salon de Provence

04 octobre à Besançon

18 octobre, 15 novembre

et 13 décembre à Paris

06 novembre à Nancy

08 novembre à Toulouse et Annecy

15 novembre à Strasbourg

22 novembre à La Rochelle

06 décembre à Perpignan

Contact : Linda Poulain

ou Hanâa BENNAIM

Tél. : 06 03 67 59 54 / 04 90 44 60 60

@ : academy@biotech-dental.com3w : academy.biotech-dental.com

- **Soirée découverte thermoformage**

Jeudi 27 septembre

De 19h à 21h30 à Strasbourg

Présentation des produits Erkodent

Mme Isabelle Fournier

Inscriptions : 01 69 41 90 28

3w : weezevent.com/thermo-2709183w : orthoplus.fr

- **À la découverte du laser d'iode**

27 septembre et 18 octobre à Paris

Intervenant : Mr Habib Remili

Chef de produit Laser Simpler

Contact : Emmanuelle Foucher

Tél. : 06 64 80 99 44

@ : emmanuelle.foucher@gacd.fr3w : www.gacd.fr

- **Séminaire Wind&Mind**

Du 27 septembre au 1^{er} octobre

Essaouira (Maroc)

Contact : Evolyou

Tél. : +33 (0)4 50 91 49 21

@ : contact@evolyou.dental3w : evolyou.dental

- **Formation à Invisalign Go**

Marseille : 27 septembre,

08 novembre

Metz/Nancy : 04 octobre

Lyon : 11 octobre

Paris : 18 octobre, 13 décembre

Rouen : 15 novembre

Nantes : 22 novembre

Bordeaux : 05 décembre

Tél. : 0805 08 01 50

@ : cs-french@aligntech.com3w : invisalign-go.fr

- **Formation 3Shape**

Ortho System (niveau 1)

28 septembre, 19 novembre à Paris

Ortho System (niveau 2)

08 octobre, 23 novembre à Paris

Trios

24 octobre, 04 décembre à Paris

Design Studio

25 octobre, 07 décembre à Paris

Ortho System (niveau 3)

26 octobre à Paris

Scanners de laboratoire

05 décembre à Paris

@ : 3shape_training_fr@3shape.com3w : 3shape.com/en/knowledge-center/trainings/frances

- **Journée Coup de pouce – Formations
Gouttières orthodontiques
transparentes Smilers**

28 septembre à Salon de Provence

11 octobre à Lille

06 décembre à Paris

Contact : Linda Poulain ou

Hanâa BENNAIM

Tél. : 06 03 67 59 54 / 04 90 44 60 60

@ : academy@biotech-dental.com3w : <http://academy.biotech-dental.com/>

- **Formation Orthésiste**

Cours de Mme Hélène Rio

29 septembre à Trélazé (49)

Contact : RMO Europe

Service cours et séminaires

Tél. : 03 88 40 67 35

@ : seminaires@rmoeurope.com3w : www.rmoeurope.com

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

- **Autoligaturants : Optimisation et
nouvelles perspectives avec les Mini
Implants d'Ancrage**

30 septembre à Martillac

Dr Caroline Cazenave

Contact : Mme Ann-Kristin Goedde

Tél. : 03 89 66 94 83

@ : akgoedde@americanortho.com3w : americanortho.com/cours**OCTOBRE 2018**

- **Formation certifiante aux
traitements par gouttière
d'alignement AIRNIVOL**

1^{er} octobre à Nantes

Conférencier : Dr Alain Vigie du Cayla

Contact : Floriane Maffei

Tél. : 06 37 72 21 81

@ : floriane@odontec.fr3w : odontec.fr

- **Coopération et motivation optimisées du patient en Éducation Fonctionnelle**

Jeu 4 octobre à Paris
De 9h00 à 17h30
Dr Marc Gérald Choukroun
Inscriptions : 01 69 41 90 28
3w : weezevent.com/ef-041018
3w : orthoplus.fr

- **Soirée d'informations sur le Palatal Expander**

Jeu 4 octobre à Paris
De 19h à 21h30
Dr Laurence Hernandez-Everaet
Inscriptions : 01 69 41 90 28
3w : weezevent.com/palatal-041018
3w : orthoplus.fr

- **Fils de contention et disjoncteurs**

4 - 5 octobre à Marne-la-Vallée
Guido Pedrolì
(Enseignant à la Faculté de Zurich)
Contact : Cécile Dartois
Tél : 01 64 11 26 33
@ : cecile.dartois@dentaurum.fr
3w : dentaurum.fr

- **CQP en ODF - module 8 : les anomalies du sens transversal, les dispositifs fixes**

04 - 05 - 06 octobre 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

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

- **Soirée conférence : « L'orthodontie fonctionnelle : Pourquoi rééduquer ? La pratique au cabinet. »**

Jeu 4 octobre
Hôtel Mercure La Rochelle
Dr Patrice Nicolleau
contact : Charlotte Garreau
Tél : 02 41 58 78 37
@ : @innovapharm.fr
3w : innovapharm.fr

- **Le forum Ormco**

05 - 06 octobre à Nice
3w : ormco.fr

- **Formation de deux jours en éducation fonctionnelle**

07 au 08 octobre à Paris
De 9h à 17h
Dr Florence De Brauwere - Dr Jean-Jacques Vallée et M. Claude Lévy
Inscriptions : 01 69 41 90 28
3w : weezevent.com/ef-071018
3w : orthoplus.fr

- **Formation 3shape Ortho System niveau 2 pour cabinet ou laboratoire**

08 octobre à Paris
@ : 3shape_training_fr@3shape.com
3w : 3shape.com/en/knowledge-center/trainings/france

- **Atelier in office en éducation fonctionnelle**

Le Raincy
Jeu 11 octobre
De 9h00 à 17h30
Dr Florence De Brauwere
Inscriptions :
Tél : 01 69 41 90 28
3w : weezevent.com/ef-111018
3w : orthoplus.fr

- **Comment faire face aux nouveaux défis de la profession ?**

11 octobre à Paris
Docteur Edmond Binhas
Contact : Mme Clémence Vanel
Tél : 04 42 108 108
@ : c.vanel@binhas.com
3w : binhas.fr

- **Accueil VIP et Gestion des situations délicates - Formation pour assistantes, secrétaires et coordinatrices**

11 octobre et jeu 06 décembre à Marseille Provence
Contact : Clémence Vanel
Tél : 04 42 108 108
@ : c.vanel@binhas.com
3w : binhas.fr

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

11 octobre à Paris
23 novembre à Salon de Provence
Contact : Linda Poulain ou Hanâa Bennaim
Tél : 06 03 67 59 54 / 04 90 44 60 60
@ : academy@biotech-dental.com
3w : academy.biotech-dental.com

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

12 octobre à Nantes
Dr Akim Benattia
Contact : Evolyou
Tél : +33 (0)4 50 91 49 21
@ : contact@evolyou.dental
3w : evolyou.dental

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

12 - 13 octobre à Lessines (Belgique)
Dr P. Van Steenberghe
3w : ormco.fr

- **Le thermoformage au cabinet**

13 octobre à Paris
Intervenant : Dr Xavier Girard (Prothésiste dentaire)
Contact : Emmanuelle Foucher
Tél : 06 64 80 99 44
@ : emmanuelle.foucher@gacd.fr
3w : gacd.fr

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

13 - 14 - 15 octobre à Aix-en-Provence
Contact : Académie d'Orthodontie
@ : contact@academie-orthodontie.fr
3w : academie-orthodontie.fr

- **Les gouttières d'éducation fonctionnelle**

15 octobre à Paris
Dr P. Nicolleau
3w : ormco.fr

- **Atelier Assistantes en éducation fonctionnelle**

Lun 15 octobre à Toulouse
De 9h00 à 17h30
Dr Florence De Brauwere
Inscriptions : 01 69 41 90 28
3w : weezevent.com/ef-151018
3w : orthoplus.fr

- **Journée tremplin Paris**

16 octobre à Paris
Contact : Marianne Ameline
Tél : 01 48 01 32 68
@ : marianne.ameline@gacd.fr
3w : gacd.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.

Cabinet dentaire

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



Pour passer votre annonce, une seule adresse :

www.edp-dentaire.fr onglet « annonces »

Support téléphonique au 06 73 85 58 29

VOUS | AGENDA

- **Le système Insignia : cours VIP**

18 octobre à Paris

Dr S. Dahan

3w : ormco.fr

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

- **Soirée d'informations Concept Carriere**

Jeudi 18 octobre à Dijon

De 19h à 21h30

Dr Olivier Setbon

Inscriptions : 01 69 41 90 28

3w : weezevent.com/carriere-181018

3w : orthoplus.fr

- **Prise en charge du très jeune enfant en éducation fonctionnelle**

Jeudi 18 octobre à Paris

De 9h00 à 17h30

Dr Jean-Jacques Vallée

Inscriptions : 01 69 41 90 28

3w : weezevent.com/ef-181018

3w : orthoplus.fr

- **Accueil VIP et Gestion des situations délicates Formation pour assistantes, secrétaires et coordinatrices**

18 octobre

et jeudi 13 décembre à Paris

Contact : Clémence Vanel

Tél. : 04 42 108 108

@ : c.vanel@binhas.com

3w : www.binhas.fr

- **Régénération osseuse guidée et chirurgie des tissus mous : techniques et matériaux (niveau intermédiaire)**

18 - 19 octobre à Bordeaux

Dr. Arnaud Beneytout

Contact : Mme Anna Pissarenko

Tél. : 06 72 92 23 06

@ : Formations.DentalFrance@zimmer-biomet.com

- **Stage intensif pratique au Zimmer Biomet Institute (niveau débutant/intermédiaire)**

18 - 20 octobre à Winterthur (Suisse)

Dr. Philippe Campan/Dr. Thierry

Denis/ Dr. Laurent Gineste

Contact : Mme Anna Pissarenko

Tél. : 06 72 92 23 06

@ : Formations.DentalFrance@zimmer-biomet.com

- **Justification de proposition thérapeutique**

20 octobre à Montpellier

Dr Laurent Delsol

Contact : Mme Ann-Kristin Goedde

Tél. : 03 89 66 94 83

@ : akgoedde@americanortho.com

3w : americanortho.com/cours

- **Formation 3shape – Trios pour cabinet**

24 octobre à Paris

Design studio pour cabinet

25 octobre à Paris

@ : 3shape_training_fr@3shape.com

3w : 3shape.com/en/knowledge-center/trainings/france

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

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

25 octobre à Paris

Dr Enrico Pasin

Contact : Elena Spodar

Tél. : 02 47 40 24 04

@ : gac-fr.cours@dentsplysirona.com

3w : dentsplysirona.com

- **Formation 3shape Ortho System niveau 3 pour cabinet et laboratoire**

26 octobre à Paris

Ortho System niveau 1 pour laboratoire

29 octobre à Paris

Ortho System niveau 2 pour laboratoire

30 octobre à Paris

@ : 3shape_training_fr@3shape.com

3w : 3shape.com/en/knowledge-center/trainings/france

NOVEMBRE 2018

- **Orthodontie :**

Cap sur la Prévention CIPAGO

02 et 03 novembre à Porto (Portugal)

Tél. : 06 75 80 51 49

@ : contact@cipago.fr

3w : cipago.fr

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

08 novembre à Paris

Dr J.Y. Assor

3w : ormco.fr

- **Formation pour les assistants ODF**

15 - 16 - 17 novembre à Paris

Philippe Mollard

Contact : Elena Spodar

Tél. : 02 47 40 24 04

@ : gac-fr.cours@dentsplysirona.com

3w : dentsplysirona.com

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

16 - 17 novembre à Lessines (Belgique)

Dr P. Van Steenberghe

3w : ormco.fr

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

22 novembre à Montpellier

Dr Akim Benattia

Contact : Evolyou

Tél. : +33 (0)4 50 91 49 21

@ : contact@evolyou.dental

3w : evolyou.dental

- **CCO - Orthodontie Clinique Complète : Comment obtenir des résultats de qualité en utilisant nos brackets auto-ligaturants**

22 novembre à Paris

Intervenant : Dr Raffaele Spena (Italie)

Contact : Elena Spodar

Tél. : 02 47 40 24 04

@ : gac-fr.cours@dentsplysirona.com

3w : dentsplysirona.com

- **CQP en ODF - module 9 : les dispositifs fixes, les distateurs molaires**

22 - 23 - 24 novembre 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

- **Les minivis : cours In-Office**

23 - 24 novembre à Tunis (Tunisie)

par le Dr S. Ellouze

3w : ormco.fr

- **L'orthodontie de l'adulte promo 2018 Session 2/5**

Du 24 novembre au 26 novembre à Aix-en-Provence

Contact : Académie d'Orthodontie

@ : contact@academie-orthodontie.fr

3w : academie-orthodontie.fr ■

Le magazine pour mieux manager votre cabinet d'orthodontie



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



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

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



Bulletin d'abonnement

orthophile
MIEUX MANAGER SON CABINET D'ORTHODONTIE

OUI, je m'abonne
à **orthophile**

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

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

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

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

.....@.....

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

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

OFFRES D'EMPLOI

• **Collaboration / Association**

13 - MALLEMORT

Réf. 2018-05-04-1

Cabinet Orthodontie exclusive recherche remplaçant(e) pour congé maternité du 27 août au 30 novembre 2018 pour environ 30h/sem. (lundi, mardi, mercredi journée + vendredi 9h-14h et 2 samedis 9h-14h).

Cabinet neuf, lumineux, agréable, 2 assistantes, radio 3D, 3 fauteuils et bonne ambiance. Possibilité de logement sur place + parking fermé.

Contact : Dr Fretigny Carole

135 Rue Pablo Picasso

13370 MALLEMORT

Tél. : 06 21 71 43 18

Mail : ortho.fretigny@orange.fr -

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

14 – CAEN

Réf. 2018-07-01-1

Cession cabinet d'orthodontie vers le 1^{er} janvier 2020. Environ : 800k€, revenu net 60 %, pour un ou deux praticiens. Seulement 27 h de travail par semaine. Ultra moderne, bâti en 2012, de plain-pied avec 9 parkings privés. Situation idéale sur le périphérique de Caen. Pour visiter les sites officiels en 360°: www.orthodontie-chirurgiens-dentistes.fr / www.orthodontiste-wees.fr

Tél. : 02 31 84 58 87

Mail : richard.wees@gmail.com

Web : www.seewseewseew.fr

21 - BEAUNE

Réf. 2018-07-11-1

Vente de cabinet ODF exclusif, pour cause de retraite. Situation privilégiée dans une cité bourguignonne agréable à vivre. Patientèle fidèle et personnel compétent. Collaboration temporaire possible.

Tél. : 06 61 98 65 74

Mail : mayeuxalexandre@gmail.com

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 : rochecarrere.nicole@orange.fr

34 - MONTPELLIER

Réf. 2018-06-20-1

À vendre cabinet d'orthodontie, une collaboration peut être envisagée avant cession des parts.

Écrire à Maître Didier Puech, cabinet d'avocats Eleom,

15 passage Lonjon, 34000 Montpellier

44 - NANTES

Réf. 2018-05-10-1

Spécialiste Qualifiée en ODF, cause retraite, vend cabinet très bien situé proche collègues, facilité de stationnement, clientèle agréable.

Tél. : 06 26 59 02 09

Mail : lesageortho@wanadoo.fr

86 - CHÂTELLERAULT

Réf. 2018-05-22-3

Cherche repreneur pour cabinet ODF exclusive cause départ à la retraite dans SCM. Personnel qualifié.

Locaux spacieux, modernes, bien équipés avec fort potentiel.

Possibilité de collaboration ou d'accompagnement avant cession.

1h20 par TGV de Paris.

Tél. : 06 82 94 05 19

Mail : gnns@orange.fr

92 – COURBEVOIE

Réf. 2018-07-10-2

À vendre entre La Défense et la gare SNCF du centre-ville de Courbevoie, direct propriétaire, une maison indépendante à usage commercial

de 8 pièces de 170 m² utile (150 m² Carrez), R+1, sur un terrain de 197 m², 50 m du T2 et bus, proche métro, RER et toutes les commodités.

6 pièces au rez-de-chaussée : une grande salle d'attente, 2 salles de soins, local radio, local stérilisation avec eau, wc, et une grande salle avec une belle hauteur sous plafond pour salle de formation, labo ou autre.

Au 1^{er} étage : deux grandes pièces, kitchenette, douche et wc.

3 places de parking en extérieur. Électricité et gaz aux normes, double vitrage et volets roulants. Local très propre exploitable facilement.

Mail : mcolbere.dmv@gmail.com

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 handicapés.
Proximité immédiate de 2 collèges.
Conditions de travail,
fiscalité et cadre de vie du Pacifique.
Fort potentiel de développement,
3 jours/semaine et 10 semaines
de congés actuellement.
Numérisé par GeL
des Conventions
(aucune nouvelle installation).
Mail : jpmiliane@mls.nc

QUÉBEC – MONT-SAINT-HILAIRE

Réf. 2018-08-10-5

Diplôme d'orthodontie français accepté
(entente France/Québec).
Clinique opérationnelle depuis 30 ans,
7 salles opératoires plus salle pour
radiologie et pour stérilisation,
grande salle d'accueil et salle
du personnel. Ratio de 35,000 citoyens
par orthodontiste. Le tout situé
dans une ville paisible à 30 minutes
du centre-ville de Montréal. Rivières,
lacs, montagnes à proximité.
Ski, voile, vtt... Transfert de la propriété
de la pratique (2020/2021).
Tél. : 1-450-656-1101
*Mail : drrobertledouxorthodontiste
@hotmail.com*

MATÉRIEL

• **Achat**

59 – LILLE

Réf. 2018-07-31-1

Recherche meuble ou vitrine
médicale en métal,
fonte ou bois, avec portes vitrées,
nombreux tiroirs et plateau en
marbre. Meubles ronds avec plateau
en opaline, lampe Scialytique
sur pied. Ancien sujet anatomique
(écorché), crâne ou squelette
d'étude. Tout mobilier design
ou vintage de maison ou de salle
d'attente des années 30 à 70,
luminaires (lampes, appliques
ou lampadaires articulés ou à
balancier / contre poids) et objets



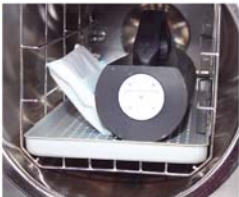
de décoration (tableau, céramique...),
instruments de musique anciens
(violon, violoncelle, contrebasse,
saxophone, harpe...).
Achat dans toute la France.
Tél. : 06 82 43 78 10
Mail : huet1972@gmail.com

**RETROUVEZ
VOS PETITES ANNONCES
SUR LE PORTAIL**
www.edp-dentaire.fr

REVUE d'Orthopédie Dentofaciale

Vol. 52 – N° 3 – Juillet 2018
Management
Rédacteur en chef de ce numéro : G. Mer

Table des matières

<p>227 Éditorial. A. BEN AMOR & A. BÉRY</p> <p>229 Avant-propos. G. MER</p> <p>231 Interview Entretien avec Catherine Quenisset par F. Pourrat et G. Mer. C. QUENISSET</p> <p>235 Le respect des obligations légales et réglementaires du chirurgien-dentiste. <i>Dental surgeon legal and statutory requirements.</i> B. AKNINE</p> <p>255 Interview Projet stratégique d'innovation et leadership au service du développement d'un cabinet d'orthopédie dento-faciale. V. LAFON</p> <p>261  Gestion du cabinet dentaire : l'avènement du management scientifique et adaptatif. <i>Human resources in the dental office: the advent of scientific and adaptive management.</i> R. COCHET</p> <p>269 Transformer vos processus ressources humaines pour améliorer votre prise en charge du patient, votre qualité et vos résultats. <i>Transform your human resources processes to improve your patient care, quality and results.</i> A. BOUKHOBZA, T. ETCHEBARNE</p>	<p>277  La fluidité dans un cabinet d'orthodontie. Pourquoi, pour qui, comment ? <i>Fluidity in an orthodontic practice. Why, for who, how?</i> P. RACE</p> <p>293 Contrat de travail : le danger du Contrat à Durée Déterminée. N. BIGEY</p> <p>297  Démarche éco-responsable : l'orthodontie « Green ». <i>Eco-responsible approach: "Green" orthodontics.</i> F. ET F. POURRAT</p> <p>305 Pourquoi est-il important de concevoir une identité visuelle pour son cabinet d'orthodontie ? <i>Why is it important to design a visual identity for your orthodontic practice?</i> S. CASTELLANI</p> <p>309 Revue de presse H. GUIRAL-DESNOËS</p>
--	--

Les articles parus n'engagent que la responsabilité de leurs auteurs.
Si malgré tout le soin apporté à la fabrication de cet ouvrage vous constatiez une maladresse, nous vous demandons de bien vouloir retourner l'exemplaire défectueux à EDP Sciences (à procéder à l'échange).



Changement de paradigme

Quel impact sur la santé de la révolution numérique ? Xavier Comtesse, mathématicien et docteur en informatique de formation, créateur de start-up et directeur du think tank Health@large, publie une enquête de plus de cinq ans sur ce thème, en explorant les conséquences du big data, des objets connectés, de l'intelligence artificielle, de la téléexpertise ou de l'imagerie 4D.

L'auteur suisse a d'abord pris le pouls de la population face aux comportements nouveaux dans le domaine de la santé puis a rencontré des experts suisses et américains pour développer douze thèses qui devraient bouleverser le secteur de la santé. Il explique notamment que certains métiers sont amenés à disparaître engloutis par ce « tsunami du numérique » mais que les choses vont se faire progressivement car nous sommes actuellement

« dans la phase calme du tsunami, correspondant au fait que la mer se retire sur plusieurs centaines de mètres avant de tout envahir ». Xavier Comtesse affirme également que la e-santé et notamment la médecine personnalisée (ADN et digital), la médecine préventive (big data, algorithmes et intelligence artificielle) ou encore la médecine participative, vont apporter une telle quantité d'innovations au système de soins actuel que celui-ci va subir un saut qualitatif et quantitatif phénoménal. Selon lui, les géants de l'Internet américains – Google, Apple, IBM, ... - mais aussi chinois, vont prendre de la place, beaucoup de place, dans le secteur de la santé.

■ **Santé 4.0, le tsunami du numérique**

De Xavier Comtesse

| Georg Éditeur (2017) – 15 €

Récit d'anticipation



Le système de santé français est-il sur le point de s'effondrer ? C'est en tout cas le point de départ de Marseille 2040, une enquête du journaliste Philippe Pujol, qui dessine ce que sera la santé demain : robotisation des chirurgies, systématisation de la téléconsultation, généralisation de soins en réseau, ré-attribution des compétences dans les métiers de la santé, etc.

Ce récit d'anticipation - « *ce qui permet d'assumer une certaine part d'incertitude et d'imagination de la part de l'auteur* » - est néanmoins issu d'une longue enquête menée en lien avec l'Agence Régionale de Santé PACA.

2040 : À 23 ans, Antoine est un « régulateur de santé » à l'ARS. Ses missions, il les exécute en fonction des préconisations de son assistant virtuel (AV) qu'il a, pour des raisons de santé, « refusé de se faire poser en implant dans l'oreille interne », contrairement à la plupart de ses collègues. Il est né en 2017 - un temps où émergeaient les dispositifs numériques de santé. Aujourd'hui, en 2040, toute la chaîne de réponse est dématérialisée et permet de faire intervenir le professionnel le plus proche. Quant à la téléconsultation, elle est organisée sur tout le territoire.

Antoine travaille notamment en lien avec Santalert, une société de surveillance de patients reliée à leur AV, qui alerte Antoine en cas de détérioration de leur état de santé. Antoine est lui-même atteint d'une sclérose en plaques, mais son traitement en a annihilé tous les symptômes. Ses collègues sont au courant puisque pratiquement plus personne en 2040 ne cherche à protéger ses données. « *La Transparence avait été plus ou moins imposée culturellement* ». Mais en ce jour de chaleur écrasante mais banale - depuis le Flash de 2028 qui a entraîné une crise sanitaire de grande ampleur, chaque année bat un nouveau record de température - une mauvaise nouvelle tombe pour Antoine : un collègue l'a informé qu'un robot allait être mis en place pour automatiser le travail des régulateurs de santé...

■ **Marseille 2040 - De Philippe Pujol**

| Éd. Flammarion (2018) – 15 €

e-santé : Prévenir plutôt que guérir



Un panorama de la révolution numérique en santé, voilà ce que propose Alexis Normand, directeur du développement des objets connectés pour la santé auprès de la branche santé digitale de Nokia, dans ce livre qu'il définit comme « un appel à l'aventure scientifique, à l'expérimentation audacieuse des possibilités ouvertes par l'innovation ».

« *Nous ne domestiquerons les monstres technologiques qu'en avançant avec vigilance* », écrit l'auteur, pour qui l'une des craintes est de voir la France, pionnière des nouvelles technologies, rater sa révolution numérique par conservatisme ou excès de prudence. « *Si on ne se prépare pas suffisamment à la révolution de la e-santé, le risque est double : c'est une perte de chance pour des patients qui auraient pu être traités plus vite avec moins de conséquences irréparables. C'est aussi un risque industriel, si la France n'avance pas plus vite et laisse d'autres pays développer ces nouvelles technologies et mûrir des modèles sur leurs marchés nationaux pour ensuite nous les imposer.* »

Il rassure par ailleurs sur les craintes exprimées quant à « *l'extinction programmée de la médecine et des médecins : C'est impossible car on ne soigne pas une maladie d'un point de vue mécaniste, comme un moteur cassé, mais surtout une personne qui souffre. Ce qui est vrai, en revanche, c'est qu'avec Internet, les smartphones et les objets connectés, les praticiens perdent leur monopole sur l'information en santé. Mais ils garderont leur rôle d'expert, d'ingénieur et de thérapeute* ».

■ **La révolution de la e-santé - D'Alexis Normand**

| Éd. Eyrolles (2017) – 21 €