

orthophile

MIEUX MANAGER SON CABINET D'ORTHODONTIE

SPÉCIAL
JO 2018

ÉTATS GÉNÉRAUX
DE L'ENFANT :
L'INTERCEPTION ODF ACTRICE
DE L'INTERDISCIPLINARITÉ MÉDICALE

CABINET DU MOIS

48

Dr Sandrine Hermer
Une praticienne
engagée

COMMUNICATION

68

Soigner l'accueil...
dans la salle
d'attente

PSYCHOLOGIE

82

Le sommeil,
un atout majeur
pour le travail

ICONIXTM
A E S T H E T I C B R A C E S

Durabilité & Esthétisme

- COULEUR CHAMPAGNE
- UNE FINITION UNIQUE
- DISPONIBLES EN LP ET MINI MASTER
- PRESCRIPTIONS DISPONIBLES : ROTH,

MBT, ALEXANDER,
SLOT VERTICAL



VENEZ DECOUVRIR

OFFRES ET



50
YEARS

Elégance & Performance

- FORGÉS AUX ÉTATS-UNIS
- ÉLÉGANTE FINITION DEUX TONS
- DESIGN ERGONOMIQUE
- GRAVAGE LASER
- ARTICULATION AFFLEURANTE POLIE

**RIER NOS MEILLEURES
TÉ NOUVEAUTÉS AUX JO !**



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

AO
AMERICAN
ORTHODONTICS



Nouveau

Découvrez
toutes nos solutions
et produits aux
**Journées de l'orthodontie les
10-12 novembre 2018**
Stand M-09

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.

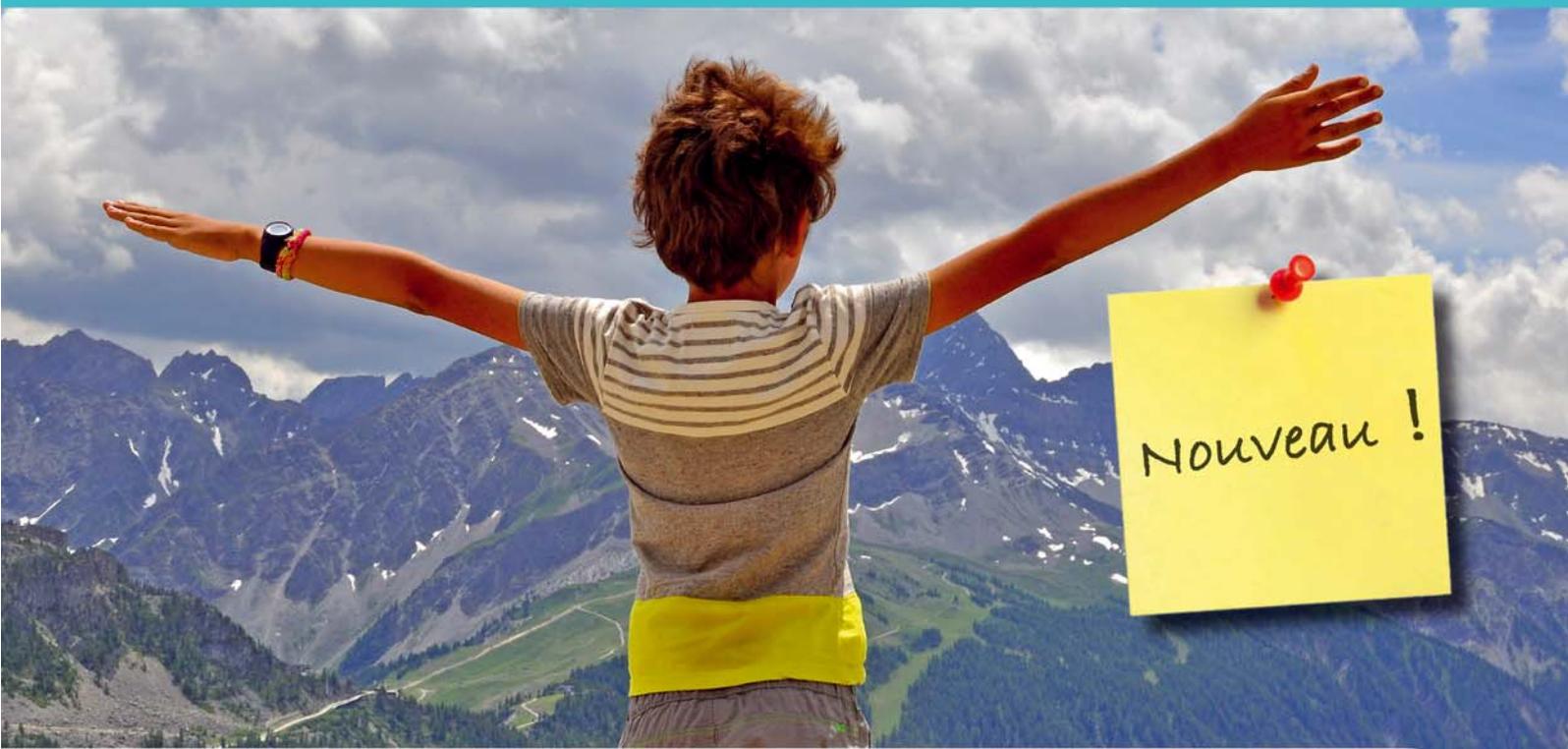
Pour plus d'information, rendez-vous sur www.elemetrix.com

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

Dentsply GAC Europe
1 rue des Messagers
37210 Rochecorbon
Tél : 02 47 40 23 30
gac-fr.info@dentsplysirona.com
www.dentsplysirona.com

Conformément à la directive européenne sur les dispositifs médicaux, le logiciel elemetrix™ est un dispositif médical de classe I ayant une fonction de mesurage. SureSmile Aligner est un dispositif médical de classe IIa, fabriqué sur-mesure. À ce titre, il n'a aucun marquage CE. Lisez attentivement les instructions figurant dans la notice (ou sur l'étiquetage) avant toute utilisation - non remboursé par la Sécurité Sociale.

 **Dentsply
Sirona**
Orthodontics



ALPINE SL™ & ALPINE SL™ CLEAR

BRACKET AUTOLIGATURANT MÉTAL OU 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.

- Ouverture/fermeture aisées
- Actif ou passif
- Ailettes profilées
- Grandes gorges pour contrôle des rotations
- Clip en Nickel-Titane
- Surface Polie
- Base anatomique, rétention mécanique façonnée au laser (Alpine SL™) ou Triple-X (Alpine SL™ Clear)
- Notation Palmer sur la base (Alpine SL™) ou code couleur sur le bracket (Alpine SL™ Clear)



ALPINE SL™



ALPINE SL™ CLEAR

ALPINE_SL_&_CLEAR - 25/09/2018

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 - 29/05/2018

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



DIX ANS DÉJÀ

Le Dr Hermer, praticienne mise en avant dans notre « Cabinet du mois », s'est entourée de Caroline, Sandrina et Cindy - des assistantes dont elle a soigné le recrutement et qu'elle a formé elle-même. Au cabinet des Drs Fomou-Moretti et Milonas, l'assistante dentaire s'appelle Nathalie, tandis qu'Ophélie, Lydia et Julie travaillent au sein de la structure du Dr El Zoghbi. Toutes ces professionnelles sont apparues - discrètement la plupart du temps - dans les pages d'Orthophile au fil de ces derniers mois. Cette année, les Journées de l'Orthodontie ont souhaité valoriser les collaboratrices et collaborateurs au quotidien que sont les assistantes dentaires en les impliquant plus directement dans leur programme scientifique. Elles sont spécifiquement conviées à la journée du 12 novembre.

À ces journées - les 21^e - sont bien évidemment attendus également, en nombre, des internes français et étrangers, des orthodontistes qualifiés et exclusifs, des odontologues, stomatologues et chirurgiens maxillo-faciaux ou encore des

Les orthodontistes pourront trouver aux JO le complément de formation indispensable à leur parcours professionnel

prothésistes qui, tous, pourront y trouver le complément de formation indispensable à leur parcours professionnel.

Le thème choisi pour les Journées de l'Orthodontie 2018 est « Les États généraux de l'enfant :

L'interception ODF actrice de l'interdisciplinarité médicale ». Ce sera l'occasion, au-delà des débats de principes, de partager des démarches scientifiques étayées par des faits basés sur une analyse rigoureuse. Des conférences hors thème - dont vous trouverez le programme détaillé dans ces pages - compléteront le programme scientifique et devraient permettre de répondre aux aspirations de chacun.

2018, c'est aussi l'année des 10 ans d'Orthophile, la revue qui, dans son premier numéro, promettait d'être un « compagnon contre l'isolement des orthodontistes ». Depuis 59 numéros, nous faisons en sorte d'être un outil performant pour améliorer votre management. Nous vous avons présenté de nombreux cabinets de confrères qui ont fait bénéficier de leur expérience et apporté des conseils en gestion, organisation ou en communication... Continuons ensemble dans ce sens : Ce magazine est le vôtre, vous pouvez réagir et contribuer.

Écrivez à eleonore.varini@parresia.fr

www.new-ortho.fr

NEW-ORTHO

Le leader de la vente à distance de matériel orthodontique

Bientôt dans vos boîtes aux lettres !

MAILING SPÉCIAL Gouttières & Aligners

Nous avons réuni dans cette brochure tout le matériel nécessaire à la réalisation de vos gouttières et aligners.

Avec New-Ortho Simplifiez-vous la vie !
Nous mettrons toujours tout en œuvre pour vous proposer une large gamme de produits de qualité et de services





Venez nous rencontrer

AUX JOURNÉES de l'orthodontie

du 10 au 12 Novembre **Stand N02**

Commandez en toute simplicité
sur www.new-ortho.fr



LIVRAISON OFFERTE
dès 150€ttc* de commande



Par téléphone
au **04 93 46 66 67**
du lundi au vendredi de 8h30 à 18 h.



Par mail
commande@new-ortho.fr

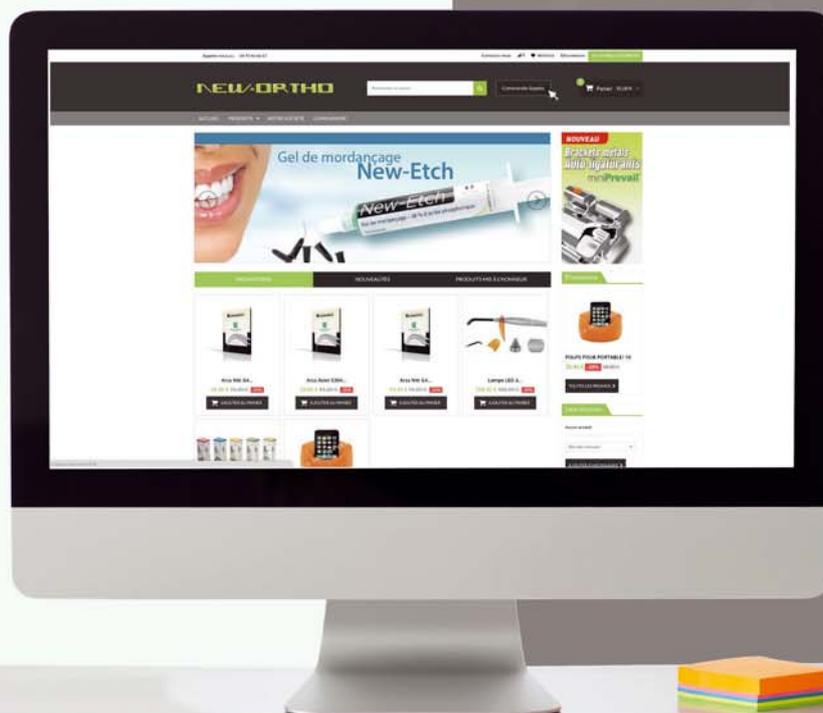


Par fax
au 04 93 45 61 67



Sur notre site internet
www.new-ortho.fr

NEW-ORTHO
1390, avenue Campon
06117 Le Cannet Cedex
CS 90012 | France





TRILLIUM™

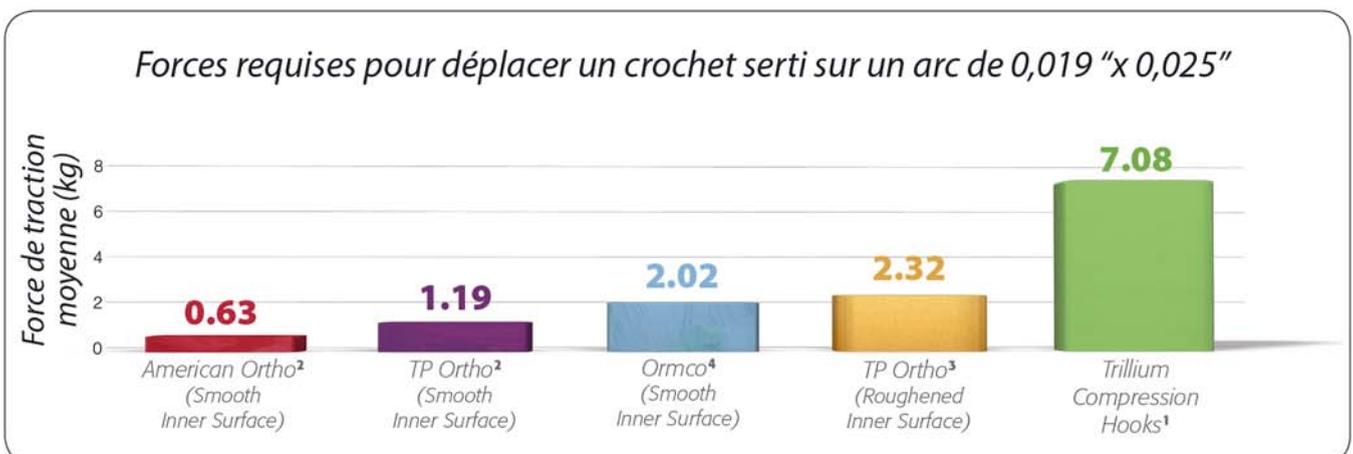
— Compression Hooks —

Venez nous rencontrer
JO - Paris - 2018
Stand M12



Le Crochet en Nickel Titane Révolutionnaire

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



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

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

 **TRILLIUM™**
HESPELER ORTHODONTICS

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

• CHIRURGIE
MAXILLO-FACIALE
• ORL • PNEUMOLOGIE
• PÉDIATRIE • ORTHOPHONIE
• KINÉSITHÉRAPIE
• ORTHOPÉDIE
DENTO-FACIALE

18

SPÉCIAL
21^{èmes}
Journées de
l'Orthodontie



SOMMAIRE

N°59 | NOVEMBRE / DÉCEMBRE 2018

03 | **ÉDITO** de la rédaction

07 | **SOMMAIRE**

08 | **ACTUALITÉS**

ENTRETIENS

18 | Dr Jean-Baptiste Kerbrat

Président de la commission
d'organisation des Journées de l'Orthodontie

30 | Dr Yves Trin

Président de la Fédération Syndicale
des Spécialistes en Orthodontie

20 | Programme des Journées de l'Orthodontie

ENVERS DU DÉCOR

**32 | L'innovation au cœur du développement
d'American Orthodontics**

CHRONIQUE

34 | Edmond Binhas

35 | CAHIER SPÉCIAL JO

ACTUALITÉS PRODUITS

48 | PORTRAIT

CABINET DU MOIS

Dr Sandrine Hermer
Une praticienne engagée

62 | CŒUR DE MÉTIER

MANAGEMENT

7 conseils pour gérer les ingérables

COMMUNICATION

68 | Soigner l'accueil... dans la salle d'attente

ORGANISATION

**72 | Optimisez les relations
avec vos fournisseurs**

DROIT

**76 | Panorama des anomalies relevées
par le Service médical lors d'un contrôle
d'activité (2^e partie)**

PSYCHOLOGIE

82 | Le sommeil
Un atout majeur dans le travail

87 | Page abonnement

PATRIMOINE

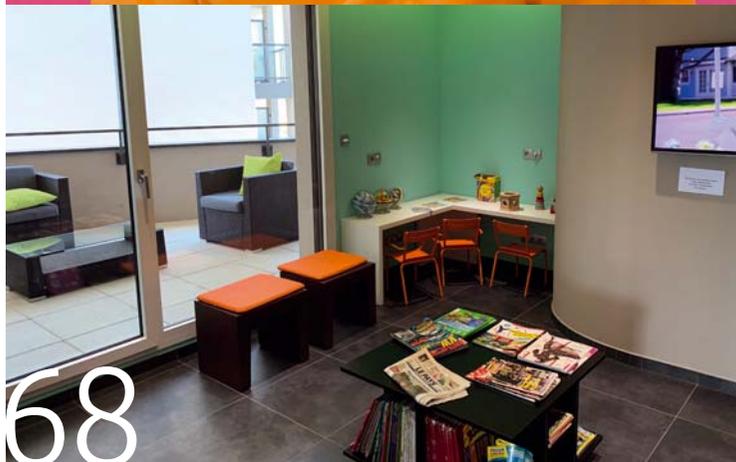
**88 | Que vaut votre fichier
d'écritures comptables ?**

90 | VOUS

FORUM, AGENDA & PETITES ANNONCES

98 | Histoire & livre

48



68



82

LIRE

PROFESSIONS MÉDICALES : PRENEZ LE CONTRÔLE !



Julien Fraysse,
expert-comptable et consultant

des professionnels libéraux, déjà auteur du *Guide des entrepreneurs pour les chirurgiens-dentistes et orthodontistes*, publie un court ouvrage pour mieux préparer ces professions à la gestion de leur cabinet. En neuf chapitres, il liste les erreurs à ne pas commettre et leur permet de se poser les bonnes questions sur des thèmes aussi variés que la fiscalité, le management, l'organisation, les associations, la trésorerie ou l'immobilier.

Professions médicales : prenez le contrôle !
- Julien Fraysse - 35 € -
www.fraysse-julien.com

40 milliards d'euros

Le coût annuel de la « non-qualité » en santé selon l'estimation de Nicolas Revel, directeur général de la CNAM.

Ma santé 2022... la réforme est lancée



© sorbetto / istockphoto

Le chef de l'État et la ministre des Solidarités et de la Santé ont présenté le 18 septembre dernier la réforme «Ma santé 2022», nouveau plan santé composé de 54 mesures. Emmanuel Macron a estimé que la France devait «restructurer pour les 50 années à venir» son système de santé. Pour commencer, la fin du numerus clausus a été confirmée : les quotas de places dans les différentes filières (médecine, pharmacie, dentaire, et maïeutique) auront disparu en 2020. Des examens conditionneront le passage en année supérieure

comme dans la majorité des autres cursus. Par ailleurs, le gouvernement prévoit de créer 4 000 postes d'assistants médicaux, sur le modèle des assistants dentaires. Côté budget, le plan global sera doté d'un budget de 3,4 milliards d'euros d'ici 2022. Dans le détail, près de 1,6 milliard d'euros sera consacré à la structuration des soins dans les territoires, 920 millions à l'investissement hospitalier, 500 millions à la transformation numérique et 420 millions à l'évolution des métiers et des formations.

PRODUCTIVITÉ

GÉRER LE PROBLÈME DU « TEMPS MORT »

Une étude parue dans le *Journal of Applied Psychology** évoque le problème des temps morts dans toutes les professions. Un sondage montre que 78 % des travailleurs déclarent avoir « des moments où ils attendent qu'une tâche soit prête pour eux » au moins une fois par semaine et 22 % tous les jours. Outre le fait que les salariés sont alors payés à ne rien faire, cette situation poserait un autre problème pour les managers : elle pousse les salariés à travailler volontairement plus lentement... Dans des expériences de suivi les chercheurs ont montré que changer les règles autour du temps mort – par exemple en laissant les salariés surfer sur Internet en attendant une prochaine tâche – permet d'éviter les ralentissements.



© Paul Bradbury / istockphoto

* Étude « The downside of downtime : The prevalence and work pacing consequences of idle time at work » par A. Brodsky et T. Amabile (2018)

REPÈRES > INDICATEURS

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

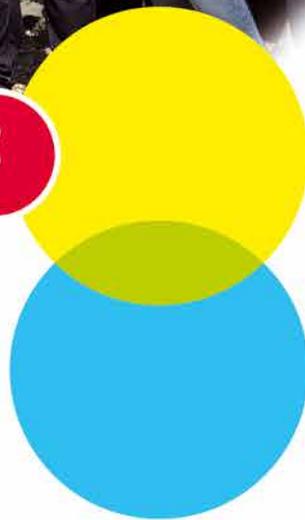
Inflation
2,2 %
en septembre 2018
-0,1% par rapport à août 2018

Immobilier
+ 6 %
au 3^e trimestre 2018

Climat des affaires
106
en septembre 2018
109 en mars 2018



orthoplus[®]



partenaire du **rire médecin**



**S'AMUSER À L'HÔPITAL,
C'EST VITAL !**



Retrouvez-nous sur le stand n°M04 des Journées de l'Orthodontie 2018

**2% de toute commande passée sur le stand,
seront reversés pour aider les enfants hospitalisés !**



GUIDE

PLUS JAMAIS DÉBORDÉS



Vous êtes-vous déjà senti débordé, stressé par la charge de travail ? Vous demandez-vous souvent « *Comment faire pour tout faire ?* ». Dans un contexte professionnel de plus en plus exigeant, comment mieux gérer votre temps mais aussi aider vos collaborateurs à mieux s'organiser ? Comment associer efficacité, bien-être et collaboration avec les autres ? Pour Hervé Coudière, consultant et coach en management, la réponse commence par ces quelques mots : bien gérer son temps, c'est bien faire ce qui est important ! Construit autour de quatre étapes clés et illustré de situations concrètes, l'ouvrage *Gestion du temps pour managers et professionnels débordés* propose des outils pratiques et adaptables afin de faire face à votre charge de travail avec sérénité, prioriser vos activités, savoir dire non, réagir au quotidien...

Gestion du temps pour managers et professionnels débordés - Hervé Coudière - Éd. Gereso, 2018 - 23 €

NUMÉRIQUE ET SANTÉ

VERS UNE NOUVELLE LOI DE BIOÉTHIQUE

Le 18 septembre dernier, le Comité consultatif national d'éthique (CCNE), coordonnateur des États généraux de la bioéthique, a adopté sa « Contribution à la révision de la loi de bioéthique 2018-2019 », dans laquelle il rappelle les grandes valeurs éthiques à prendre en compte dans la future loi, donne quelques pistes de réflexion et exprime sa vision de l'organisation du débat éthique dans notre pays à l'avenir.

Au chapitre « Numérique et santé » (1), le CCNE a fait plusieurs propositions, parmi lesquelles :

1. Encourager la diffusion du numérique en santé. Il souhaite qu'en l'état des recherches et du développement de ces technologies, le recours au droit opposable soit circonscrit au maximum. Il propose par ailleurs que soit engagée au cours des prochains mois une réflexion sur la création d'instruments de régulation de type « droit souple », applicables à la diffusion du numérique au sein de notre système de santé, avec un rôle de supervision générale qui pourrait être dévolu à la HAS.
2. Inscrire au niveau législatif le principe fondamental d'une garantie d'une supervision humaine de toute utilisation du numérique en santé. Et instaurer, pour toute personne le souhaitant et à tout moment, la possibilité d'un contact humain en mesure de lui transmettre l'ensemble



© NicoElNino/istockphoto

des informations la concernant dans le cadre de son parcours de soins.

3. Informer préalablement toute personne ayant recours à l'intelligence artificielle dans le cadre de son parcours de soins, afin qu'elle puisse donner son consentement libre et éclairé.
4. Ne pas pénaliser les citoyens du non-numérique qui sont souvent en situation de grande fragilité, particulièrement dans le domaine de la santé.
5. Créer une plate-forme nationale sécurisée de collecte et de traitement des données de santé pour articuler entre eux les différents enjeux éthiques afférents aux données de santé.

L'adoption de la loi devrait donc intervenir au premier semestre 2019.

(1) Le numérique en santé désigne l'ensemble des processus numériques en lien avec le domaine de la santé, que ces processus impliquent ou non de l'intelligence artificielle, de la robotique ou des données.
www.etatsgenerauxdelabioethique.fr
www.ccne-ethique.fr/sites/default/files/avis_129_vf.pdf

Les défis des libéraux



L'Union Nationale des Professions Libérales (UNAPL) organise son congrès annuel, destiné à tous les professionnels libéraux de la santé, du droit, des techniques et du cadre vie. Ils se réuniront autour des acteurs sociaux, de responsables politiques et d'intervenants de haut niveau, pour partager leur expertise et leur vision commune pour aborder des problématiques transversales qui caractérisent le secteur.

Au programme : des ateliers de formations sur la réforme de la formation professionnelle, la loi PACTE, l'utilisation du numérique et la réforme des retraites, ainsi que deux séances plénières, l'une intitulée « Quels défis pour les entrepreneurs libéraux en 2020 », l'autre « Réforme : quel impact sur les entreprises libérales ? ». Un village exposant permettra également de découvrir les services et solutions spécifiques dédiés aux professions libérales.

Vendredi 7 décembre 2018, de 8h30 à 18h30, au Palais Brongniart, Paris.
 Pour s'inscrire : <http://congresunapl.fr/>

iTero

« 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.*

➤ Découvrez les deux modèles aux Journées de l'Orthodontie, stand M15bis



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

Mon système portable 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 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 T16146-04 Rev. A

LIVRE

AMÉLIORER SON SOURIRE



Dans ce livre dont le sous-titre est « Prendre soin de nos dents pour prendre soin de nous-mêmes », le Dr Bergeyron révèle les coulisses du monde de l'orthodontie et dévoile les nouvelles possibilités pour corriger, améliorer et maintenir le sourire.

Le pitch ?

Avoir des dents saines, blanches et bien alignées n'est plus un luxe réservé aux stars, mais un signe de bonne santé, d'hygiène, de confiance en soi.

Le signe d'une attitude positive et d'un esprit ouvert. Un beau sourire est le premier atout dans une relation amoureuse comme lors d'une relation commerciale.

Les soins d'orthodontie sont à présent largement ouverts aux adultes et permettent de corriger tous les défauts du sourire, d'obtenir une blancheur durable et d'améliorer l'hygiène bucco-dentaire, grâce à des matériels innovants issus des nouvelles technologies.

Ce livre explique au grand public tout ce qu'il faut savoir avant de commencer un traitement.

L'Orthodontie du Sourire - Dr Patrice Bergeyron - Éd. Presses du Châtelet - 16€ (Disp. en librairies et dans toutes les Cliniques B And Smile)

MÉDICAMENTS
QUI REFUSE LES GÉNÉRIQUES SERA MOINS REMBOURSÉ



©Fotografabasicsca / istockphoto

Pour renforcer le recours aux médicaments génériques - et ainsi faire des économies - le gouvernement mise sur deux mesures. Celles-ci ont été dévoilées le 25 septembre 2018 dans le projet de budget de la Sécurité sociale. La première concernera les patients, dès le 1^{er} janvier 2020. Si ces derniers refusent sans justification médicale les médicaments génériques proposés par leur pharmacien, alors ils seront moins remboursés. Le remboursement se fera désormais sur la base du prix du générique, or un générique coûte en moyenne 40%

de moins que le princeps, selon le ministère de la Santé. L'autre mesure vise à « mieux réguler les conditions » dans lesquelles les médecins peuvent apposer la mention « non substituable » sur leurs ordonnances. Ces deux mesures devraient permettre, à court terme, « moins de 100 millions d'euros » d'économies selon Bercy. Pour la ministre de la Santé Agnès Buzyn, le recours à des génériques « à moindre coût » s'apparente à un « geste citoyen ».

SOINS À DISTANCE

Doctolib se lance dans la téléconsultation

Doctolib, le géant français de la prise de rendez-vous en ligne, a annoncé le 26 septembre son entrée prochaine sur le marché de la téléconsultation. Le groupe s'engouffre ainsi dans la brèche des soins à distance, une dizaine de jours après que l'Assurance maladie a annoncé prendre en charge ce type d'actes. La téléconsultation est un « prolongement naturel » de Doctolib, a annoncé la société, dans un communiqué.



©Scanrail / istockphoto

Celle-ci a déjà conquis 60 000 professionnels de santé français pour la prise de rendez-vous. Dans un premier temps, ce nouveau service va être testé auprès de 500 praticiens partenaires. Il sera accessible à l'ensemble des professionnels de santé utilisateurs à partir du 1^{er} janvier 2019. Doctolib assure que son service respectera les principes définis par l'Assurance maladie pour le remboursement.

SÉCURITÉ SOCIALE

LE BUDGET EN EXCÉDENT EN 2019

Les comptes de la Sécu, bientôt dans le vert ? Selon le projet de loi de financement présenté le 25 septembre par le gouvernement, en 2019, la « Sécu » dégagera en effet un excédent de 700 millions d'euros. Soit une première depuis 18 ans. Trois de ses branches, sur quatre, devraient ressortir bénéficiaires. Seule l'Assurance maladie continuera à afficher un déficit. Comment expliquer cet excédent ? Par le vaste plan demandé à l'Assurance maladie (-3,8 milliards d'euros d'économies), qui touche l'hôpital, la médecine de ville et l'industrie pharmaceutique. Et par la faible revalorisation des allocations familiales et des pensions de retraite (-1,8 milliard d'euros d'économies).

LE CRABE, EN AVANT, MARCHÉ

Le cancer progresse toujours dans le monde

Le cancer continue sa progression « alarmante » dans le monde, selon le Centre international de recherche sur le cancer (Circ), qui dépend de l'Organisation mondiale de la santé (OMS). L'agence spécialisée estime qu'il y aura, en 2018, 18,1 millions de nouveaux cas de cancers diagnostiqués et 9,6 millions de décès liés à ces pathologies. Un chiffre en forte hausse par rapport aux conclusions du précédent rapport, en 2012, qui avait comptabilisé 14,1 millions de nouveaux cas et 8,2 millions de décès annuels. Le cancer du poumon demeure le plus meurtrier. Suivent le cancer du sein, le cancer colorectal puis les cancers de la prostate et de l'estomac. « Un homme sur cinq et une femme sur six dans le monde développeront un cancer au cours de leur vie, et un homme sur huit et une femme sur onze mourront de cette maladie », avance le Circ.



© Anastasia_New / istockphoto

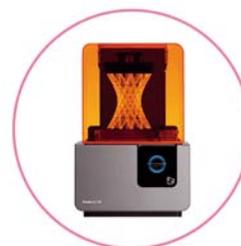
ÉPUISEMENT PROFESSIONNEL

Le burn-out a été associé à une augmentation de 96 % du risque d'incidents mettant en danger la sécurité des patients, la qualité des soins et la satisfaction des patients : tel est le résultat d'une méta-analyse réalisée par des chercheurs britanniques et publiée par le *Journal of American Medical Association*. Elle portait sur l'observation de 42 473 cas de médecins.

ALIGNEURS Prenez le contrôle



B.NEXT
DIGITAL DENTISTRY



Scannez → Diagnostiquez → Planifiez → Fabriquez → Alignez

Nous vous accompagnons de A à Z

Tél. 03 67 26 00 26
info@bnext-online.com
www.bnext-online.com

zshape 
Distributeur officiel

Programmez une démonstration
03 67 26 00 26

LES BOISSONS MOINS SUCRÉES GRÂCE À LA TAXE SODA ?

Selon Olivier Véran (LREM), rapporteur général de la commission des Affaires sociales de l'Assemblée, la taxe soda a eu un "impact majeur" sur la quantité de sucre dans les boissons. Parmi les sodas, la réduction de sucre irait "jusqu'à 70%" pour "le premier de la classe". Néanmoins, il y a encore des "bonnets d'âne". La taxe soda nouvelle génération, qui module la fiscalité en fonction du taux de sucre, est entrée en vigueur le 1^{er} juillet dernier, afin de mieux lutter contre l'obésité.



© katoffei / istockphoto

12 M€

En 2017, les français ont consommé près de 20% moins de soins dentaires à l'étranger par rapport à 2016, selon le dernier rapport du Centre national des soins à l'étranger (CNSE). Les dépenses représentent 12 millions d'euros : 1% de cette somme a été dépensée en soins d'orthodontie. Les destinations les plus prisées restent, par ordre de montants dépensés, la Hongrie, l'Espagne, le Portugal, l'Italie et l'Allemagne.

ENRAYER LA GRIPPE GRIPPE : LA CAMPAGNE DE VACCINATION A COMMENCÉ



© Bojan99 / istockphoto

Le ministère de la Santé a lancé le 6 octobre dernier la campagne de vaccination contre la grippe saisonnière. Celle-ci concerne toutes les personnes pour qui la maladie représente un risque de complications parfois graves :

les personnes de 65 ans et plus, celles atteintes de certaines maladies chroniques (diabète, insuffisance cardiaque ou respiratoire par exemple), celles souffrant d'obésité morbide et les femmes enceintes. Toutes les personnes de 18 ans et plus pour qui l'inoculation est recommandée peuvent désormais retirer leur vaccin à la pharmacie, sur simple présentation de leur bon de prise en charge de l'Assurance maladie. Pour les mineurs, la prescription médicale reste néanmoins indispensable. L'Assurance maladie invite également les professionnels de santé libéraux à se faire vacciner. L'an dernier, la grippe a été responsable de 13 000 décès.

INFO OU INFOX ?

L'INSERM PROPOSE UNE "CURE DE RÉINFORMATION"

L'Institut national de la santé et de la recherche médicale a annoncé le lancement sur les réseaux sociaux de sa série de courtes vidéos, intitulée "Canal Détox". Celle-ci vise à lutter contre la désinformation scientifique et à rendre la parole à la science. Le *teaser* de la série met en scène une fausse information (pour la démentir aussitôt) : un remède surpuissant venu d'Asie pourrait empêcher la calvitie, mais il est tenu secret par la « convention internationale des cosmétiques capillaires ». La série est à voir, prochainement...

Canal Détox : <https://bit.ly/2QryGJA>

LUTTE CONTRE LA PAUVRETÉ

Le gouvernement rapproche CMU-C et ACS

La couverture maladie universelle complémentaire (CMU-C) va être élargie. C'est ce qu'a annoncé le gouvernement dans le cadre de la présentation de la stratégie nationale de prévention et de lutte contre la pauvreté.

À l'heure où nous écrivons, le gouvernement envisage en effet de fusionner, à partir du 1^{er} novembre, ce dispositif de complémentaire santé, gratuit et réservé aux plus démunis, avec l'aide au paiement d'une complémentaire santé (ACS) destinée à des ménages modestes. Ces derniers pourraient ainsi avoir directement accès au régime CMU-C, à condition de s'acquitter d'une contribution financière modérée (moins de 1€ par jour). L'objectif est de simplifier le système actuel et de réduire les taux de recours élevés (30% pour la CMU-C, plus de 50% pour l'ACS). La mesure devrait permettre à 200 000 personnes supplémentaires de bénéficier de la CMU-C. Les mutuelles classiques ont d'ores et déjà fait part de leurs réserves, redoutant "une forme de nationalisation" du secteur.

THE DENTAL
SOLUTIONS
COMPANY™

Le partenaire de toutes vos solutions dentaires

 Dentsply
Sirona

Systemes CAD/CAM et Imagerie

Passez à l'orthodontie numérique

21^{èmes}
Journées de
l'Orthodontie
stand M09

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



Orthophos SL

CEREC Ortho

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

LE POU- VOIR DE SOU- RIRE

**1^{ERS} ALIGNEURS INVISIBLES,
SUR-MESURE, 100% PRODUITS
EN FRANCE**

Plus d'informations sur
www.smilers.biotech-dental.com



AFNOR Cert. 71017



smilers

**DÉCOUVREZ
LA CONTENTION
SMILERS® FIX**

Issue d'un système breveté,
elle finalise les traitements
de vos patients en alliant
maintien et esthétique.



**STAND
N05**

**Journées de
l'Orthodontie**

**DU 09 AU 12
NOVEMBRE**

Une offre complète pour les dentistes et les orthodontistes,
un service d'accompagnement sur-mesure qui répond à tous les besoins.

Fabricant : Biotech Dental Smilers - 305, Allée de Craponne - 13300 Salon de Provence - France. S.A.S au capital de 125 000 €
RCS Salon de Provence : 801 674 375 - SIRET : 801 674 375 00010 - N° TVA : FR 93 80 167 437 5. Dispositifs médicaux sur-mesure de classe IIa, destinés
à l'alignement dentaire. Lire attentivement les instructions figurant dans la notice. Nom remboursé pour la sécurité sociale. Visuels non contractuels.



JEAN-BAPTISTE KERBRAT

MÉDECIN ORTHODONTISTE ET PRÉSIDENT DE LA COMMISSION D'ORGANISATION DES JOURNÉES DE L'ORTHODONTIE



© credit photo Harcourt

Le changement dans la continuité

ORTHOPHILE A RENCONTRÉ LE PRÉSIDENT DE LA COMMISSION D'ORGANISATION DES JO 2018 POUR ÉVOQUER LES SPÉCIFICITÉS DE CETTE 21^E ÉDITION.

Quel a été le bilan des JO 2017, qui fêtaient leur 20^e anniversaire ?

Jean-Baptiste Kerbrat : L'engouement pour cet événement est toujours aussi important, avec des chiffres de présence constants : 2 500 personnes en 2017. L'an dernier, c'était plus festif que d'ordinaire : une fête en fin d'exposition a permis des moments conviviaux avec les sponsors. La présence de conférenciers internationaux a fait du programme scientifique un événement en soi.

Quelles évolutions prévoyez-vous pour cette nouvelle décennie ?

JBK : Nous ne prévoyons pas de révolution : le changement se fait dans la continuité, avec des améliorations chaque année et de plus en plus de pluridisciplinarité et d'échanges.

L'un des temps forts des JO 2018 sera Les États généraux de l'enfant, avec pour sous-titre « L'interception ODF actrice de l'interdisciplinarité médicale ». Pourquoi ce thème ?

JBK : Nous avons pensé à cette thématique car il est important que l'enfant reste une préoccupation majeure des orthodontistes. Certes, depuis quelques années, les traitements pour adultes augmentent de façon exponentielle mais l'enfant doit rester au cœur de notre pratique. Ainsi, ce vaste sujet nous interpelle tous et concerne la prévention, l'interception,

les traitements orthodontiques et la chirurgie maxillo-faciale.

Mais attention, les États généraux de l'enfant ne sont qu'un temps fort parmi d'autres de cette édition dont le programme a été concocté par le Pr Olivier Sorel. Nous allons aussi parler des adolescents, des adultes, de la pluridisciplinarité, de thermoformage ou encore de la prise en charge des édentements.

Plusieurs tables rondes abordent la motivation de l'équipe ou l'organisation du cabinet. Quelle place pour le management dans la pratique des orthodontistes ?

JBK : Dans notre spécialité, le travail en équipe est très important. Le congrès

proposera des ateliers sur l'optimisation d'un cabinet, sur la motivation de l'équipe au travers de l'entretien annuel avec le personnel ou encore la gestion des stocks.

Les assistantes sont conviées à ces journées. Quelles sessions peuvent les intéresser ?

JBK : Les assistantes sont un élément clé d'un cabinet d'orthodontie et je suis persuadé que leur rôle va prendre de plus en plus d'importance. L'ensemble des sessions ont donc depuis toujours été ouvertes aux assistantes dentaires, de façon à ce qu'elles viennent y piocher ce qui les intéresse le plus. À cela s'ajoute la journée du 12 novembre,



En 2017, les Journées de l'orthodontie ont attiré 2 500 visiteurs.

spécifiquement ouverte pour elles, avec des ateliers tels que « Équilibre et performance en cabinet d'orthodontie », que nous les invitons à suivre en binôme avec leur praticien, ou sur le rôle de l'assistante dans la rééducation à la ventilation.

Quels ont été, selon vous, les moments forts du secteur de l'orthodontie ces derniers mois ?

JBK : Je ne dirais pas qu'il y a des nouveautés flagrantes, mais l'importance des techniques 3D est de plus en plus marquée. On sait que beaucoup de praticiens s'équipent aussi en radiologie ou en empreinte numérique et nous allons aborder ces questions de

façon transversale au cours du congrès. Certes, il se passe beaucoup de choses dans la dentisterie mais les JO sont un événement purement scientifique, où les débats politiques sont exclus.

Quel message souhaiteriez-vous adresser aux lecteurs d'Orthophile ?

JBK : Qu'ils viennent toujours très nombreux aux JO pour encourager la cohésion de la profession. Comme les JO sont organisées conjointement par 11 sociétés scientifiques, tous les praticiens peuvent trouver durant ces trois jours quelque chose qui les intéresse. Et puis c'est la fête de l'Orthodontie avec un grand O ! ●

Propos recueillis par E.V.

21^E JOURNÉES DE L'ORTHODONTIE 2018

Du 9 au 12 novembre 2018
PALAIS DES CONGRÈS DE PARIS
 Niveau 2
 2, place de la Porte Maillot
 75017 Paris

- www.journees-orthodontie.org
- Téléchargez l'appli smartphone « Journée de l'orthodontie 2018 » pour retrouver le programme scientifique, les conférenciers, et les partenaires et exposants du congrès.
- Sur Twitter : @FFOrthodontie

ORTHORA 200

MIKRONA
 Swiss Dental Technology

RED RIDING HOOD

CREATE YOUR OWN STORY. WITH MIKRONA.

ENDLESS POSSIBILITIES.
mikrona.com

- STRAWBERRY RED
- FLAME RED



JOURNÉES DE L'ORTHODONTIE

PROGRAMME VENDREDI 9 NOVEMBRE 2018

● COURS PRÉ-CONGRÈS ● SÉANCE DPC

SALLE 242B	
09h00 18h00	COURS PRÉ-CONGRÈS Présidents de séance : C. BOEHM-HUREZ (Paris), M-C. OUAYOUN (Sevran) Un protocole myofonctionnel de diagnostic et de traitement des malocclusions, des ATM et des troubles du sommeil C. FARRELL (Brisbane, Australie)
SALLE 252AB	
09h00 18h00	COURS PRÉ-CONGRÈS Présidents de séance : C. LEMASSON (Pau), O. SOREL (Rennes) Peut-on se passer des mini-implants en Orthodontie ? S. ELLOUZE (Tunis, Tunisie), F. DARQUE (Bordeaux)
SALLE 253	
10h00 18h00	FORMATION VALIDANTE SÉANCE DPC Intégrer l'imagerie volumique (Cone Beam) dans sa pratique quotidienne J-M. FOUCART (Eaubonne), A. CHAVANNE (Paris)

PROGRAMME SAMEDI 10 NOVEMBRE 2018

● CONFÉRENCES ● ATELIERS ● INDUSTRIE ● SOCIÉTÉ TUNISIENNE ● SÉANCE INAUGURALE

SALLE 212-213	
09h00 10h30	ATELIER ASSISTANTES ET PRATICIENS COMMENT DÉVELOPPER UN RÉSEAU DE CORRESPONDANTS Animateur : J-L. BERTRAND (Sartrouville)
11h00 13h00	ATELIER QUESTIONS FISCALES ET PATRIMONIALES DE L'ORTHODONTISTE Animateur : M. JESURAN (Toulouse)
SALLE 241	
09h00 10h30	ATELIER UTILISATION DES MINI-VIS Animateur : J-F. ERNOULT (Vannes)
12h30 13h30	ATELIER DE L'INDUSTRIE 3M Conférencier : L. HITMI (Brunoy)
SALLE 242A	
09h00 12h00	AGÉNÉSIES DENTAIRES : DU DIAGNOSTIC À LA PROTHÈSE Présidents de séance : M. STEVE (Paris), H. PLARD (Rennes) Conférenciers : F. CLAUSS (Strasbourg), P. PERNET (Vesoul), S. KERNER (Paris), C. LECONTE (Paris), A. BOCQUILLON (Paris), Y. KOMAKLI (Paris)



Séance en traduction simultanée anglais - français



Séance interactive



Vidéos tutorielles

SALLE 242B

09h00
12h30

**CINÉMATIQUE MANDIBULAIRE
NORMALE ET PATHOLOGIQUE :
CONSÉQUENCES CLINIQUES**

Présidentes de séance : J. KOLF (Paris), S. HERMER (Compiègne)
Conférenciers : J. KOLF (Paris), D. O'HANA (Paris), L. PETITPAS (Pont-à-Mousson), J-L. RAYMOND (St Laurent de la Salanque), B. DUTHERAGE (Bruay Labuissière), C. MINAUD (Vichy), C. VALERO (Aubenas), J-G. CHILLES (Belfort)

SALLE 243

09h00
12h00

**TUTORIELS VIDÉOS :
TRUCS ET ASTUCES**

Présidents de séance : A. KERNER (Paris), A. PHILIBERT (Provins)

SALLE 251

09h00
12h00

LE DIGITAL ET L'ENFANT

Présidents de séance : D. BENAROUCHE (Paris), C. BOUBLI (Paris)
Conférenciers : M. JAISSON (Challes Les Eaux), L. ROISIN (Paris), S. BARLETTE (Salon de Provence), Y. MESSAOUDI (Lyon), O. REVOL (Lyon)

SALLE 252A

09h00
13h00

**SÉANCE INTERNATIONALE :
SOCIÉTÉ TUNISIENNE
NOUVEAUX CONCEPTS
EN ORTHODONTIE PRÉCOCE**

Présidents de séance : A. BEN AMOR (Monastir, Tunisie), M. BEN ROMDHANE (Sfax, Tunisie), F. CHELLI (Tunis, Tunisie), A. KHADDAR (Tunis, Tunisie), S. TOBJI (Monastir, Tunisie), A. ZINELABIDINE (Sousse, Tunisie)
Conférenciers : I. DALEL (Monastir, Tunisie), F. CHELLI (Tunis, Tunisie), M. BEN ROMDHANE (Sfax, Tunisie), E. AMM (Al Hara - Jbeil, Liban), S. TOBJI (Tunis, Tunisie), A. BEN ATTIA (La Marsa, Tunisie), A. BEN BRAHIM (Nabeul, Tunisie), I. BELAZI (Tunis, Tunisie), W. RERHRHAYE (Rabat, Maroc), S. ELLOUZE (Tunis, Tunisie), J. CHRAIBI (Casablanca, Maroc), A. BEN AMOR (Monastir, Tunisie)

SALLE 252B

09h00
13h00

**COMMISSION DES FENTES :
OPTIMISATION ESTHÉTIQUE
DU VISAGE.**

Présidents de séance : A. MAJOURAU-BOURIEZ (Paris), V. LESNE (Voiron)
Conférenciers : A. MAJOURAU-BOURIEZ (Paris), V. LESNE (Voiron), A. PICARD (Paris), I. BOUALLÈGUE (Amiens), G. CAPTIER (Montpellier), F. PHILIPPART (Paris), P. RAJZBAUM (Levallois-Perret), C. MOLÉ (Nancy), M. MITROFANOFF (Boulogne-Billancourt), P. GOULFIER (Levallois-Perret), C. BÄUMLER-PATRIS (Castelnau le Lez), N. KETATA (Sfax, Tunisie), V. DIOP (Strasbourg)

SALLE 253

09h00
12h00

**COMMISSION DES APNÉES
DU SOMMEIL : DIS-MOI QUI TU ES,
JE TE DIRAI QUEL APNÉIQUE
TU SERAS**

Présidents de séance : J. COHEN-LEVY (Montréal, Canada), J-P. FUSARI (Lyon)
Conférenciers : P. FRANCO (Lyon), X-L. NGUYEN-PLANTIN (Paris), N. HUYNH (Montréal, Canada), J-P. DUJONCQUOY (Neuilly sur Seine), C. PHILIPPE (Paris), B. PETELLE (Paris)

AMPHI BLEU

14h00
18h00

**SÉANCE DES SOCIÉTÉS
DE LA FFO**

Présidents de séance : O. SOREL (Rennes), F. DARQUE (Bordeaux)
Conférenciers : P-J. MONTEYROL (Bordeaux), I. ABOUT (Marseille), M-C. CARRA (Paris)
Animations surprises.

EXPOSITION

18h00
21h30

SOIRÉE DES EXPOSANTS

Après les conférences scientifiques du congrès, les partenaires sont heureux de vous accueillir sur leur stand pour partager un moment de convivialité.

JOURNÉES DE L'ORTHODONTIE

PROGRAMME DIMANCHE 11 NOVEMBRE 2018 [MATIN]

● CONFÉRENCES ● ATELIERS ● INDUSTRIE ● SÉANCE DPC

AMPHI BLEU

09h00
12h00

**TRAITEMENT EN 1 OU 2 TEMPS :
PERTE DE CHANCE OU
ACHARNEMENT
THÉRAPEUTIQUE ?
PREMIÈRE PARTIE**

Présidentes de séance : S. CHAUTY (Lyon), S. HERMER (Compiègne)
Conférenciers : F. HAIM (Paris), J. GHOUBRIL (Beyrouth, Liban),
J-J. VALLEE (Aix-en-Provence), P. AMAT (Le Mans), M. MAKAREMI (Prignonrieux)

SALLE 241

09h00
12h00

**À QUEL ÂGE OPÉRER ?
DE LA FREINECTOMIE À
L'OSTÉOTOMIE - PREMIÈRE PARTIE**

Présidentes de séance : A. KERNER (Paris), F. CHEYNET (Marseille)
Conférenciers : C. FOUQUE (Marseille), E. ZAATAR (Montereau Fault Yonne),
B. RUHIN (Paris), J. BRIFFOD (Paris), C. MICHEAU (Paris)

SALLE 242A

09h00
12h00

**RECHERCHE CLINIQUE
ET RECHERCHE FONDAMENTALE**

Présidentes de séance : T. DAVIT BEAL (Villemomble), E. LE NORCY (Montrouge)
Conférenciers : A. KERBRAT (Paris), D. BREZULIER (Rennes), C. LE FOURNIS (Marseille),
E. GAROT (Bordeaux), L. DELSOL (Montpellier), C. CHARAVET (Marseille)

SALLE 242B

09h00
12h00

LA PAROLE EST AUX INTERNES

Présidents de séance : M-J. BOILEAU (Villeneuve d'Ornon),
Y. BOLENDER (Strasbourg)
Grand témoin : I. ABOUT (Marseille)

SALLE 243

09h00
12h30

**COMMENT SÉCURISER
VOTRE EXERCICE**

Présidents de séance : P. RENAUD (Le Mans), A. VIGIÉ DU CAYLA (Obernai)
Conférenciers : G. LUTTMANN (Le Mans), F. MATHEU (Le Mans),
E. BASSO (Aix-en-Provence), Y. TOSTAIN (Aix-en-Provence),
J. MARTEAU (Paris), B. AKNINE (Villemomble), L. DELPRAT (Paris),
C. BOUCOMONT LECLERC (Le Vésinet)

SALLE 251

09h00
12h30

**SENS TRANSVERSAL
ET VENTILATION**

Présidents de séance : BOEHM-HUREZ (Paris), M. ROTENBERG (Ramonville)
Conférenciers : D. BRICHE (Strasbourg), S. RENAUDIN (La Montagne),
L. DELSOL (Montpellier), X-L. NGUYEN-PLANTIN (Paris), J. OUHIOUN (Meyzieu),
P. PERNET (Vesoul), O. ESNAULT (Paris), M. WARNIER (Haccourt, Belgique)

SALLE 252A

09h00
12h30

**PRISE EN CHARGE
DES ÉDENTEMENTS ET DES
AGÉNÉSIES POSTÉRIEURES
CHEZ L'ADULTE
PREMIÈRE PARTIE**

Présidents de séance : J. ASKAR (Paris), F. DARQUE (Bordeaux)
Conférenciers : J. KOHAUT (Paris), G. KHOURY (Paris), A. LAFOND,
D. DEFFRENNES (Paris), J-G. CHILLES (Belfort), J-B. CHARRIER (Paris)

SALLE 252B

09h00
10h30

**ATELIER ASSISTANTES
ET PRATICIENS :
PHOTO NUMÉRIQUE**

Animateurs : G. LECOQ (Valenciennes), A. SOUCHET (Mulhouse)

SALLE 253

09h00
12h00

**SÉANCE DPC
PLACE DE L'ORTHODONTIE
DANS LE DÉPISTAGE ET LE
TRAITEMENT DES ENFANTS
APNÉIQUES OU À RISQUE**



Avec la participation de A. BERY (Le Touquet), C. BOURDILLAT-MIKOL (Paris),
Y. SOYER (Montgeron), J-M. FOUCCART (Eaubonne), P. GARREC (Montrouge),
A. MAJOURAU-BOURIEZ (Paris), M-K. LE-DACHEUX (Boulogne-Billancourt),
O. SOREL (Rennes), S. LEGRIS (Beauvais), J-B. KERBRAT (Rouen)



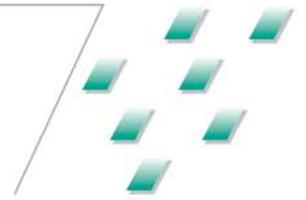
Séance en traduction simultanée
anglais - français



Séance
interactive



Vidéos
tutorielles



GC Ortho Connect



Primer is inside



1 Nettoyer



2 Mordancer,
rincer et secher



3 déposer
la colle



4 Retirer les excès



5 Photopolymériser



Since 1921
Towards Century of Health

Experts in Orthodontics
GC Orthodontics Europe GmbH
www.gcorthodontics.eu

JOURNÉES DE L'ORTHODONTIE

PROGRAMME DIMANCHE 11 NOVEMBRE 2018 [APRÈS -MIDI]

● CONFÉRENCES ● ATELIERS ● INDUSTRIE ● SÉANCE DPC

SALLE 253

12h30
14h00

TABLE RONDE DE L'INDUSTRIE
ALLEGRE-CHIRURGIE
CAS CLINIQUES : CLASSES II
« J'OPÈRE OU PAS »

Présidentes de séance : C. PAULUS (Lyon), P. BOULETREAU (Lyon)
Conférenciers : P. BOULETREAU (Lyon), J. YACHOUH (Montpellier),
M. RABERIN (Lyon), F. DARQUE (Bordeaux)

AMPHI BLEU

14h00
18h00

TRAITEMENT EN 1 OU 2 TEMPS :
PERTE DE CHANCE OU
ACHARNEMENT THÉRAPEUTIQUE ?
DEUXIÈME PARTIE



Présidentes de séance : S. LEGRIS (Beauvais), O. SOREL (Rennes)

Conférenciers : A. MARINETTI (Paris), C. MELKI (Boulogne-Billancourt),
S. REAUDIN (La Montagne), M. RUIZ (Cenon), P. FELLUS (Paris), R. SABRI (Beyrouth,
Liban), L. DELPRAT (Paris), F. MCDONALD (Londres, Royaume-Uni)



SALLE 241

12h30
14h00

CLUB PITIÉ SALPÉTRIÈRE

Conférencier : J-C. LUTZ (Strasbourg)

14h00
18h00

À QUEL ÂGE OPÉRER ?
DE LA FREINECTOMIE À
L'OSTÉOTOMIE DEUXIÈME PARTIE



Présidents de séance : C. PAULUS (Lyon), Y. SOYER (Montgeron)

Conférenciers : M. LE GALL (Marseille), W. KATER (Bad Hombourg,
Allemagne), H. THUAU (Zoug, Suisse), S. ROZENCWEIG (Grenoble),
G. ROZENCWEIG (Grenoble), J. YACHOUH (Montpellier), B. PHILIPPE (Paris)

SALLE 242A

14h00
18h00

GRAINES
DE CONFÉRENCIERS

Présidentes de séance : C. BOEHM-HUREZ (Paris), M-P. SACHE (Boulogne-Billancourt)
Conférenciers : N. KACI (Tizi Ouzou, Algérie), J-T. BACHELET (Lyon), H. MOUJJANI
(Casablanca, Maroc), R. FAYAD (Beyrouth, Liban), M. KHEMIRI (Sfax, Tunisie), S. LAAJIMI-
KHEMIRI (Sfax, Tunisie), O. ROCA (Montréal, Canada), H. DAKHLAOUI (Monastir, Tunisie),
G. DOHOU (Rabat, Maroc), E. SANTINI (Montréal, Canada), N. LIPSZYC
(Limeil-Brevannes), H. DEHBI (Rabat, Maroc), D. EL HABER (Beyrouth, Liban),
I. EL IDRISSE (Sala Al Jadida, Maroc), R. BEN EL KAHLA (Sousse, Tunisie), E. HAMEURY
(Marseille), A. NECIBI (Monastir, Tunisie), T. DELBOVE (Lyon), A. ROY (Montréal, Canada),
I. GABSI (Monastir, Tunisie), E. HASSOUNA (Monastir, Tunisie)

SALLE 242B

14h00
18h00

SÉANCE INTERACTIVE : LA DENT
TRAUMATISÉE CHEZ L'ENFANT



Président de séance : L. DELSOL (Montpellier)

Conférenciers : A. CHAFAIE (Marseille) et M. LE GALL (Marseille)

SALLE 243

14h00
18h00

FORMES D'ARCADES
ET STABILITÉ



Présidentes de séance : M-J. BOILEAU (Villenave d'Ornon),
M. MUJAGIC (Paris)

Conférenciers : C. BAZERT (Latresne), C. GALLETTI (Paris),
J-B. KERBRAT (Rouen), D. WIECHMANN (Bad Essen, Allemagne),
F. ROUSSARIE (Bourg La Reine), M. SAURI (Bregenz, Autriche)

SALLE 251

14h00
17h15

INTERCEPTION DES CLASSES III :
QUAND ET COMMENT ?



Présidents de séance : J. KOLF (Paris), M. VESSE (Mantes-la-Jolie)

Conférenciers : A. BEUGRE-KOUASSI (Abidjan, Côte d'Ivoire),
E. CALLABE (Vineuil), P. PERNET (Vesoul), R. DE PAPE (Strasbourg),
J-L. RAYMOND (St Laurent de la Salanque), S. TROIANI (Zurich, Suisse)



SALLE 252A

14h00
17h00

PRISE EN CHARGE DES ÉDENTEMENTS
ET DES AGÉNÉSIES POSTÉRIEURES
CHEZ L'ADULTE - DEUXIÈME PARTIE

Présidents de séance : C. BOUBLI (Paris), B. SZUSTAKIEWICZ (Limoges)
Conférenciers : F. ROUSSARIE (Bourg la Reine), E. FREREJOUAND (Poissy), J. ASKAR
(Paris), S. ELLOUZE (Tunis, Tunisie), F. DARQUE (Bordeaux), L. HITMI (Brunoy)

SALLE 252B

14h00
18h00

ATELIER QUE PEUT-ON FAIRE
EN THERMOFORMAGE

Animateur : J-J. DE JONGE (Conflans Sainte Honorine)

SALLE 253

14h00
17h00

DIX MINUTES
POUR CONVAINCRE
PREMIÈRE PARTIE

Présidents de séance : J. GHOUBRIL (Beyrouth, Liban), P. GARREC (Montrouge)
Conférenciers : S. CHKOUNDALI (Monastir, Tunisie), B. LAMA (Rabat, Maroc),
N. FATENE (Casablanca, Maroc), L. JABRANE (Casablanca, Maroc),
I. ZAGUIA (Ksar Hellal, Tunisie), M. JBENIANY (Monastir, Tunisie), M. CHAKROUN
(Monastir, Tunisie), S. MRABET (Oran, Algérie), S. HANNACHI (Ben Arous, Tunisie),
W. BEN AMOR (Monastir, Tunisie), I. DALEL (Monastir, Tunisie), M. OMMEZINE
(Monastir, Tunisie), M. BOUDHALAA (Sousse, Tunisie)





FOURNISSEUR DE SOLUTIONS POUR VOS PATIENTS EN ORTHODONTIE



* CE Dispositifs médicaux de classe I, ** CE Dispositifs médicaux de classe IIA. Ces dispositifs médicaux sont des produits de santé réglementés qui portent, au titre de cette réglementation, le marquage CE. Lire attentivement la notice. Non remboursé par la Sécurité Sociale. Octobre 2018

GEL DENTIFRICE ET BAIN DE BOUCHE

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



TROUSSES



POUR UNE HYGIÈNE COMPLÈTE EN ORTHODONTIE



WWW.GUMORTHO.FR

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

JOURNÉES DE L'ORTHODONTIE

PROGRAMME LUNDI 12 NOVEMBRE 2018 [MATIN]

● CONFÉRENCES ● ATELIERS ● JOURNÉE DES ASSISTANTES

AMPHI BLEU

09h00 12h00	JOURNÉE DES ASSISTANTES LES ÉTATS GÉNÉRAUX DE L'ENFANT - POUR COMPRENDRE ET GÉRER LES TRAITEMENTS ORTHOPÉDIQUES PREMIÈRE PARTIE	Présidents de séance : E. FREREJOUAND (Poissy), P. KALIFA (Paris) Conférenciers : E. PAILLER (Paris), O. MIGAULT (Paris), S. HERMER (Compiègne), P. BESKOW (Paris), V. KERORGANT (Rennes), A. LE FOULER (Rennes), A. KERNER (Paris), M-C. HUGLY (Le Raincy)
----------------	--	--

SALLE 241

09h00 10h30	ATELIER ASSISTANTES ET PRATICIENS COMMENT MOTIVER SON ÉQUIPE PAR L'ENTRETIEN ANNUEL AVEC LE PERSONNEL ?	Animateur : P. RENAUD (Le Mans)
----------------	--	--

SALLE 242A

09h00 12h00	DIX MINUTES POUR CONVAINCRE DEUXIÈME PARTIE	Présidents de séance : D. BREZULIER (Rennes), N. BOUYAHYAOU (Rabat, Maroc) Conférenciers : C. VALERO (Aubenas), A. ZRIBI (Sfax, Tunisie), E. RACY (Paris), A. BELKHIRI (Alger, Algérie), A. MRABET ZIDANI (Sidi Bel Abbès, Algérie), Q. DESCHASEAUX (Pau), L-C. ROISIN (Paris), J-F. CHAZALON (Nîmes), A. COSTI (Paris), M. LE GALL (Marseille), T. KANARELIS (Abbeville)
----------------	--	---

SALLE 242B

09h00 10h30	ATELIER ASSISTANTES ET PRATICIENS ÉQUILIBRE ET PERFORMANCE EN CABINET D'ORTHODONTIE	Animatrice : C. BOUCOMONT LECLERC (Paris)
----------------	--	--

SALLE 242B

11h00 12h30	ATELIER ASSISTANTES ET PRATICIENS MAÎTRISE DU RISQUE INFECTIEUX DANS LE CADRE DE LA RÉALISATION D'ACTES D'ORTHODONTIE : RECOMMANDATIONS DE BONNES PRATIQUES	Animateur : P. CARDOT (Paris)
----------------	--	--------------------------------------

SALLE 243

	ATELIER LES TRAÇABILITÉS ET LES GESTIONS DE STOCKS	Animateur : A. VIGIÉ DU CAYLA (Obernai), G. VIGIÉ DU CAYLA (Obernai)
--	---	---

SALLE 252A

09h00 12h00	TRAITEMENT PAR ALIGNEURS CHEZ L'ENFANT ET L'ADOLESCENT	Présidents de séance : S. DUPONT (Pau), Y. TRIN (Paris) Conférenciers : D. COUCHAT (Marseille), W. SABOUNI (Marseille), T. CASTROFLORIO (Turin, Italie), A. BEN ATTIA (Montreuil), S. DAHER (Vancouver, Canada), A. GLEIZAL (Lyon), V. VLASKALIK (Hawthorn, Australie), F. GARINO (Italie)
----------------	---	--

SALLE 252B

09h00 12h00	PARTAGEONS NOS EXPÉRIENCES	Présidentes de séance : M. CHOUVIN (Carpentras), C. MULLER (Paris) Conférenciers : A. LAUTROU (Charenton), R. FILIPPI (Lyon), S. ROZENCWEIG (Grenoble), F. BENKIMOUN (Bourg la Reine), B. ZARNOWSKI (Conflans-Sainte-Honorine), M. BRIENT (Paris), J-C. KOHAUT (Paris), P. AMAT (Le Mans), P. PERNET (Vesoul)
----------------	---------------------------------------	--

SALLE 253

09h00 11h30	ATELIER ASSISTANTES ET PRATICIENS L'INTÉRÊT DE LA RÉÉDUCATION À LA VENTILATION : RÔLE DE L'ASSISTANTE	Animatrice : L. RENOUEVEL (Le Raincy)
----------------	--	--

 Séance en traduction simultanée
anglais - français

 Séance
interactive

 Vidéos
tutorielles

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.

JOURNÉES DE L'ORTHODONTIE

PROGRAMME LUNDI 12 NOVEMBRE 2018 [APRÈS-MIDI]

● CONFÉRENCES COURS ● POST-CONGRÈS ● ATELIERS ● JOURNÉE DES ASSISTANTES

AMPHI BLEU

14h00 17h00	JOURNÉE DES ASSISTANTES LES ÉTATS GÉNÉRAUX DE L'ENFANT POUR COMPRENDRE ET GÉRER LES TRAITEMENTS ORTHOPÉDIQUES DEUXIÈME PARTIE	Présidents de séance : M-G. CHOUKROUN (Paris), P. KALIFA (Paris) Conférenciers : M-C. HUGLY (Le Raincy), C. FREQUELIN (Compiègne), S. NADAUD (Compiègne), D. COUCHAT (Marseille), E. PAILLER (Paris)
----------------	--	--

SALLE 241

14h00 16h00	ATELIER LES LASERS DIODE, ER-YAG, ND-YAG, ET LE PIÉZOTOME AU CABINET : TISSUS MOUS, TISSUS DURS ET CORTICOCISIONS	Animateurs : B. SZUSTAKIEWICZ (Limoges), B. SAVARD (Paris), F-J. NAPPÉE (Cergy)
----------------	--	--

SALLE 242A

14h00 16h30	ATELIER COMMENT OPTIMISER L'ORGANISATION D'UN CABINET ?	Animatrice : M. MENTHONNEX (Échirolles)
----------------	--	--

SALLE 242B

14h00 16h00	ATELIER ASSISTANTES ET PRATICIENS ÉQUILIBRE ET PERFORMANCE EN CABINET D'ORTHODONTIE	Animatrice : N. RUMIZ (Paris)
----------------	--	--------------------------------------

SALLE 243

14h00 17h30	COMMUNICATIONS LIBRES	Président de séance : M. LE GALL (Marseille) Conférenciers : N. NIMESKERN (Mulhouse), T. LONCLE (Neuilly sur Seine), A. KASSIS (Beyrouth, Liban), A. BELKHIRI (Alger, Algérie), L. ELMOUDEN (Casablanca, Maroc), F. PAULET (La Talaudière), C. TAHRAOUI (Alger, Algérie), C. CHARAVET (Marseille), T. DELBOVE (Marseille), R. ELALAM (Byblos, Liban), M. BOUZIANE (Alger, Algérie), F. POURRAT (Bordeaux)
----------------	----------------------------------	--

SALLE 252A

14h00 18h00	ATELIER MINI-VIS D'ANCRAGE SUR MODÈLE ANIMAL	Animateurs : J-B. KERBRAT (Rouen), M. STEVE (Paris)
----------------	---	--

SALLE 252B

14h00 18h00	ATELIER RENCONTRE AUTOUR DES MINI-VIS DANS LE TRAITEMENT SIMPLIFIÉ DES CLASSES II	Animateur : P. BARON (Colomiers)
----------------	--	---

SALLE 253

14h00 16h00	ATELIER SET UP ET THERMOFORMAGE	Animateur : R. MAIZEROI (St Martin d'Hères)
----------------	--	--

SALLE 251

09h00 17h00	COURS POST-CONGRÈS GOAL EVIDENCE TREATMENT	Advanced straight wire Conférencier : S. TROIANI (Zurich, Suisse)
----------------	---	--



Séance en traduction simultanée
anglais - français



Séance
interactive



Vidéos
tutorielles

Chaque
sourire mérite
l'excellence



ORTHOCAPS - 10/10/2018



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

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

CERTIFICATIONS ORTHOCAPS 2019

28 Janvier Paris
4 Mars Paris
19 Septembre Paris
21 Octobre Bordeaux
6/7 Décembre Berlin

Symposium

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 - 10/10/2018

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

Distribué par





YVES TRIN

PRÉSIDENT DE LA FÉDÉRATION SYNDICALE DES SPÉCIALISTES EN ORTHODONTIE

« Faire face à l'avenir »

La FSSO lance un grand sondage à destination des orthodontistes. C'est une première ?

Yves Trin : En effet, c'est la première fois que nous nous adressons directement aux professionnels. Il y a dix ans, via Google, nous avons lancé un premier sondage auprès du grand public pour connaître leur opinion sur notre profession et les inciter à aller voir un spécialiste. Sondage que nous avons réitéré l'an dernier à l'occasion de la campagne « Code 36 » et qui a donné des résultats intéressants, puisque 85 % des patients traités par des orthodontistes étaient satisfaits.

Quel est l'intérêt de ce nouveau sondage ?

Y. T. : Notre profession connaît, comme la plupart des professions médicales, une période de grande mutation dans la mesure où la numérisation, la 3D, la robotisation, entraînent un changement d'exercice à moyen terme. Il est important de pouvoir prévoir ces changements en connaissant les besoins et les désirs de notre profession. C'est pourquoi nous avons souhaité interroger nos confrères sur leur ressenti de la situation de la profession, ce qu'ils espèrent et craignent pour l'avenir.

Qu'attendez-vous des résultats ?

Y. T. : Au fond, le but est d'inciter l'ensemble des professionnels à prendre conscience de la nécessité de revoir son mode d'exercice.

Nous voulons les inciter à penser au regroupement... tout en restant en libéral. C'est la seule façon d'être crédible pour faire face aux financiers et à la concurrence déloyale. Il faut que l'idée mûrisse, mais pourquoi pas un regroupement sous une « bannière » - le sondage est une manière de savoir si les orthodontistes sont prêts à franchir ce pas.

Le type de structure de ce regroupement reste à définir : ni les SCM ni les Selarl ne semblent adaptées. Il faudrait arriver à trouver une structure plus souple et qui corresponde à une possibilité de regroupement mais avec une liberté d'exercice et avec une visibilité nationale. C'est un projet ambitieux mais nécessaire.

Lors des Assises de l'Orthodontie, vous avez parlé de ce problème de concurrence et souhaité médiatiser vos décisions ?

Y.T. : En effet, les 6^e Assises, qui ont eu lieu à Paris le 20 septembre 2018, ont réuni l'ensemble des acteurs de la profession, et ont permis de faire la revue des challenges actuels que présentent le secteur. L'ensemble des présents ont voté la motion suivante :

« Les spécialistes qualifiés en orthodontie mettent en garde.

L'orthodontie est une discipline médicale dont la finalité ne se limite pas à réaliser de simples alignements dentaires.

Des connaissances scientifiques actualisées

sont essentielles pour mener à bien un traitement efficace et sûr.

Les spécialistes en orthodontie regrettent l'arrivée en France de services commerciaux prétendant aligner les dents. En effet, ces prestations pratiquées par des acteurs non qualifiés posent un problème global de santé publique, source de pertes de chance.

L'orthodontie est une affaire de spécialistes. »

Il s'agit bel et bien d'une mise en garde vis-à-vis des officines qui proposent des traitements orthodontiques sans avoir recours à un professionnel de santé. Un traitement d'orthodontie c'est un sourire pour la vie, mais à condition que ce soit bien fait ! ●

Propos recueillis par E.V.

AUX JOURNÉES DE L'ORTHODONTIE...

Le Syndicat français des spécialistes en orthodontie, que préside Yves Trin, organise le dimanche 11 novembre de 9h à 12h30, la session « Comment sécuriser votre exercice » (Salle 243). Seront abordées des thématiques diverses comme : Comment gérer la prévention des conflits relationnels, les points critiques en matière de sécurité, comment gérer la contestation d'un patient, les bonnes pratiques en matière de consentement éclairé, prévention des TMS et du burn-out.

LE SONDAGE

Les orthodontistes pourront y répondre en ligne jusqu'à fin novembre 2018 sur le site <http://orthodontie-infos.com/sondage-du-fsso/>



SONDAGE

Quel avenir pour l'Orthodontie?

La Fédération Syndicale des Spécialistes en Orthodontie organise un grand sondage pour connaître votre ressenti de la situation de la profession , ce que vous espérez et craignez dans l'avenir.

Devenez un acteur et influencez notre action en participant au sondage en ligne jusqu'à fin Novembre 2018.

Sondage réservé aux professionnels de l'Orthodontie

Répondre en ligne sur:

<http://orthodontie-infos.com/sondage-du-fsso/>





L'INNOVATION AU CŒUR DU DÉVELOPPEMENT D'AMERICAN ORTHODONTICS

EN 50 ANS, AMERICAN ORTHODONTICS S'EST HISSÉE
PARMI LES LEADERS DES PRODUITS ORTHODONTIQUES
DANS LE MONDE. RENCONTRE AVEC LAURENT VALENTIN,
PRÉSIDENT D'AO FRANCE.

American Orthodontics fête ses 50 ans d'existence cette année. Pouvez-vous nous présenter la société ?

American Orthodontics a été créée aux États-Unis en 1968 par Dan Merkel. À ce jour, l'entreprise compte plus de 700 employés à travers le monde et des clients dans plus de 100 pays. Nous sommes implantés en direct dans 34 d'entre eux via des filiales ou des distributeurs exclusifs.

Et, bien sûr, le client constitue la pierre angulaire de cette organisation.

AO France est une des principales filiales du groupe. Nous avons la chance d'être très écoutés par la maison mère aux États-Unis. Toute modification stratégique ou innovation produit pour le marché européen est d'abord testée chez nous.

Si je devais résumer l'entreprise AO, je dirais qu'il s'agit d'abord d'une grande famille - du PDG jusqu'au service expédition, tout le monde est impliqué au quotidien.

Comment expliquez-vous cette position particulière de la France dans la stratégie d'AO ?

La France constitue notre plus gros marché en dehors du marché nord-américain. Mais c'est aussi parce qu'AO France a largement prouvé son succès depuis sa création en 2002, avec un chiffre d'affaires en pleine croissance et des équipes toujours au plus proche de nos clients. Notre force de vente, composée de huit technico-commerciaux, managés par Jean-Luc Haury, est notre principal atout. Ils sont au service du client au quotidien



Les tubes vestibulaires
Low Profile (LP)
sont 25 % plus petits
que les tubes standards.



Les bureaux et l'usine ultramoderne s'étalent sur 26 000 m², à Sheboygan dans le Wisconsin (USA), où AO fabrique 98 % de ses produits.



La fabrication des produits AO ne résulte pas seulement d'outils de pointe, ils sont aussi le résultat du savoir-faire des équipes, dans le respect permanent de la qualité.

depuis plus de dix-sept ans, formés en permanence pour rester à l'écoute du marché et à la pointe de la technologie.

Quelles sont les produits ou les innovations qui caractérisent selon vous AO ?

L'innovation est au cœur du développement d'AO. Historiquement, le tube LP est la référence d'AO. C'est vraiment le produit phare qui a permis à AO d'être connu dans le monde entier. Le Brace Paste, un produit de collage très haut de gamme, est notre dernière innovation.

En outre, notre gamme de brackets autoligaturants « Empower » fait partie des plus complètes du marché. Sur le marché orthodontique, comme dans de nombreux domaines industriels dans le monde, nous voyons arriver toutes sortes de produits, de nombreux horizons. De son côté, AO s'attache à sélectionner rigoureusement ses matières premières, ses outils de coupe, son personnel de fabrication, etc. 98% des produits AO sont fabriqués aux États-Unis.

Cette excellence est régulièrement reconnue. En 2017, aux Townie Choice Awards qui récompensent les meilleurs produits en orthodontie, AO a été élue meilleur fabricant sur huit produits de sa gamme !

Cette expertise, tant au niveau des produits que des équipes, est ce qui fait qu'AO est aujourd'hui une référence dans le monde entier. ●



Serge Dahan
Orthodontiste



E-LEARNING

LECTURE CONE BEAM SPÉCIAL ORTHODONTIE

FORMATION VALIDANTE
ASSURANCE MALADIE

FORMEZ-VOUS À VOTRE RYTHME,
où vous voulez, quand vous voulez !

100% PRIS EN CHARGE DPC



Découvrez le teaser de la formation sur :

www.webdental-formation.com



Rencontrons-nous
AUX JOF !

9 AU 12 NOVEMBRE 2018

RENDEZ-VOUS
SUR LE STAND M17

Envie de vous inscrire,
UNE QUESTION ?



Contactez-nous au :
04 93 97 10 08



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 ? (partie 2)

1) Motiver les patients à participer à la vie du cabinet

Les patients aiment être impliqués dans la vie de votre cabinet. Vous pouvez créer des concours et faire participer vos patients.

Parmi les idées de concours, celui-ci rencontre toujours un franc succès car il implique l'ensemble de votre équipe : demandez aux patients de faire correspondre la photo d'un membre du personnel avec la photo de lui quand il était bébé.

Vous pouvez aussi faire pronostiquer les scores de matchs de football à vos patients. Cela plaira notamment aux jeunes garçons.

Lorsque vous créez des concours, pensez également aux autres groupes d'âge et aux différents types de personnes. Assurez-vous que tout le monde ait participé à un concours dans l'année. Une autre façon de faire par-

la responsabilité incombe à l'enfant : l'enfant doit prendre soin de ses appareils. Les parents devraient continuer à encourager leur enfant pendant toute la durée du traitement.

3) Planifier du temps assistante/patient

La personne chargée des rendez-vous doit savoir quels sont les rendez-vous importants qui jalonnent la durée du traitement. Ainsi, elle pourra prévoir le temps nécessaire à l'assistante pour communiquer avec le patient ou les parents. Il y aura des moments où l'assistante devra donner des instructions au patient et aux parents - ceci est particulièrement vrai dans le cas de jeunes enfants ou même d'enfants plus âgés, selon la complexité des instructions. Si le temps supplémentaire n'a pas été aménagé pour communiquer, l'assistante sera pressée et ne prendra

« On ne sait jamais - cela pourrait inspirer un patient à devenir orthodontiste »

ticiper les patients consiste à créer un programme « Assistant dentaire (dans le cadre de la déontologie, bien sûr) pour une journée », en été. Tout patient qui souhaite participer à une journée où il prendrait le rôle d'un assistant dentaire pourrait le faire en s'inscrivant au programme.

On ne sait jamais - cela pourrait inspirer un patient à devenir assistant dentaire ou orthodontiste dans le futur.

2) Former les parents

Nous devons informer les parents dès le début de la consultation sur la manière dont ils peuvent aider leurs enfants. Souvent, les enfants doivent se souvenir quotidiennement de se brosser les dents ou de porter un appareil. C'est irréaliste de penser que tous les enfants vont le faire. L'enfant a besoin que les parents le soutiennent. Un simple rappel est parfois suffisant. Si un enfant reçoit un mot d'encouragement de la part des parents, il sera plus enclin à respecter les consignes pour la bonne marche de son traitement car il est dans le « faire plaisir ».

Il y a là une notion de co-responsabilité. La responsabilité des parents consiste à amener l'enfant au cabinet pour leur rendez-vous, le reste de

pas le temps nécessaire pour bien éduquer le patient et informer les parents. Il est important que les parents soient informés de l'aide qu'ils devront prodiguer à leurs enfants lors d'un traitement. L'assistante, les parents et le patient se sentent motivés lorsque l'assistante aménage du temps pour s'occuper du nouveau patient.

4) Utiliser la photographie numérique pour communiquer

Un appareil photo numérique et une imprimante sont d'excellents investissements. Comme vous le savez, « une image vaut 1 000 mots. » Si un patient « oublie » régulièrement de nettoyer une zone avec sa brosse à dents, prenez une photo pour lui expliquer. Indiquez sur la photo la zone sur laquelle se concentrer. Demandez-lui de ramener le cliché à la maison et de le placer sur leur miroir de salle de bain en guise de rappel. Documentez le dossier du patient. Discutez de ses progrès lors du prochain rendez-vous. Imprimez une autre photo et mettez-y une étoile dorée s'ils se sont améliorés. La photographie numérique peut également être utilisée pour montrer l'usure de différents appareils. ■



21^{èmes}
Journées de
l'Orthodontie

9, 10, 11 ET 12 NOVEMBRE 2018
PALAIS DES CONGRÈS DE PARIS

CAHIER SPÉCIAL
NOUVEAUX
PRODUITS

Découvrez In-Ovation® X
aux Journées de l'Orthodontie
les 10-12 novembre 2018
Stand M-09

Découvrez l'excellence



Nouveau bracket In-Ovation® X

L'alliance des performances cliniques nécessaires au praticien et du confort attendu par les patients.

Mécanisme d'ouverture

- **Ouverture sans instrument spécial**
- Positionnement idéal pour réduire le risque de déformation

Guide du clip intégré dans le bracket

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

Faible épaisseur

Réduction de l'épaisseur sans perte d'interactivité



Courbure affinée

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

Stand JO : P10

3Shape

Ce que l'orthodontie ouverte signifie pour votre cabinet

3Shape Indirect Bonding Studio (collage indirect)

En un seul clic, 3Shape Indirect Bonding Studio ajuste la malocclusion du patient pour créer un setup basé sur les préférences du praticien. Le logiciel place virtuellement les brackets et permet ensuite leur transfert précis sur le patient en utilisant un guide de positionnement.

3Shape propose plus de 350 bibliothèques de brackets des fabricants. Les professionnels dentaires peuvent choisir leurs bibliothèques préférées de brackets et fils lorsqu'ils créent le setup.

3Shape Clear Aligner Studio

Ce module s'adresse aux laboratoires et aux cabinets qui souhaitent produire leurs propres gouttières d'alignement. Selon votre expertise, la conception et la production des gouttières d'alignement peuvent être sous-traitées à des partenaires 3Shape et/ou réalisées en interne grâce au logiciel 3Shape Clear Aligner Studio.



Intégration 3Shape ouverte avec les fournisseurs de solutions orthodontiques et d'aligneurs

Vous pouvez choisir vos fournisseurs de solutions orthodontiques et d'aligneurs. Les praticiens utilisant le scanner intra-oral 3Shape TRIOS peuvent se connecter instantanément à plus de 45 fournisseurs de brackets et d'aligneurs intégrés, en choisissant simplement la marque souhaitée dans le menu TRIOS. Les empreintes numériques sont envoyées via le *cloud* au partenaire choisi en un clic.

info@3shape.com,
www.3shape.com

Stand JO : N05

Smilers

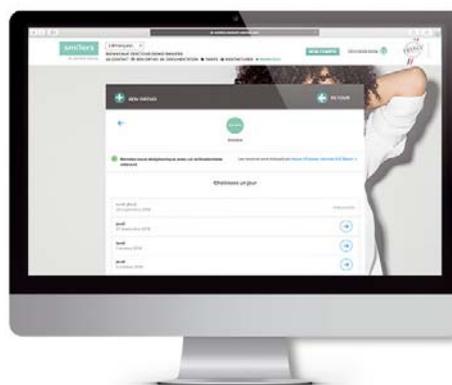
Un nouveau service de soutien et conseils cliniques

Smilers propose des services d'accompagnement personnalisés pour garantir des résultats optimaux.

Pour garantir le bon déroulement d'un traitement orthodontique, il est important de faire le point sur toutes les difficultés rencontrées (blocage, mouvement difficile d'une dent...) et trouver ensemble les solutions nécessaires à chaque cas.

Un traitement réussi nécessite une étude des détails et une anticipation pour faire face aux blocages et potentiels changements qui peuvent survenir en cours de route.

Smilers aide les orthodontistes dans l'élaboration des plans de traitement les plus adéquats aux cas des patients en mettant en place un nouveau service de soutien et conseils



cliniques. Les experts répondront à toutes vos questions et vous accompagneront tout au long des traitements.

Une assistance téléphonique sera disponible le lundi et jeudi matin pour répondre à vos besoins et vous aider dans vos démarches techniques. En parallèle, un calendrier de prise de rendez-vous téléphoniques avec nos experts cliniques sera accessible depuis votre espace professionnel.

<https://smilers.biotech-dental.com>

Stand JO : M01

Dentaurum

Contec, les nouveaux adhésifs photopolymérisables

Dentaurum présente deux nouveaux produits venus enrichir la gamme d'adhésifs Contec. Ces adhésifs permettent les procédures de collage en orthodontie. Contec lc a été spécialement développé pour le collage des brackets, tandis que Contec lcr est destiné au collage des contentions. Contec lc se distingue par l'absence de Bis-GMA (méthacrylate de glycide et de bis-phénol A), de TEGDMA (diméthacrylate de triéthylène glycol) et de HEMA (méthacrylate d'hydroxyéthyle).

Contec lcr ne contient ni TEGDMA ni HEMA. Les adhésifs Contec peuvent donc être utilisés chez les patients présentant une allergie avérée aux méthacrylates susmentionnés. Ces nouveaux



adhésifs photopolymérisables sont disponibles uniquement chez Dentaurum. Les brackets premium de Dentaurum et Contec lc assurent une thérapie multi-attache. Contec lcr est le complément à rematain flat, le nouveau fil de contention plat de 0,25 mm, à six brins torsadés et en acier inoxydable de Dentaurum.

Tél. : +33 (0)1 64 11 26 26

Fax : +33 (0)1 60 17 43 47

info@dentaurum.fr

www.dentaurum.fr

shop.dentaurum.fr

Stand JO : P07

GC Orthodontics Europe

Nouveau : GC Ortho Connect Flow

Adhésif sans primer pour collage des contentions linguales, dans la lignée du GC OrthoConnect. D'une viscosité idéale pour la mise en place de la contention, ce composite garde une élasticité relative après polymérisation, afin de mieux résister aux chocs et aux mouvements de torsion. Aussi, l'intégration d'un primer métal dans le composite donne à GC Ortho Connect Flow une adhésion sans précédent au métal de la contention, ainsi que sur les arcs orthodontiques lors de la réalisation de « stops » en composite.

Tél. : 01 77 45 65 61

Fax : 01 45 76 31 53

info.gco.france@gc.dental

www.gcorthodontics.eu



Stand JO : 18

Lyra

Intégrer l'orthodontie au cabinet

Le traitement orthodontique par gouttières d'alignement peut être pratiqué par un orthodontiste ou par un chirurgien-dentiste dans le cadre de traitements pluridisciplinaires. Ce type de traitement constitue une valeur ajoutée pour le cabinet.

Lyra, spécialisé dans l'intégration de solutions numériques au cabinet, a mis en place un véritable accompagnement des praticiens lors de l'intégration de cette nouvelle compétence et durant la planification et la réalisation de leurs traitements au cabinet. Cet accompagnement comprend une formation certifiante avec cours théoriques et travaux pratiques (en partena-



riat avec le centre de formation Evolyou), une assistance clinique et technique à chaque étape de la planification et du traitement, un accompagnement au fauteuil lors de la réalisation du premier traitement par aligneurs, et la consultation du sourire pour accompagner les praticiens dans le développement de la communication auprès de leurs patients, dans l'analyse esthétique du sourire.

Lyralign est une solution de traitement orthodontique par gouttières d'alignement développée par Lyra et ses partenaires.

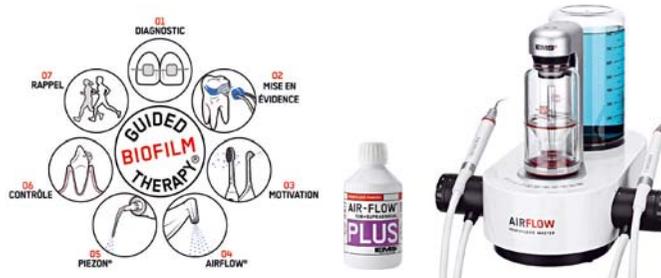
www.lyra.dental

Stand JO : M26BIS

EMS France

La Guided Biofilm Therapy, un protocole pour éliminer le biofilm et le tartre

EMS propose un protocole simple et efficace, la Guided Biofilm Therapy, pour éliminer le biofilm et le tartre chez les patients porteurs d'un appareil orthodontique, en alliant sa technologie Airflow avec sa nouvelle poudre Plus à base d'érythritol (et à granulométrie ultrafine de 14 µm), et, si besoin, la technologie à ultrasons Pizeon No Pain. Ce nouveau protocole a la particularité de commencer par l'Airflow avec la poudre Plus, ce qui permet un nettoyage en profondeur et une élimination complète du biofilm et du tartre récent formés en sous- et supra-gingival sans altérer la surface des appareils orthodontiques, des brackets, des fils, des dents et en préservant les tissus gingivaux. La mise en évidence du biofilm par un révélateur de plaque dentaire permet au patient de comprendre l'importance



d'un traitement régulier. De plus, le révélateur, à l'aide de la technologie Airflow, guide le praticien et permet d'ôter facilement tout le biofilm et le tartre récemment formés autour de l'appareil. Les éventuels dépôts de tartre restant étant facilement visualisables, l'utilisation d'instruments ultrasoniques ne se fait que si nécessaire, ce qui est moins traumatique pour le patient.

Tél. : 03 84 51 90 01
 info@ems-france.fr
 www.ems-dental.com

Stand JO : P07

GC Orthodontics Europe

GC Orthodontics change d'image

Un nouveau look, mais les produits restent les mêmes ! GC Orthodontics change sa charte graphique pour s'uniformiser à l'univers GC.

Ce changement a pour ambition de rendre reconnaissable GC dans chacune de ses divisions (orthodontie, implantologie, laboratoire...). Il a pris effet depuis le 1er octobre 2018. Seule l'image générale change, pas les produits ni les services.

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

Stand JO : M07

Ormco

le nouveau bracket Damon Q2



Damon Q2 est la 8^e génération de brackets Damon. Ce système allie des brackets autoligaturants passifs et des séquences d'arcs de force faible. Il présente plusieurs avantages : des ailettes plus rétentives et un espace plus important entre les ailettes et la base du bracket afin de faciliter la mise en place et la rétention d'une chaînette élastomérique ; un design modifié, un slot moins profond (.022x.0275) permettent un meilleur contrôle de la rotation ; une ligne médiane verticale toute en hauteur, gravée sur la base et sur la porte facilite son positionnement lors du collage et limite les erreurs de parallaxe ; son crochet amovible a été renforcé afin de résister aux tractions exercées par les élastiques. Il est également plus malléable, ce qui permet d'ajuster sa position, enfin, un crochet permanent soudé sur l'ailette disto-gingivale est maintenant disponible sur canines et prémolaires.

Tél. : 01 49 88 60 60
 serviceclient@ormco.com
 www.ormco.fr

Stand JO : M11

RMO

Le nouveau bracket auto-ligaturant Alpine SL Clear

RMO présente son nouveau bracket auto-ligaturant esthétique, actif ou passif, avec clip en nickel-titane/revêtement rhodium. L'interaction entre le mécanisme d'ouverture/fermeture et l'arc permet le degré de précision nécessaire à chaque phase de traitement. Ce nouveau bracket vient enrichir la gamme RMO et présente les avantages suivants : un bracket céramique nouvelle génération, un clip nickel-titane avec revêtement rhodium, une ouverture/fermeture aisée, des ailettes profilées, une surface polie, une base anatomique, rétention mécanique triple-X, et l'identification couleur sur le bracket. La gamme Alpine SL métallique, quant à elle, vient s'étoffer avec la prescription Bioprogressive.

Tél. : 03 88 40 67 30
info@rmoeurope.com
www.rmoeurope.com



Stand JO : M14

American Orthodontics France

Durabilité et esthétique pour les brackets Iconix

Les nouveaux brackets Iconix expriment l'union parfaite entre durabilité de l'acier inoxydable et esthétique de l'or « blanc ». Un processus d'ionisation unique et breveté garantit leur aspect platiné pendant toute la durée du traitement. Associé à des fils et ligatures similaires, Iconix est un système esthétique complet, séduisant pour le patient et qui n'exige absolument aucun compromis de votre part. Les brackets Iconix sont disponibles en LP (profil réduit) ou en Mini Master Series, avec torque et angulation diagonale pour améliorer le confort du patient et faciliter leur positionnement.

Tél. : 03 89 66 94 80
fr.info@americanortho.com



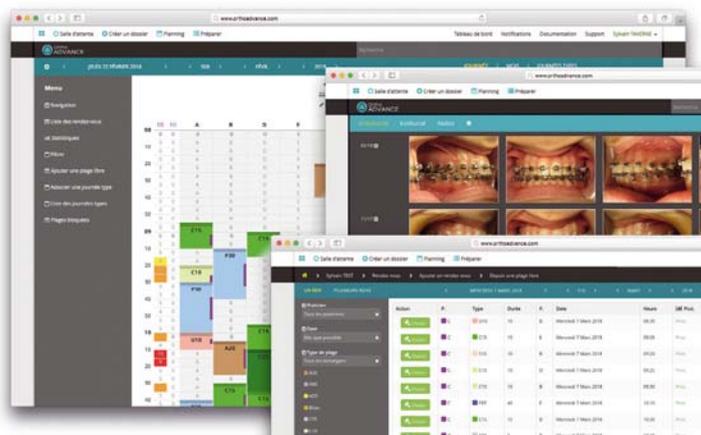
Stand JO : P16C

OrthoAdvance

OrthoAdvance présente ses nouveautés 2019

OrthoAdvance est un logiciel web conçu pour simplifier et moderniser la gestion des cabinets d'orthodontie. Les dernières nouveautés seront présentées aux Journées de l'Orthodontie.

Le nouveau portail patient libère plus de temps au secrétariat. En effet, les patients remplissent les formulaires (formulaire médical, consentement éclairé), téléchargent factures, échéanciers, et peuvent signer leur devis ou payer en ligne. Gain de temps pour le secrétariat : à partir de l'application, les patients reçoivent un e-mail configurable qui leur donne accès à leur portail patient et leur permet de prendre rendez-vous selon le planning du cabinet. Chez certains praticiens, déjà plus de 50% des patients prennent leurs rendez-vous en ligne. Par ailleurs, la nouvelle page clinique est plus ergonomique et plus complète pour en faciliter l'utilisation aux praticiens et aux assistantes.



www.orthoadvance.com



Regenerate

Regenerate lance le Bain de bouche Expert

L'érosion de l'émail concerne tout le monde car même une alimentation équilibrée influe sur le PH naturel de la bouche, créant des attaques acides, à l'origine de cette érosion.

Pour en limiter ses effets en aidant l'émail à se restaurer, Regenerate Enamel Science lance « Bain de bouche Expert », un bain de bouche sans alcool, à la formule moussante, technologie qui permet une meilleure pénétration dans les espaces interdentaires. Son format compact et pratique (50 ml, pour un nombre identique d'utilisations) facilite un usage quotidien et nomade. Ce produit complète la routine dentaire Regenerate, qui comprend déjà le « Dentifrice Expert » et le « Sérum Expert ».

Ce produit est disponible en pharmacie.

Carestream Dental

Améliorer l'expérience utilisateur des scanners intra-oraux

La famille de scanners intra-oraux CS 3600 s'agrandit avec la sortie du nouveau logiciel d'acquisition intra-orale 3D version 3.1.0.



Conçue pour améliorer l'expérience utilisateur, cette version du logiciel a été développée en utilisant les commentaires des clients afin de mettre au point les dernières améliorations en matière de flux de travail et de fonctionnalités. Un investissement avisé dans la recherche, le développement et la conception permet à Carestream Dental de fournir des mises à jour de ce type.

Quelques-unes des nouveautés : amélioration du flux de travail, amélioration de la vitesse de numérisation, nouvelle option permettant de définir le son de numérisation, nouvel outil « pinceau », capture de mordus multiples, amélioration de l'affichage en couleur HD, outil de mesure disponible dans tous les flux de travail, amélioration de la luminosité sur la visualisation de l'intrados, amélioration de l'affichage en couleur HD pour les corps de scannage...

Tél. : 01 78 90 27 11
operationsdental@csdental.com

Stand JO : M09

Dentsply Sirona Orthodontics

L'auto-ligaturant franchit un nouveau seuil

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

In-OvationX allie les performances cliniques nécessaires au praticien et le confort des patients. Il se caractérise par la refonte totale du clip pour atténuer les interférences liées à la plaque dentaire grâce au bord gingival fermé ; par un clip plus solide, plus robuste, conçu pour augmenter les forces de rétention de l'arc ; un système d'ouverture facile et pratique sans instrument dédié, et enfin, une réduction de l'épaisseur du bracket sans perte d'interactivité. Quelle que soit la technique appliquée au cabinet, le bracket In-OvationX apporte la cohérence, le contrôle et la confiance recherchée.

Tél : 02 47 40 23 30
gac-fr.info@dentsplysirona.com
www.dentsplysirona.com



Stand JO : M05 & M05B

SDC

Confidentiel SL : le bracket autoligaturant dernière génération



Le bracket esthétique autoligaturant de dernière génération Confidentiel SL concilie les propriétés mécaniques d'un bracket métal et les qualités esthétiques de la céramique. Composé d'un copolymère chargé en céramique (4%), il possède une grande stabilité et est entièrement biocompatible. Il a une excellente résistance à l'usure et à l'abrasion. Sa souplesse relative (moins dure que le saphir ou la céramique) réduit le risque d'abrasion de l'émail en cas de contact avec les antagonistes.

Il ne se colore pas et ne se déforme pas en cours de traitement. Comme le métal, le matériau hybride dont il est composé facilite la glisse de l'arc (friction réduite). Il assure un excellent contrôle des forces. Cette propriété peut contribuer à réduire la durée du traitement. Une méthode de fabrication par impression 3D et frittage laser permet

d'obtenir un bracket aux contours arrondis. Cette absence d'angles et de bords aigus assure au patient le meilleur confort. Le profil inférieur du bracket a été conçu pour réduire la perturbation de l'occlusion. Les ailettes dégagées permettent d'utiliser des attachements. Son clapet robuste supporte une force de 3 kg lorsque l'arc est parallèle au clapet. Sa base en queue d'aronde permet d'évacuer la colle du côté mésial et distal et garantit une excellente rétention, un collage et une dépose aisés. Le Confidentiel SL est actif et devient passif à partir de la section 025. Pour un traitement confortable, il est recommandé d'utiliser des arcs de type Ultra Thermal.

Tél. : 01 49 61 41 41
commande@sdc-1859.com

Parresia

L'orthodontie fonctionnelle

Apprentissages et coopération : pour les praticiens et les assistantes



Marc-Gérald CHOUKROUN

L'éducation fonctionnelle remet en question les fondements technologiques et relationnels de l'orthopédie dento-faciale. C'est une médecine écologique qui fait intervenir plusieurs fonctions spéciales et générales de l'enfant afin de l'adapter à son environnement. Elle associe d'autres disciplines et sa priorité est le développement durable de l'enfant. C'est une orthopédie fonctionnelle. Ses moyens sont principalement l'utilisation d'une orthèse : la gouttière fonctionnelle qui peut être associée à tout autre type d'orthèses fonctionnelles et tout moyen classique de l'orthodontie et de l'orthopédie dento-faciale. Ces orthèses seront obligatoirement jointes à l'apprentissage ou la correction des fonctions oro-faciales et de la santé globale : déglutition, respiration, alimentation, posture, sommeil.

Se basant sur sa pratique et son expérience, Marc-Gérald Choukroun réalise un véritable guide à l'attention des praticiens et des assistantes. Il soumet ses observations cliniques et les résultats obtenus au travers de cas concrets. Il s'appuie également sur le travail de Daniel Rollet qui a largement contribué à faire évoluer la vision de l'orthopédie dento-faciale et à fédérer tous les contributeurs à l'Éducation Fonctionnelle et aux traitements précoces.

Avant-propos de Daniel Rollet.

118 pages, 48 euros
ISBN 978-2490-481-026

Kaelux

Nouveautés lasers Kaelux : 5 nouveaux lasers !

Une gamme de produits et de prix pour tous les exercices : Omnipratique, Paro, Endo, Implanto et Orthodontie !

Kaelux, spécialiste en lasers dentaires et formations, étend son offre de produits et de prix. Kaelux commercialise à présent 5 nouveaux lasers : 2 nouveaux lasers diode, 1 laser Nd : YAG, 1 laser Erbium Cr : YSGG et 1 laser CO2. Ils viennent compléter la famille des lasers les plus vendus et utilisés en France : le célèbre laser diode Wiser ICONE et le laser Erbium YAG Pluser.

Ces 5 nouveaux lasers bénéficient des mêmes avantages de garantie et de services que propose Kaelux : service de prêt, mise en route, prise en main au cabinet et un choix de programmes de formations lasers adaptées à votre exercice et vos exigences.

Un service de financement direct complète l'offre Kaelux et vous permet de bénéficier d'un service de financement express, sur mesure.



N° vert : 0 805 620 160

info@kaelux.com

www.kaelux.com

Philips Sonicare

Une technologie sonique exclusive pour tous

Aujourd'hui, 14 % des Français utilisent une brosse électrique, contre 35 % des Allemands. Comparé au brossage manuel, Philips Sonicare offre un nettoyage en profondeur qui élimine jusqu'à sept fois plus de plaque dentaire, des gencives plus saines en deux semaines et des dents plus blanches en sept jours seulement.

Il permet un brossage tout en douceur, intelligent et a l'avantage de présenter une nouvelle gamme de têtes de brosses aux embouts arrondis, aux brins souples ou extra-souples avec un design qui autorise un accès postérieur et enfin un capteur de pression qui alerte par une vibration quand on « appuie » trop fort. Le mode Clean, d'une durée de deux minutes, élimine la plaque efficacement et en douceur. Les deux intensités douce et intense permettent un brossage personnalisé adapté aux besoins de chacun. La technologie BrushSync prévient par signal sonore et visuel quand il faut changer sa tête de brosse, grâce à un capteur intelligent ; un enjeu capital pour garder une brosse performante. C'est enfin une gamme plus claire,



pour un choix simplifié : trois couleurs pour trois bénéfices : retrait de plaque, soin des gencives et blanchiment, et des têtes de brosses adaptables sur tous les modèles.

www.philips.fr

Stand JO : M04

Orthoplus

Réussir la synergie entre le Carriere Motion 3D et l'EF Line : un défi thérapeutique

Ces deux solutions sont proposées par la société Orthoplus, qui accompagne les professionnels de l'orthodontie depuis plus de 30 ans. Par ailleurs, Orthoplus invite à conjuguer les compétences et le savoir-faire des praticiens avec son expérience industrielle et R&D à travers le «Lab», afin de concevoir les solutions thérapeutiques de demain. Dans ce cadre, les équipes du Lab, en association avec le Dr Skander Ellouze, ont développé deux dispositifs associant traitements mécaniques et fonctionnels. Le Class II Booster et le Class I Stabilizer. Le Class II Booster prend en charge l'aspect fonctionnel pendant la phase de correction de classe II en accélérant les effets et en apportant immédiatement une solution de rééducation linguale en plus du travail sur les autres fonctions. Le Class I Stabilizer est, quant à lui, prescrit en fin de traitement afin de maintenir les résultats obtenus quelle que soit la phase suivante de traitement.

Tél. : 01 69 41 90 28
www.orthoplus.fr



Curaprox

Une nouvelle sonde perio



Curaprox élargit sa palette de produits destinés aux professionnels en lançant sa nouvelle sonde de calibrage colorimétrique pour la gamme de brossettes Perio.

Grâce à cette nouvelle sonde, la marque suisse d'hygiène bucco-dentaire permet aux professionnels de renforcer la prévention secondaire des patients et affiner le choix des brossettes.

Cette sonde permet en effet de déterminer rapidement et sans erreur les tailles adaptées de brossettes, grâce à un système breveté. Cette nouvelle sonde vient enrichir la gamme professionnelle Curaprox.

Elle s'ajoute en effet à la sonde de calibrage colorimétrique et à la gamme de brossettes Prime, conçues pour les espaces interdentaires standards avec gencive saine, et donc conseillées pour une prévention primaire. Grâce à ces deux sondes de calibrage, chaque patient peut trouver sa brosse adéquate.

www.curaprox.com

Stand JO : M09

Dentsply Sirona Orthodontics

SureSmiler Aligner Cliniquement prouvé. Contrôlé par le praticien.



Le système de gouttières SureSmile Aligner repose sur une plate-forme de planification du traitement numérique éprouvée sur le plan clinique. L'analyse unique de la racine à la couronne permet d'obtenir des résultats cliniques plus prévisibles et les plans de traitement sont conçus de manière numérique avec un fini de qualité ABO.

En s'appuyant sur les capacités avancées du logiciel et l'expertise clinique du Centre de technologie SureSmile, 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.

Des visuels 3D montrent le résultat final dès le début du traitement pour favoriser la coopération auprès du patient. Grâce à un système flexible, le praticien peut opter pour le système « Complete », pour une plus grande souplesse et assurance lors du traitement d'un cas complet, ou le système « Select », qui est idéal pour des traitements de moins d'un an, ainsi que pour des traitements hybrides.

Tél. : 02 47 40 23 30
gac-fr.info@dentsplysirona.com
www.dentsplysirona.com

Une **révolution** en matière de désinfection de régénération cellulaire et de micro-chirurgie non invasive !



PLUSER EVOLUTION

Laser Erbium YAG 2940 nm

12 watts - 100 Hz - Spray réglable

ICONE EVOLUTION

Laser Diode 980 nm

16 watts - 25 000Hz



BIOTECH DENTAL

ATP 38*

Photo-stimulation multi longueurs d'ondes
Actions, cicatrisantes, anti-inflammatoires
et antalgiques. Aide à la régénération et au
développement cellulaire.



LA SOLUTION NUMÉRIQUE POUR VOS TRAITEMENTS

GOUTTIÈRES LYRALIGN

L'ALLIANCE DU SUR-MESURE ET DE LA TECHNOLOGIE

● PRÉCISION OPTIMALE POUR VOS PATIENTS

Le matériau utilisé par LYRA a été sélectionné pour ses propriétés exceptionnelles. Il permet d'obtenir des déplacements dentaires très précis et il est moins sensible à la coloration.



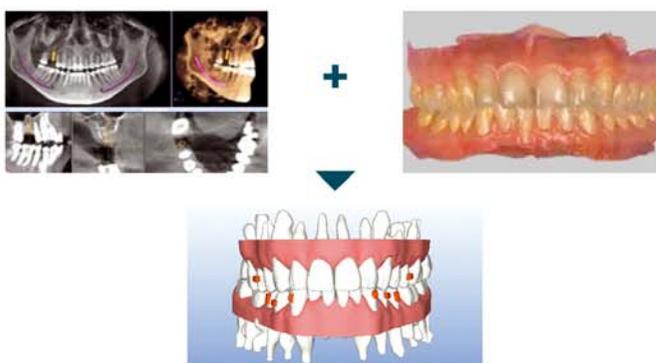
● WORKFLOW DIGITAL VALIDÉ PAR 3SHAPE®

Vous pouvez envoyer en 1 clic vos empreintes optiques réalisées sur le scanner intra-oral TRIOS®. Cette numérisation rapide et précise vous permet d'avoir plus de temps à consacrer à la communication patients.



● FIABILITÉ

La superposition des arcades en 3D & CBCT permet de visualiser le déplacement des racines sur le set-up.



FORMATION & ACCOMPAGNEMENT

Formation « Traitement orthodontique par gouttières d'alignement »
Contact : Evolyou - 04 50 91 49 21

Assistance clinique et technique
Évaluation gratuite de vos cas et assistance clinique et technique à chaque étape du traitement par notre équipe d'experts et par notre Orthodontiste référent.

Les produits suivants sont distribués par LYRA France : Les scanners intra-oraux 3Shape et leurs accessoires sont des dispositifs médicaux de classe I. Ces produits sont réservés aux professionnels de santé - Lisez attentivement les instructions d'utilisation figurant sur la notice du dispositif médical - Produits non remboursés par les organismes d'assurance santé. Les produits suivants sont fabriqués et vendus par LYRA France : Les gouttières d'alignement LYRALIGN sont des dispositifs médicaux sur-mesure. Ces produits sont réservés aux professionnels de santé - Lisez attentivement les instructions d'utilisation figurant sur la notice du dispositif médical - Produits pouvant être remboursés par les organismes d'assurance santé. • LYRA FRANCE, S.A.S. au capital de 10 000 € - 25 rue Bleue, 75009 Paris - RCS Paris 799 960 067 - Tout document édité par LYRA se réfère à nos conditions générales de vente en vigueur. Photos non contractuelles - Reproduction même partielle interdite.

RIQUE COMPLÈTE S ORTHODONTIQUES

Bénéficiez d'une expertise, d'un savoir-faire et d'un accompagnement pour explorer toutes les possibilités de l'orthodontie numérique !

COLLAGE INDIRECT

CHANGEZ VOTRE FAÇON DE PRATIQUER L'ORTHODONTIE

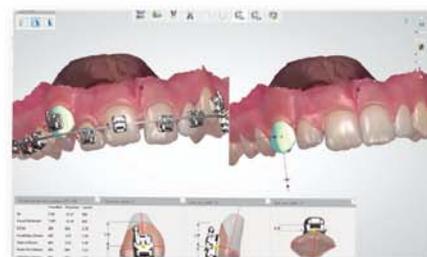
● GAIN DE TEMPS AU FAUTEUIL

Le collage indirect vous permet de coller précisément à partir du set-up, tous les brackets en même temps en utilisant une gouttière de transfert.



● RÉDUCTION DU TEMPS DE TRAITEMENT

- Augmentation de l'efficacité du traitement grâce à plus de précision.
- Positionnement des brackets à partir du set-up.
- Création de gouttières de transfert et des jigs de positionnement.
- Choix dans la bibliothèques de brackets originales parmi plus de 275 bibliothèques des fabricants disponibles.



● AMÉLIORATION DU CONFORT ET DE LA COMMUNICATION PATIENT

Possibilité de voir leurs dents actuelles en couleurs réalistes à l'écran mais aussi de visualiser en 3D le déroulement et les résultats de son traitement.



FORMATION & ACCOMPAGNEMENT

Formation sur l'utilisation du logiciel de planification de traitement et d'analyse orthodontique de 3Shape, par les formateurs prothésistes LYRA

Formation Collage indirect numérique
Intervenant : Dr Laïla HITMI
Contact : GACD - 06.64.80.99.44

Rendez-vous
stand N°18 aux Journées de l'Orthodontie
du 9 au 12 novembre 2018 - Paris

3shape 
Distributeur officiel

CLINIQUE

UNE PRATICIENNE ENGAGÉE

Par Rémy Pascal – Photos : PhotoPassion / Michael Noirot





LE DR SANDRINE HERMER EXERCE À COMPIÈGNE (OISE), OÙ ELLE A CHOISI D'ORIENTER SA PRATIQUE VERS LES ENFANTS. SECRÉTAIRE GÉNÉRALE DE LA FÉDÉRATION FRANÇAISE D'ORTHODONTIE, ELLE FAIT PREUVE D'UN ENGAGEMENT TOTAL DANS LA PROFESSION ET NE COMPTE PAS SES HEURES POUR DÉFENDRE UNE ORTHODONTIE MODERNE AU SERVICE DE LA SANTÉ.

Elle vient de célébrer ses 20 ans d'exercice entourée de 90 personnes « une belle fête organisée dans mon cabinet avec mon réseau professionnel et mes proches ». Voilà l'un des objectifs de nombreux praticiens : parvenir à concilier sa vie privée et sa carrière. Une mission d'autant plus délicate que le Dr Sandrine Hermer se passionne pour son activité et s'investit dans les associations représentatives. Autre réussite notable : le fait d'apprécier de plus en plus son métier. « Enrichie de mon expérience de 20 ans, je m'oriente encore davantage vers la prévention car les résultats cliniques de ces prises en charge sont les plus gratifiants. » Et, grâce aux évolutions technologiques, l'orthodontie est une discipline formidable, car le champ des possibles augmente sans cesse. Seule ombre à cet engagement, le nombre d'heures consacrées au cabinet qu'il ne vaut parfois mieux pas comptabiliser... « C'est vrai, je suis très occupée, mais c'est un choix. Entre ma présence au cabinet, mes conférences et mes missions au

sein de la fédération, les semaines défilent à toute allure. » Pour assurer ce rythme sans s'épuiser, dès qu'elle en a l'occasion, Sandrine Hermer s'extirpe de la pesanteur terrestre pour se plonger dans une piscine et nager - « C'est mon yoga », dit-elle.

LE PARCOURS

Géologue ? Prof de français ? Adolescente, Sandrine se projette dans plusieurs professions. Orthodontiste ne fait pas partie de sa liste. « Après l'obtention de mon baccalauréat, ne sachant pas vraiment où m'inscrire, j'ai suivi des copains en médecine. » Elle poursuit en odontologie à la faculté de Garancière et en sort diplômée en 1991. La même année, elle suit son mari qui effectue son service militaire en Afrique de l'Est où aucun poste de dentiste n'est à pourvoir. Elle sera garagiste, prof de français, vendeuse de peintures. « Au final, cela m'a permis de prendre du recul et d'appréhender différemment mon retour en France. Une amie inscrite dans le cursus orthodontique, →

De gauche à droite, Cindy, Sandrine, Caroline et Sandrina s'investissent dans leurs missions et font vivre le cabinet dans une bonne humeur constante.

REPÈRES



avec qui j'entretenais des contacts, a nourri mon intérêt pour cette spécialité. Aussi j'ai décidé de me présenter au concours en rentrant.» Avant de s'investir totalement dans cette nouvelle voie, le Dr Hermer effectue quelques remplacements dans des cabinets dentaires. Ces expériences lui apportent une vision globale de la bouche nécessaires aujourd'hui à l'élaboration de ses plans de traitement. « Quand j'adresse un patient à un chirurgien-dentiste, je sais quoi lui demander et comment, car je l'ai fait en tant que chirurgien-dentiste pour des orthodontistes. » Elle intègre donc en 1993 le CECSMO (Certificat d'Études Cliniques Spéciales Mention Orthodontie) de Garancière et profite des enseignements de grands noms de l'orthodontie française comme Francis Bassigny, Pierre Canal ou Claude Chabre. Elle garde en mémoire le parcours de Jean-Paul Loreille, brillant étudiant qui se destinait à l'aéronautique, et qui, pour des raisons de santé, étudia l'orthodontie. « Bénéficiaire du savoir de ces personnalités brillantes est une grande émulation intellectuelle et fait prendre conscience que l'apprentissage doit être continu au cours de sa vie professionnelle. Rester sur ses acquis est un piège. »

LES PREMIERS PAS

Durant ses quatre ans de CECSMO, elle travaille successivement dans trois cabinets d'inspiration « Rickettiste » en région parisienne. Elle en apprécie l'état d'esprit et les protocoles d'intervention. Sa première collaboration la conduit à tout prendre en charge, « des rendez-vous aux feuilles de Sécurité sociale. Cette expérience m'a immédiatement plongée dans le bain d'un cabinet libéral. Et ce type d'immersion prépare à tout ce qui n'est pas enseigné dans nos cursus en matière de ressources humaines, de gestion ou de relations avec les patients ». Parallèlement, la jeune praticienne poursuit son parcours à la faculté et se nourrit de cours théoriques, de travaux pratiques et des 12 heures de clinique à la faculté Garancière. « Cette période "d'alternance" était très formatrice dans la mesure où l'activité privée était "coachée par un employeur". » En 1996, elle devient collaboratrice dans un important cabinet à Aulnay-sous-Bois (Seine-Saint-Denis). Elle y découvre une organisation optimale déployée sur une large superficie.



« BÉNÉFICIAIRE DU SAVOIR DE PERSONNALITÉS BRILLANTES FAIT PRENDRE CONSCIENCE QUE L'APPRENTISSAGE DOIT ÊTRE CONTINU AU COURS DE LA VIE PROFESSIONNELLE. »

Compiègne est située dans le département de l'Oise. Elle compte près de 42 000 résidents et se trouve à 80 km de Paris.

« J'ai compris que je souhaitais évoluer dans ce genre de structure. Quand on a travaillé dans de telles conditions, il est difficile de retourner dans un cabinet qui ne compte qu'un fauteuil. » En 1997, après toutes ces années d'études interrompues par la césure africaine et un exercice en dentaire, le Dr Hermer a hâte de s'installer dans son cabinet. Elle veut quitter la capitale et active son réseau pour dénicher la perle rare.

TROUVER LE BON CABINET

C'est grâce à cette stratégie qu'elle achète à Compiègne en 1998 le cabinet du Dr Jacob, ancienne enseignante de Garancière – et, pour l'anecdote, mère de l'actrice Catherine Jacob. Elle y travaille durant deux ans. En 2000, elle investit une nouvelle structure de 110 m² qui compte quatre fauteuils (un pour les examens, un pour les empreintes et deux pour la clinique). « Mais rapidement, j'ai réalisé que je manquais de place. L'espace →



Faites le choix
d'un matériel médical high-tech

**NOUS FINANÇONS
VOTRE ACTIVITÉ !**



CMV Médiforce vous donne rendez-vous au Congrès ADF, stand 2M18

Du mercredi 28 novembre au samedi 1^{er} décembre 2018

Au Palais des Congrès - 2 place de la Porte-Maillot, 75017 Paris - France

- > Accord de financement immédiat sur le stand
- > Devis gratuit
- > Tarification spéciale salon

www.cmvmediforce.com

Pour nous contacter

0 800 131 284

Service & appel
gratuits



Le financement
des professionnels
de santé

PORTRAIT | CABINET DU MOIS

DR SANDRINE HERMER - COMPIÈGNE (60)



*Dès l'entrée, le ton est donné.
Ici, on pense en couleurs et se faire
soigner n'est pas un calvaire.
Aller « chez l'ortho » ne doit pas faire
grimacer les enfants.*



clinique était suffisant. En revanche, je n'avais pas assez d'espace dédié à la communication. »
En 2004, la décision est prise, Sandrine Hermer déménage à quelques centaines de mètres dans les anciens locaux de la médecine du travail. Au total : 200 m² professionnels en rez-de-chaussée et 200 m² à l'étage qu'elle destine tout d'abord à la location. Elle dessine elle-même les plans et installe cette fois cinq fauteuils qui répondent au parcours du patient : phases d'examen, prises d'empreintes et soins cliniques.

« Nous sommes équipés d'un podomètre pour connaître la distance parcourue chaque jour. Environ 8 km pour mes assistantes, 4 km pour moi. Peut-être aurais-je dû faire appel à un professionnel pour concevoir l'agencement des pièces en fonction de mon parcours et non de celui des patients. Mais, au final, partie communication et partie clinique sont bien distinctes, ce qui me convient parfaitement. »
Pour répondre à sa patientèle croissante, le Dr Hermer s'entoure d'une collaboratrice, d'une secrétaire et de deux assistantes. Pour le recrutement, elle use d'une stratégie que le regretté Pierre Brassard lui avait conseillée. « Première étape : je passe une annonce dans le journal local ou sur un site d'annonces gratuites et demande les CV quand



Difficile de croire que l'on se trouve dans la salle d'attente d'un cabinet d'orthodontie quand on regarde cette photo !

les candidats appellent. Il est important d'embaucher du personnel qui habite à proximité. Deuxième étape : après avoir sélectionné les curriculum vitae qui m'intéressent, je convoque les candidates qui me semblent correspondre mais en réalité, peu importe les antécédents. Je cherche des personnes intelligentes et réactives, puis je m'occupe de leur formation. » La dernière étape de la sélection fait appel à un procédé ingénieux. Quelles sont les aptitudes principales recherchées chez une assistante ? Le savoir-être, un sens de la communication aiguisé et une rigueur sans faille. Alors, autant juger immédiatement sur ces compétences. « Je convoque toutes les candidates retenues en même temps. Elles sont prévenues : l'entretien sera collectif. Cela me permet d'observer comment chacune se comporte. Qui monopolise la parole ? Qui attend la fin de la séance pour venir s'entretenir en privé avec moi ? Qui manque d'assurance ? » Avec cette méthode, Sandrine Hermer a recruté une styliste-modéliste et une diplômée de langues étrangères qui se sont révélées → être d'excellentes assistantes.

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

PORTRAIT | CABINET DU MOIS

DR SANDRINE HERMER - COMPIÈGNE (60)



Tous les espaces du cabinet sont vastes et aérés. Un moyen efficace pour conserver une ambiance calme et sereine même lorsque l'on compte plusieurs fauteuils dans sa structure.

« J'AI DONNÉ UNE IDENTITÉ À MA STRUCTURE, IL N'EST PAS ÉVIDENT DE FAIRE COHABITER PLUSIEURS PROFILS DE PATIENTS DANS UN MÊME LIEU »

LE CHOIX DES ENFANTS

Voilà notre praticienne installée et portée par une croissance constante. Elle s'interroge alors sur son orientation. La part de patientèle adulte ne cesse de croître avec l'arrivée des nouvelles techniques (notamment les gouttières) et nombreux sont les orthodontistes à investir ce champ. Mais notre orthodontiste a une forte affinité pour les enfants et au fil des années a surtout suivi des formations complémentaires à destination de ce public. Parallèlement, la décoration de son cabinet répond aux plus jeunes - « j'ai donné une identité à ma structure, il n'est pas évident de faire cohabiter plusieurs profils de patients dans un même lieu », pointe-t-elle. Alors qu'elle envisage d'intégrer une formation d'orthodontie linguale pour offrir un choix optimal aux patients adultes, une amie lui fait prendre conscience que tout son cursus post fac l'a conduit vers la prise en charge des enfants. « Elle m'a incitée à me spécialiser, ce que j'ai fait. Et voilà que depuis huit ans, je ne traite plus d'adulte. » Pourquoi un tel intérêt pour les enfants ? Le Dr Hermer veut se positionner sur le segment de la prévention. Elle estime qu'il y a un enjeu de santé majeur à soigner



Lors des premiers rendez-vous, le Dr Hermer fait visiter le cabinet et présente l'équipe aux parents. Les consultations suivantes, seuls les enfants suivent la spécialiste.

les plus jeunes avant qu'ils ne développent des dysmorphoses dento-maxillo-faciales trop importantes. Convaincue des bienfaits des traitements en deux temps, elle reçoit des enfants dès quatre ans et s'appuie, entre autres, sur l'éducation fonctionnelle pour commencer le travail. « Avec les adultes, nous sommes dans le curatif. Plus les patients sont jeunes, plus nous avons de possibilités pour intervenir. Par exemple, je me sens utile quand, en quelques mois de traitement, je parviens à →



GC Ortho Connect™ Flow

Colle orthodontique
photo polymérisable

One Step System

**Pour le collage des contentions,
stops et attaches pour aligner**

Venez la découvrir
aux Journées de l'Orthodontie
stand P07



Since 1921
Towards Century of Health

Experts in Orthodontics
GC Orthodontics Europe GmbH
www.gcorthodontics.eu

PORTRAIT | CABINET DU MOIS

DR SANDRINE HERMER - COMPIÈGNE (60)



Avoir une salle de soins avec vue sur les arbres offre du confort à Sandrine et une source d'apaisement aux patients.

corriger un inversé d'occlusion chez un enfant de 4 ans », explique-t-elle. Sur ce sujet, dans le cadre des Journées de l'Orthodontie, le Dr Hermer, le Pr Olivier Sorel et le Dr Chauty ont monté une journée de conférences dont le titre est « Traitement en un ou deux temps : perte de chance ou acharnement thérapeutique ? ». Sandrine Hermer concède toutefois que pour obtenir de bons résultats dans les prises en charge précoces, il faut s'investir pleinement. « Cela demande une organisation de cabinet optimale, la mise en place de protocoles très précis avec toute l'équipe soignante, une réactivité, de l'écoute. Bref, on ne peut pas se reposer sur ses lauriers. Les protocoles sont remis en question dès qu'un problème surgit ou qu'une évolution technologique permet d'en améliorer le déroulé. »

L'ORGANISATION DU CABINET

Une chose est certaine : si l'enfant ne s'investit pas, le traitement échouera. Et une autre condition est requise aussi : la motivation des parents. Il est ainsi demandé à la mère ou au père de s'engager à coacher son enfant pour qu'il atteigne ses objectifs. Ces derniers sont définis par notre praticienne et figés dans un contrat que tous doivent signer. Objectif : cristalliser les engagements. Le déroulé de la prise en charge est expliqué dès le début. Elle reçoit les enfants accompagnés de leurs parents en première consultation puis pour l'explication du plan de traitement et la



Pour le Dr Hermer, la nouvelle génération est plus exigeante dans ses demandes d'explication, « il faut parvenir à établir un vrai partenariat, une réelle coopération avec elle ».

présentation des consignes à respecter. Elle prend le temps de présenter toute l'équipe et de définir les missions de chacun. Puis elle pose les appareils dans une salle de clinique. Une assistante prendra le relais pour répondre en détail à toutes les éventuelles questions supplémentaires des parents ou de l'enfant. D'où l'importance pour ce type d'organisation de posséder plusieurs salles dédiées à la communication. →

Iris Mittenaere

étudiante en chirurgie dentaire, Miss France 2016, mannequin



© Gilles Dacquin
Photos retouchées

Iris fait confiance à AMPLI Mutuelle pour construire son avenir

AMPLI Mutuelle est un organisme à but non lucratif, spécialisé dans la protection sociale des libéraux, indépendant depuis 50 ans. Solidarité et confraternité sont des valeurs qu'Iris Mittenaere partage avec la mutuelle qui l'a soutenue dans son aventure depuis 2015.



0800 770 828



ampli.fr

AMPLI
MUTUELLE
Libéraux & Indépendants

contrat de retraite libérale Madelin • 400 € offerts
0 % de frais sur versements • sécurité d'un contrat en points

COMMUNICATION À CARACTÈRE PUBLICITAIRE • Le contrat collectif AMPLI-CRISTAL est assuré par CNP Assurances, souscrit par AMPLI Association et géré par AMPLI Mutuelle • Le contrat collectif AMPLI-FONLIB est assuré par AMPLI Mutuelle, souscrit par AMPLI Association et géré par AMPLI Mutuelle • AMPLI Mutuelle, 27 Bd Berthier, 75858 Paris Cedex 17 - Siren 349.729.350, régie par le livre II du Code de la Mutualité, soumise à l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR), 4 place de Budapest, CS92459, 75436 Paris Cedex 09 • AMPLI Association, 27 Bd Berthier 75858 Paris Cedex 17, est régie par la loi du 1er juillet 1901 • CNP Assurances - SA au capital de 686.618.477 € entièrement libéré, régie par le code des assurances - Siren 341 737 062 RCS Paris - 4, Place Raoul Dautry - 75716 Paris Cedex 15 - www.cnp.fr, Groupe Caisse des Dépôts, Société soumise à l'ACPR • Les contrats de retraite AMPLI-FONLIB et/ou AMPLI-CRISTAL ayant pour objectif de constituer un complément de retraite, les sommes ainsi que la valeur de capitalisation de ces contrats ne sont pas disponibles avant l'âge de départ à la retraite, sauf cas cités dans les conditions générales • Le dénouement des contrats retraite par capitalisation est prévu uniquement en rente imposable au moment du départ à la retraite sauf cas prévus par la réglementation • Déductibilité fiscale Madelin dans la limite d'un plafond • Les rentes Madelin sont fiscalisées • Offre valable jusqu'au 31/12/2019 : une carte cadeau d'une valeur de 400 € sera offerte pour tout dossier complet enregistré lors d'une souscription retraite Madelin.

PORTRAIT | CABINET DU MOIS

DR SANDRINE HERMER - COMPIÈGNE (60)



« JE TROUVE LES JEUNES MOINS DANS LA SOUMISSION ET PLUS "ACTEURS" DE LEUR TRAITEMENT QU'AUPARAVANT »

EN CHIFFRES

4 jours
au cabinet par semaine

1 jour
par mois
dédié à la FFO

50 heures
de travail par semaine

20 ans
de spécialité

270 m²
la superficie du cabinet

4 km
parcourus par jour au cabinet

Entre 40
(quand seule)

et 65 patients
(avec collaboratrice) reçus au cabinet
tous les jours

Une nouvelle donne est à prendre en compte : la nouvelle génération, née avec Internet, plus exigeante dans ses demandes d'explications. « Je trouve les jeunes moins dans la soumission et plus "acteurs" de leur traitement qu'auparavant. Passés les premiers rendez-vous, il m'apparaît important de les recevoir sans leurs parents pour qu'ils s'impliquent. C'est principalement une relation entre eux et nous. Si l'on parvient à établir un vrai "partenariat" avec eux, ils font preuve d'une forte coopération. » Mais il faut répondre clairement à leurs questions sous peine de « perdre » leur engagement. Exemple : « Pourquoi tu me mets des élastiques ? » - « Pour finir plus vite ton traitement » Sans surprise, les vidéos hébergées sur Internet sont des aides, « mais elles sont insuffisantes, la froideur des écrans ne remplace pas le contact humain ».

Le Dr Hermer apprécie la dextérité qu'impose le métier d'orthodontiste, le caractère manuel du métier l'a toujours séduite.

L'INVESTISSEMENT ASSOCIATIF

On l'a dit, durant ses années de CECSMO, le Dr Hermer n'a eu de cesse d'explorer la profession. Sa curiosité l'a conduite vers le Cercle d'études et de prospective en orthodontie (CEPOG), un groupe de réflexion créé par le Dr Julien Philippe, l'une des figures de l'orthodontie moderne, disparu en 2017. Sandrine rejoint le cercle en 2008 et en devient présidente quelques années plus tard. « C'était une formidable opportunité. →

Retrouvez-nous aux Journées de
l'Orthodontie sur le stand N16

VOS PATIENTS NE SONT PAS DES STATUES ?

AUCUN PROBLÈME.

Les mouvements des patients sont la première cause d'échec lors de la prise d'images CBCT. Notre nouvel algorithme de correction permet d'éliminer les artefacts liés à ces mouvements et d'obtenir des clichés réussis.

Sans Planmeca CALM™



Avec Planmeca CALM™



Maintenant
disponible pour
tous les appareils
d'imagerie 3D
de Planmeca

Pour plus d'informations, contactez votre distributeur local.
Planmeca France 34 rue du Pré Gauchet 44000 NANTES
Tél. 02 51 83 64 68 - Mél. planmeca.france@planmeca.fr

www.planmeca.fr



PLANMECA CALM™

La correction des artefacts de mouvement pour les images CBCT

Ces produits sont des dispositifs médicaux de classe IIb. Ils sont destinés à la réalisation d'actes d'imagerie médicale. Les actes effectués avec ces systèmes peuvent être pris en charge par les organismes d'assurance maladie dans certaines situations (et sous conditions). Dispositifs médicaux réglementés, fabriqués par PLANMECA, qui portent le marquage CE 0598. Organisme notifié: SGS Fimko

PORTRAIT | CABINET DU MOIS

DR SANDRINE HERMER - COMPIÈGNE (60)

Quand on est jeune orthodontiste, intégrer des réseaux scientifiques apporte beaucoup. » Le CEPOG étant l'une des sociétés membres de la Fédération française d'orthodontie, notre praticienne établit des connexions avec ce regroupement. « Je crois qu'il est dans ma nature de m'investir. J'ai toujours aimé l'organisation et les échanges et comme le métier peut très vite devenir solitaire, cela m'a permis de m'ouvrir sur les autres professionnels en dehors de mon cabinet. » La seule chose qu'elle regrette, c'est de ne pas s'être investie plus tôt : « On ne peut commencer à y consacrer du temps qu'une fois le cabinet mis en route, la maison construite, les enfants en âge d'être autonomes... soit, en ce qui me concerne, dix bonnes années après mon installation. »

Pour le Dr Hermer, il est aujourd'hui indispensable de rester connecté à des groupes de recherches scientifiques pour bénéficier d'un avis éclairé sur les nouvelles techniques. Les Journées de l'Orthodontie en sont une



Des prises de photos régulières permettent d'enregistrer les progrès du patient et de maintenir sa motivation intacte.

Quel orthodontiste ne ressent pas un fort sentiment de satisfaction lorsqu'il constate la réussite de son traitement en seulement quelques mois ?



occasion. En plus des multiples conférences proposées, ces trois jours représentent un carrefour professionnel où se croisent l'ensemble des praticiens qui pratiquent l'orthodontie et tous les laboratoires qui fournissent le matériel. Les rencontres y sont donc nombreuses et souvent fructueuses.

L'AVENIR DE L'ORTHODONTIE

En décembre 1997, alors qu'elle vient de valider son CECSMO, Sandrine Hermer fête sa réussite avec ses futures consœurs. Là, une de leurs enseignantes, le Dr Pajoni, les rejoint et leur dit : « Félicitations ! Maintenant vous avez le droit d'apprendre. » Voilà un conseil que la praticienne compiégnnoise a fait depuis sien et qu'elle souhaite communiquer aux jeunes praticiens. « L'orthodontie exige une formation continue, elle exige également de s'intéresser au

« LE MATÉRIEL UTILISÉ RESTE UN OUTIL, UN MAUVAIS ARTISAN NE FAIT PAS DU BON TRAVAIL SIMPLEMENT PARCE QU'IL EST BIEN ÉQUIPÉ »

travail des autres. Je recommande aux nouveaux diplômés de multiplier les expériences professionnelles avant de s'installer. On apprend beaucoup en regardant le fonctionnement de ses pairs. C'est une forme de compagnonnage. » Le Dr Hermer conseille souvent aux orthodontistes de cultiver leur expertise et de toujours diversifier leurs approches et leurs techniques. « Il y a aussi des limites à penser que les progrès technologiques remplacent les connaissances. Le matériel utilisé reste un outil, un mauvais artisan ne fait pas du bon travail simplement parce qu'il est bien équipé. » Sandrine Hermer se dit curieuse et enthousiaste quand elle envisage l'avenir de la profession. Elle pointe les dangers d'une mercantilisation de l'orthodontie et la nécessité de savoir prendre le train du progrès sans y perdre ses valeurs. Son seul regret ? « Ne pas avoir 10 ans de moins pour avoir 10 ans de pratique en plus devant moi. » Une preuve d'enthousiasme et de confiance. ●

3Shape TRIOS Orthodontics

Captivez vos patients avec le nouveau 3Shape TRIOS MOVE

Journées
de l'Orthodontie
Stand P10



Améliorez l'acceptation du traitement et développez votre activité

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

Ensemble, faisons progresser la dentisterie

3shape



© makley / istockphoto

Au quotidien, les ententes au sein de l'équipe dentaire conditionnent le bon fonctionnement du cabinet. Or il arrive que certains collaborateurs, des "ingérables", mettent leur grain de sable en faisant obstacle à la coopération. Voici quelques règles pour les empêcher de gripper les rouages.

par Pauline Machard

1 Prenez conscience de leur nocivité

Ayez conscience du pouvoir de nuisance des "ingérables", ces « *personnes qui vous empêchent d'avancer dans vos décisions* », définit Jean-Édouard Grésy, médiateur, associé-fondateur du cabinet AlterNego et auteur de *Gérer les ingérables. L'art et la science de la négociation au service de relations durables* (éd. ESF Sciences Humaines, 2018). Et ce quelle que soit leur fonction : manager, assistante, collaborateur... « *En peu de temps, ils peuvent vous pomper toutes vos ressources* », avertit Patrice Ras, coach, formateur et auteur du livre *Les 50 règles d'or pour gérer les personnalités difficiles* (éd. Larousse, 2017). Non seulement ils vous prennent votre temps, votre énergie et votre joie de vivre, mais ils génèrent aussi des conflits, détruisent la cohésion de l'équipe, détaille-t-il. Pour lui, l'atteinte à la cohésion est d'autant plus vérifiable dans les petites structures : « *Plus c'est petit, plus une personne peut avoir un impact. Inversement, dans les grosses structures, le groupe atténue l'impact négatif de*

l'ingérable. » Reste que, quelle que soit la taille du cabinet, les conséquences ne sont jamais anodines : moins de productivité, moins d'engagement, plus d'absentéisme, de turnover... Le coût humain et financier peut vite s'avérer exorbitant.

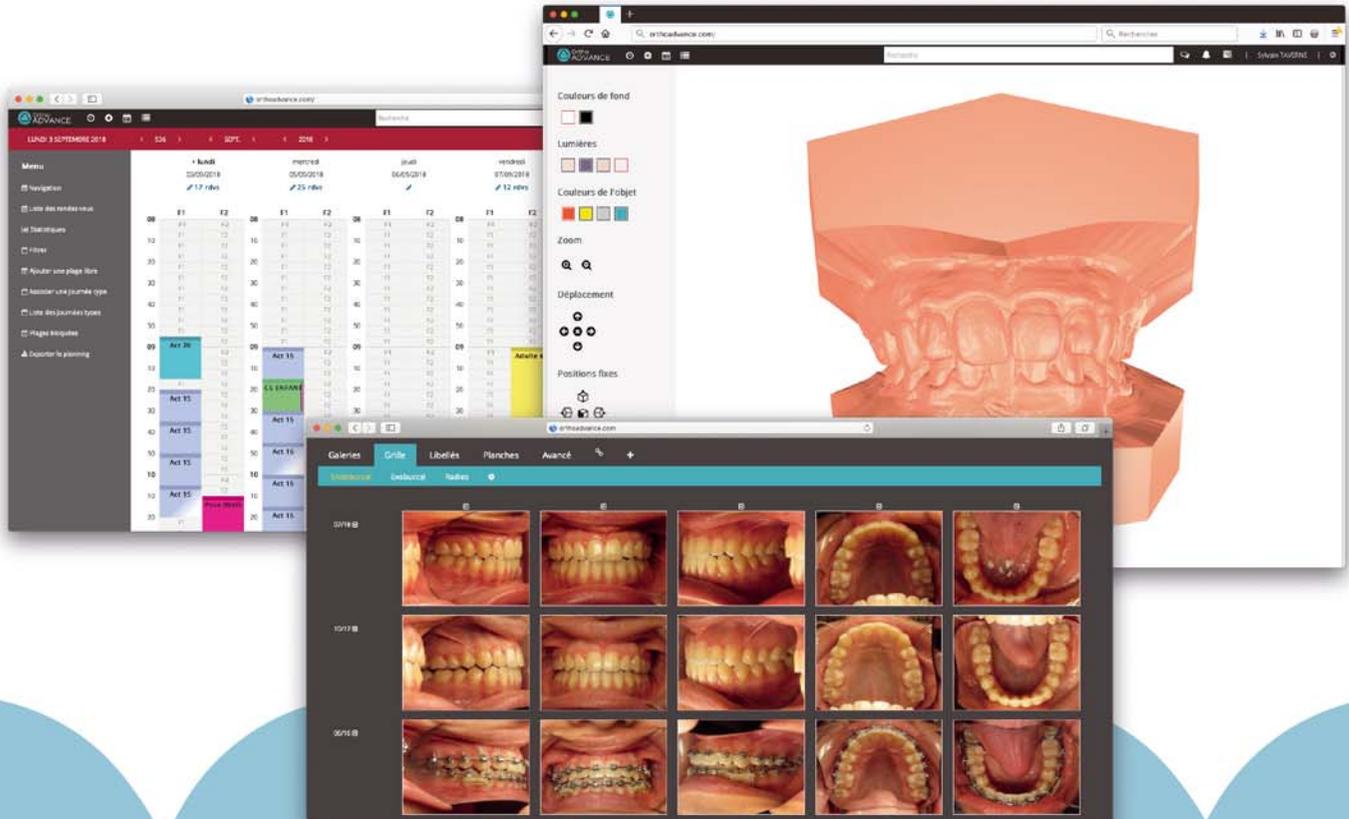
2 Ne cherchez pas à les écraser

Ne vous trompez pas d'objectif. Gérer un ingérable, ce n'est pas envoyer au tapis votre assistante ou votre collaborateur pour les empêcher de faire des vagues. Gérer un ingérable, c'est « *lever les obstacles à la coopération*, explique Jean-Édouard Grésy. *Il s'agit de réfléchir à une solution pour sortir d'un blocage dans la prise de décision, pour retrouver l'envie mutuelle de discuter. C'est aussi une question de retrouver, pour soi-même, la disponibilité psychique, l'agilité mentale, de faire valoir ses intérêts tout en comprenant ceux de son interlocuteur* », poursuit le médiateur. Pour lui, le nœud de la résolution du conflit réside dans une citation du psychologue américain Marshall Rosenberg : →



Le logiciel web d'orthodontie

Optez pour un cabinet connecté !



Votre logiciel n'est pas accessible via un simple navigateur
et une connexion internet ?

Votre logiciel n'est pas disponible sur tous vos postes ?
De chez vous comme du cabinet, sur MAC, PC, smartphone et tablette ?

Vos patients ne peuvent pas s'inscrire, prendre leurs rendez-vous,
saisir des formulaires et signer des devis en ligne ?

OrthoADVANCE est la solution qu'il vous faut !

Découvrez aussi nos modules

Imagerie, prothésiste, céphalométrie, télésecrétariat, stocks...

www.orthoadvance.com
contact@orthoadvance.com

01.84.16.47.87

Journées de l'orthodontie stand P16C



© makleev / istockphoto

LE PATIENT, UN INGÉRABLE À PART ?

Qui n'a pas déjà eu affaire à un patient "ingérable" ? Il n'est pas rare d'en recevoir en consultation. Comment faire en sorte qu'il se fonde dans le partenariat thérapeutique ? Comment le gérer ? Comme on gère un membre ingérable de l'équipe dentaire ? « Non », pour Patrice Ras, qui souligne que la relation, « à la base, déjà, est différente. Avec le patient, c'est délicat, puisque nous n'avons pas d'autorité directe sur lui. Néanmoins, il y a des conseils qui fonctionnent pour tout le monde », estime-t-il. Jean-Édouard Grésy considère quant à lui que « c'est presque plus facile de gérer un patient, car la relation avec lui est plus ponctuelle. Au pire, vous perdez le patient insupportable. S'il traite mal votre équipe et qu'il vous empoisonne l'existence, ne vous sentez pas obligé de le garder ! » Certes, nuance-t-il, « il peut y avoir un - faible - impact économique, ainsi qu'une attaque réputationnelle, puisque le patient a les moyens de vous descendre sur les réseaux sociaux. Si vous devez vous en séparer, il ne faut donc pas que vous minoriez l'importance de le faire avec finesse, propreté », conclut-il.

« On a le choix dans notre vie entre être heureux et avoir raison. » « Être heureux, c'est atteindre mon objectif. Or on peut y arriver en pratiquant la stratégie du contournement, comme en voile lorsqu'on tire des bords face à un vent contraire. Avoir raison, c'est montrer à l'autre qu'il a tort. Si mon intention est de changer l'autre ou de lui montrer qu'il a tort, c'est voué à l'échec », décrypte-t-il.

3 Assumez votre part de responsabilité

Et si l'ingérabilité de votre assistante, de votre associé... venait - en partie du moins - de vous ? C'est ce que pense Jean-Édouard Grésy : « Le premier ingérable à gérer, c'est nous. » L'auteur prend ainsi le contrepied de nombreux travaux « où le conflit est projectif, où l'on a tendance à étiqueter l'autre pour se dédouaner des efforts à faire ». Une vision partagée par Patrice Ras : « Parfois, c'est nous qui déclenchons des comportements négatifs chez les autres. Il faut se demander ce qui, chez moi, contribue à attirer, développer, entretenir ces personnes dans leur logique. » Le problème, explique Jean-Édouard Grésy, c'est que notre cerveau « nous dicte trois comportements reptiliens - riposter, fuir, céder -, qui non seulement sont absolument inefficaces, mais aussi contre-productifs : ils entretiennent la situation ». Le premier travail que vous devez effectuer, c'est donc un travail... sur vous-même.

4 Ne sortez pas vos griffes

En cas d'attaque, la tentation, c'est la contre-attaque frontale. Pour Patrice Ras, ce comportement, « dangereux », est parfois nécessaire : « J'ai beaucoup de témoignages qui disent que le conflit a cessé dès lors qu'ils ont "tapé du poing". Maintenant, c'est vrai qu'il y a un

risque d'escalade, donc c'est peut-être à utiliser en dernier ressort », concède le coach. Selon Jean-Édouard Grésy, la riposte est « le mécanisme le plus puissant de la négociation qu'il convient de maîtriser », pour éviter la surenchère. Or ce n'est en rien évident puisque cela nécessite « d'appivoiser son cerveau reptilien ». Comment ? « La première chose, c'est de prendre de la hauteur, de ne pas prendre pour soi la colère de l'autre, conseille Patrice Ras. C'est difficile, car égocentriques que nous sommes, nous donnons du pouvoir à ces ingérables en pensant, à tort, être au centre des choses. Mais en prendre conscience, déjà, permet de rester calme. Des fois, cela suffit à faire retomber le soufflé. » Les deux auteurs livrent nombre d'astuces pour éviter l'escalade. La préférée de Patrice Ras ? « L'humour, qui coupe court au côté sérieux et négatif. »

5 Ne les laissez pas vous marcher dessus

Ne pas montrer vos griffes ne signifie pas que vous devez faire paillason, loin de là. C'est bien sûr tentant de céder - sans contreparties - à l'ingérable, pour avoir la paix, mais ce n'est pas du tout la bonne stratégie. Tout le bénéfice irait à l'ingérable, qui continuerait à être impossible pour obtenir ce qu'il veut, explique Jean-Édouard Grésy. Le médiateur invite donc à s'exercer à dire non.

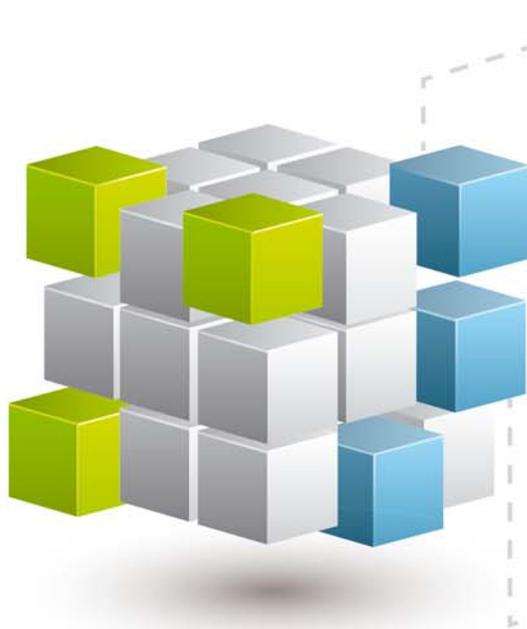
Pour lui, « rien n'est plus important en négociation que de préciser ce qui est acceptable et ce qui ne l'est pas. Ce qui est non-négociable, ce sont mes intérêts. Ce qui est négociable, ce sont les modalités pour les satisfaire. D'où l'intérêt d'élargir son répertoire de réponses pour satisfaire un maximum d'intérêts entre les deux ». Pratiquez →

“ TROUVEZ LE
PROGRAMME
QUI VOUS
RESSEMBLE ”

Dr E. Binhas,
Président & Fondateur



RETROUVEZ-NOUS AUX JOURNÉES DE L'ORTHODONTIE
STAND M27 bis



- Une méthode de dentiste pour des dentistes
- Une méthode complète, personnalisée et pratique
- Une évolution en douceur, système par système

NOTRE PROCHAIN SÉMINAIRE

ORTHODONTIE

PARIS jeudi 28 mars 2019

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





3 QUESTIONS À

TATIANA KOSBUR

Directrice d'exploitation au centre d'orthodontie Vivortho (Paris, Courbevoie, Marseille)
"Le licenciement est le dernier recours"

L'ingérable, c'est la hantise du manager ?

Oui. Chez Vivortho, nous en avons eu un. Une personne qui en était arrivée à être en conflit permanent avec toute l'équipe. Elle a finalement été licenciée car elle mettait en péril l'activité, les équipes, mais aussi et surtout, les patients. Je considère néanmoins que le licenciement est le dernier recours. Il y a beaucoup de choses à faire avant d'en arriver là. C'est l'objet de la stratégie que nous avons mis en place depuis février. Nous étions en période de recrutement intense avec l'ouverture simultanée de

plusieurs établissements. L'idée était d'optimiser notre temps et de nous assurer de recruter des personnes correspondant à nos valeurs.

Quelles dispositions avez-vous prises ?

Lors du recrutement, déjà, il y a plusieurs choses.
1) Nous faisons passer des tests de personnalité aux candidats pour savoir si le salarié a la capacité de travailler en équipe.
2) Nous les testons sur une journée d'activité intense, à l'issue de laquelle les membres de l'équipe donnent leur sentiment.

3) Nous sommes très vigilants sur la période d'essai. Ensuite, à leur arrivée, les salariés signent une charte de bonne conduite. Si d'aventure, il y a un souci par la suite, le manager reçoit la personne pour savoir par exemple si elle se sent défavorisée par rapport à une autre. Nous nous remettons en cause, car si la personne est devenue ingérable, c'est qu'il s'est passé quelque chose. Enfin, en cas de conflit entre deux personnes, je les reçois ensemble pour crever l'abcès. À cela s'ajoutent nos réunions d'équipe

mensuelles, hors du lieu de travail.

Quel bilan tirez-vous ?

Tout se passe bien. Je n'ai aucun turnover, pas d'arrêts maladie, un taux d'absentéisme à 0 %. J'ai certes dû licencier l'élément perturbateur, mais nous en étions arrivés à une situation irrésolvable. C'était un peu le loup dans la bergerie. Je ne l'ai pas licencié de gaieté de cœur, mais je ne pouvais pas faire autrement. Dès lors que j'ai sorti cette personne, l'équipe est immédiatement redevenue très zen. C'était reparti de plus belle.

l'assertivité, soit « l'art de s'affirmer sans agresser les autres », avise Patrice Ras. Dans cette optique, « utilisez des mots positifs », poursuit-il, rappelant que « les mots portent une énergie et une intention, de même que le ton de la voix, le regard, la gestuelle ».

6 Efforcez-vous de mieux les comprendre

« Un proverbe samourai dit qu'il faut devenir son propre adversaire », cite Jean-Édouard Grésy. Pour gérer un ingérable, c'est exactement ce qu'il faut faire, même si c'est contre-intuitif. Oubliez votre propension à fuir ce genre de personnes. C'est une réaction humaine, mais si vous voulez ramener l'autre à la raison, il faut au contraire que vous lui manifestiez votre compréhension, que vous cherchiez ce qui le pousse dans ses retranchements. « Demandez-lui pourquoi il est agressif, pourquoi il provoque, conseille Patrice Ras. Rien que poser la question arrête le processus, car cela oblige la personne à se remettre en question. La plupart du temps, elle a interprété un fait, une parole, ou leur absence », remarque le coach. « Des études en laboratoire ont montré que le rythme cardiaque d'une personne en état de colère, de frustration, ralentit dès lors qu'on est capable de lui restituer, avec bienveillance, la cause, et l'émotion dans laquelle elle se trouve, explique Jean-Édouard Grésy. Tout d'un coup, se sentant écoutée, elle va écouter à son tour et la discussion va pouvoir se faire. »

7 Affranchissez-vous des relations stériles

Il est important que vous envisagiez (et dédramatisiez) un éventuel échec de la négociation. Mais aussi que vous réfléchissiez aux alternatives à explorer. « Le jour où vous les aurez, vous ne verrez plus l'ingérable de la même façon, car vous ne dépendrez potentiellement plus de lui », assure Jean-Édouard Grésy.

Les alternatives sont au nombre de trois.
1) Recommencer (si vous n'avez pas déjà tout tenté).
2) Avoir recours à la médiation. C'est intéressant, par exemple, dans le cas d'associés qui ont tout mélangé « le tiers va recréer les conditions du dialogue, explique le médiateur. Il sera garant du fait que l'on raisonne par rapport à nos intérêts et non par rapport à la haine qu'on voue à l'autre ». 3) Abandonner, quand vous avez tout essayé, en vain. Dites-vous bien, rassure-t-il, que l'ingérable est « forcément remplaçable, que vous pouvez satisfaire vos intérêts sans lui, et ce qu'il soit un collaborateur, une assistante, un associé... »

Évidemment, couper les points est plus ou moins facile selon le « degré de désagrément que ces personnes engendrent et la nécessité du lien que vous entretenez avec elles », prévient Patrice Ras. Mais en aucune façon vous ne devez culpabiliser d'en finir avec cette catégorie d'ingérables. Il en va de la survie du cabinet. ●

BRACKET CONFIDENTIEL SL

BRACKET ESTHÉTIQUE AUTOLIGATURANT
DERNIÈRE GÉNÉRATION

Composition hybride (composite chargé en céramique) :

- Haute stabilité
- Grande résistance dans le temps
- Ne se colore pas
- Réduit les risques d'abraser l'émail en cas de contact entre les dents maxillaires et les brackets mandibulaires



Brackets autoligaturants métal également disponibles dans la gamme :

STYLE EVOLUTION
STYLE SLI



Dispositif médical de Classe II A – réservé aux professionnels – Non remboursé par les organismes d'assurance de santé

SDC
société
des
cendres

DEPUIS 1859



CONFIDENTIEL SL

LE BRACKET ESTHÉTIQUE AUTOLIGATURANT
DERNIÈRE GÉNÉRATION QUI POSSÈDE
TOUTES LES QUALITÉS MÉCANIQUES ET LA
RÉSISTANCE D'UN BRACKET MÉTAL.

**SA GRANDE TRANSPARENCE PERMET UN
TOTAL MIMÉTISME AVEC LA DENT.**

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

Soigner l'accueil... dans la salle d'attente

Pour rassurer et détendre votre patientèle, certains aménagements de base s'imposent dans la salle d'attente. Le temps d'attente – entre 10 et 20 minutes en moyenne – est aussi l'occasion de communiquer sur l'orthodontie ou les atouts du cabinet.

Par Éléonore Varini

Rafraîchir les peintures et bien agencer la salle d'attente

« Même si les patients n'y font que passer, il est nécessaire de refaire la décoration de salle d'attente tous les 7 à 8 ans, ne serait-ce que pour remédier à l'usure courante, pointe Fabienne Bérard, architecte d'intérieur. On se rend toujours avec plus de plaisir dans un cabinet propre et décoré avec soin. » Il est en effet important que les patients se sentent bien et rassurés dans ce lieu d'attente avant même de penser à communiquer. Un parti pris est de ne pas cloisonner, de façon à permettre aux patients de conserver un contact visuel avec l'espace d'accueil et le secrétariat. Si possible, prévoir des ouvertures sur l'extérieur afin d'y laisser pénétrer la lumière du jour. Pour les sièges, privilégiez des fauteuils confortables plutôt que des chaises. Selon l'architecte d'intérieur, *le patient voit ainsi qu'un effort a été fait pour son confort – ce ne sont pas que les traitements orthodontiques qui comptent* ». Enfin, si l'assistante ne s'occupe pas de l'accueil, il est primordial de soigner la signalétique... afin que le patient ne s'aventure pas derrière une porte qu'il n'a pas le droit d'ouvrir.

L'AFFICHAGE DES HONORAIRES, UNE OBLIGATION

L'arrêté du 30 mai 2018 relatif à l'information des personnes destinataires d'activités de prévention, de diagnostic et/ou de soins complète le dispositif antérieur d'information sur les honoraires et le précise sur certains points. Cet arrêté concerne l'ensemble des professions de la santé au sens du code de la santé publique et s'applique aux professionnels de santé libéraux ainsi qu'aux centres de santé et établissements ou services de santé. L'affichage prévu par l'arrêté doit être fait de façon lisible et visible dans la salle d'attente ainsi que dans le lieu d'encaissement des frais. Il impose notamment aux professionnels de santé de rappeler aux patients par voie d'affichage que seuls peuvent leur être facturés des frais correspondant à une prestation de soins rendue et que le paiement d'une prestation qui ne correspond pas directement à une prestation de soins ne peut leur être imposé.

Retrouvez ces obligations réglementaires sur :
<https://goo.gl/Ndcp1E>

Attention à la promiscuité...

Certains comportements indécents peuvent générer un stress supplémentaire chez les patients, notamment l'usage des téléphones portables. Des personnes n'hésitent pas à prendre leurs communications personnelles en salle d'attente et à parler fort. Il est important de mettre des affiches à ce sujet.

...Et à la ponctualité

Si vous en avez la possibilité, donnez à vos patients une estimation de leur temps d'attente, que ce soit en minutes ou en nombre de patients avant eux. Ils auront un objectif en tête et l'attente sera plus simple à gérer. Si vous êtes en retard, vous pouvez aussi les prévenir par texto, afin qu'ils adaptent leur horaire d'arrivée. Des bornes d'accueil informatisées commencent à apparaître dans certains cabinets, qui permettent aux patients de s'identifier quand ils arrivent, informent sur l'état d'avancement du praticien dans la journée, peuvent proposer un questionnaire de santé à remplir pendant le temps d'attente ou demander une adresse e-mail s'ils souhaitent recevoir des informations sur tel ou tel soin.

Proposer de la lecture...

Si la plupart des cabinets proposent de la presse tout public, il faut veiller à ce que celle-ci soit récente, en bon état et en nombre suffisant. Pensez à faire le tri régulièrement et à proposer des lectures variées →



LA SOLUTION INVISIBLE D'ALIGNEMENT DENTAIRE

SOLUTION & FABRICATION 100% FRANÇAISE

LES TRAITEMENTS
SUR-MESURE
PAR GOUTTIÈRES
TRANSPARENTES !



21^{èmes}
JOURNÉES DE
L'ORTHODONTIE

Retrouvez-nous
au **STAND N01**

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



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

qui peuvent plaire au plus grand nombre. Occuper les patients avec des mook qui « périment » moins vite que la moyenne, comme *XXI*, *Schnock* ou *La Revue Dessinée*. Pensez bien sûr aux enfants avec des BD jeunesse. Attention, l'un de nos interlocuteurs a pointé que « les publicités pour des voitures ou des voyages, très présentes dans certains magazines, peuvent venir directement en concurrence avec le coût du traitement thérapeutique ! ».

...Et de la documentation

Les patients sont friands d'informations concernant les soins qu'ils vont recevoir dans votre cabinet. En leur fournissant vous-même de l'information médicale, vous vous assurez de la qualité de ce qu'ils consultent. Ainsi, vous pouvez vous procurer des lots du magazine *Sourire orthodontie mode d'emploi* (Éd. EDP Santé) qui réunit sur 34 pages des informations claires et didactiques sur les types d'appareils, la durée du traitement ou son coût. C'est une aide appréciée à la communication et à l'acceptation des devis. Une autre option est de faire personnaliser *Le Mag' du cabinet*, proposé par Webdentiste, un support papier



©Experienceinteriors / istockphoto

"Les vidéos facilitent la compréhension des actes"

TÉMOIGNAGE

**DR JEAN-ANTOINE ARCHER,
SAINT-SYMPHORIEN-SUR-COISE (RHÔNE)**

Le Dr Archer exerce seul dans son cabinet de 190m² situé en centre-ville. Il a trois fauteuils, deux assistantes et une patientèle composée à 80 % d'enfants et d'adolescents. Sa salle d'attente, ouverte sur l'accueil, il l'a pensé pour plaire à tous les publics. Le gris et le vert des murs, choisis avec soin par le docteur lui-même – est l'identité visuelle du cabinet, reprise dans les trois salles de soin. Et c'est sous un ciel étoilé (réalisé en fibre optique) que les patients feuilletent les dernières revues. Il y en a pour tous les goûts et le Dr Archer tient à les renouveler chaque semaine en les achetant auprès de son buraliste. Les bandes-dessinées sont nombreuses et variées. Dans le coin *cosy* réservé aux plus jeunes, l'orthodontiste a évidemment pensé aux jouets - « *si bien que les enfants ont parfois du mal à quitter la salle d'attente ! Même après leur consultation, ils restent un peu pour finir leur*



parcours de billes », sourit-il. C'est en fonction du moment de la journée et de la patientèle qui attend que le programme de télévision est adapté : tantôt des dessins-animés, tantôt des clips – le praticien préfère donner les conseils d'hygiène et autres informations médicales en direct. Pour une meilleure isolation phonique et donc faciliter la communication, le Dr Archer a fait réaliser par un menuisier local un faux plafond à niveaux multiples – celui-ci, en plus d'être esthétique, permet une dispersion des bruits pour le confort de tous en salle d'attente.

trimestriel d'une douzaine de pages. En plus d'articles sur les différents types d'appareillage, ce magazine est estampillé du nom du cabinet avec la photo du ou des praticiens. « *Il peut être laissé en salle d'attente, mais les cabinets qui s'en servent le mieux sont ceux qui font une remise en main propre au moment où le patient arrive*, explique Franck Rouxel, DG de Webdentiste. *Il le ramène ainsi souvent chez lui pour le consulter et parler des traitements en famille.* »

Mettre un téléviseur

De plus en plus de cabinets d'orthodontie sont aujourd'hui équipés d'un écran de télévision qui diffuse des vidéos pédagogiques pour enfants et adultes. Elles permettent d'appréhender les différentes techniques orthodontiques. Les chaînes télé créées sur mesure par Visual Activ', par exemple, se font par abonnement annuel. « *Nous trouvions que le temps était insuffisamment exploité alors que le patient est « captif » : en 10-15 minutes, attirés par l'image qui défile, il reçoit des informations primordiales pour le bon suivi d'un traitement. Ces vidéos facilitent la compréhension des actes et, par là même, induisent une meilleure participation du patient. C'est également un gain de temps pour l'orthodontiste pendant le rendez-vous*, pointe Mathieu Rouppert, CEO de Visual Activ'. *Je pense aussi que le patient peut plus facilement accepter un devis s'il a compris au préalable les points clés grâce à ces vidéos - cela fluidifie la communication.* » Concrètement ces solutions consistent en un simple boîtier à relier au téléviseur. Grâce à une appli, l'orthodontiste a accès à une « bibliothèque » et sélectionne ce qu'il souhaite parmi 150 vidéos, quizz, météo, sorties cinéma... Il peut ainsi créer sa playlist et même ajouter son propre contenu comme les horaires du cabinet. ●

Optimisez les relations avec vos fournisseurs

Dans sa pratique quotidienne, l'orthodontiste a besoin d'une multitude de produits. Pour faire tourner sa petite entreprise, il doit sélectionner ses fournisseurs avec soin puis entretenir avec eux des relations de confiance.

Par Claire Manicot

S'organiser, le maître mot

Pour être performant, pas question d'être à court de ciments, de colles, de manquer de gants ou de recevoir avec retard sa commande mensuelle.

L'orthodontiste, tel un chef d'orchestre, va devoir veiller à disposer de tous les produits consommables dont il a besoin pour assurer ses prestations.

Cela peut sembler le b.a.-ba mais il est nécessaire de mettre en place une organisation rigoureuse : avoir un répertoire avec tous les contacts, pré-enregistrer les numéros sur le téléphone, classer les bons de commandes, les bons de livraisons, les factures, prévoir un calendrier prévisionnel selon les commandes. Il sera plus aisé de mettre en place une organisation rigoureuse si l'on est épaulé par une assistante. Mais, dans le cas d'un exercice solitaire, il ne faudrait pas négliger cet aspect des choses. Il est utile de réserver un temps dédié, sans quoi on peut très vite avoir l'impression d'être débordé.

Bien sélectionner ses fournisseurs

Les offres promotionnelles, les catalogues, les démarchages sur les salons, sont autant d'occasions pour être tenté par un nouveau produit ou un lot attractif. Si avoir un fournisseur principal peut se révéler confortable, s'adresser à des fournisseurs dits secondaires est particulièrement intéressant, notamment quand l'on

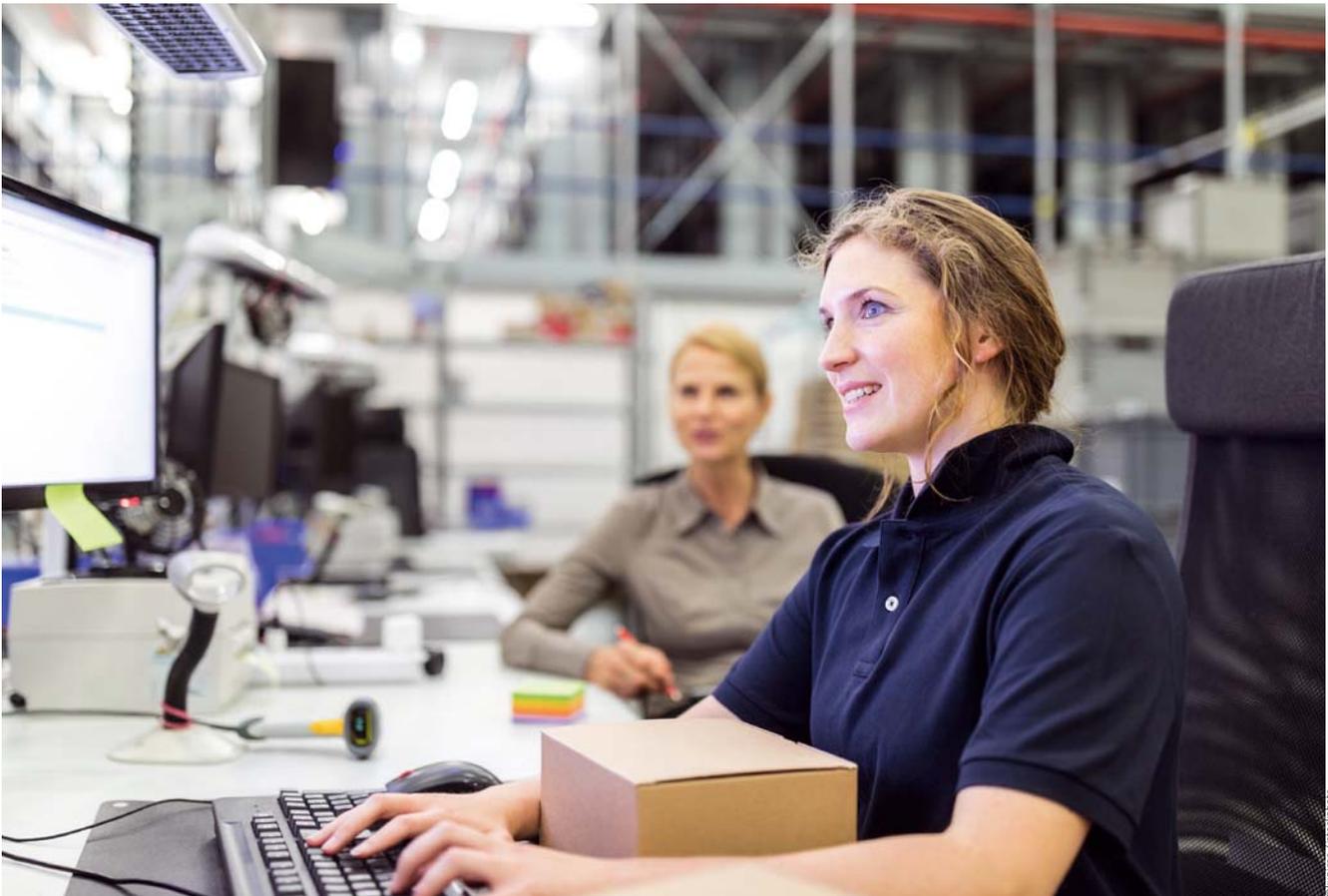
recherche de nouvelles références ou des produits particuliers. Les congrès ou autres événements professionnels sont l'occasion de se renseigner et d'échanger. Les articles de presse professionnelle ou l'avis de confrères permettent également de choisir le fournisseur qui vous satisfera le plus !

Négocier les prix

La régularité et le volume des commandes sont des éléments qui vous permettront de faire baisser les prix. L'engagement par contrat sur certains produits, ou sur un montant, est un autre moyen d'accéder à des tarifs intéressants. Par ailleurs, certains syndicats ou groupements de professionnels proposent d'emblée à leurs adhérents des tarifs négociés.

Déterminer ses critères de choix

Les critères de choix classiques sont le prix et la qualité des produits. Mais la capacité du fournisseur à être réactif en cas de produit manquant est un facteur apprécié par les orthodontistes. Pouvoir commander un élément à 17 h et le réceptionner le lendemain est appréciable. Bien sûr, cela sera différent en ville et en milieu rural. La qualité du service après-vente en cas de produits défectueux entrera aussi en ligne de compte. Enfin, certains praticiens, qui ont des préoccupations de santé publique, optent pour des



matériaux durables ou refusent les produits jetables et utilisent des composites sans Bisphénol A, décrit comme un perturbateur endocrinien.

Analyser ses capacités de stockage

Selon que votre cabinet d'orthodontie se situe à Paris ou dans une petite ville de province, en raison du prix de l'immobilier, vous ne bénéficierez sans doute pas de la même surface de cabinet pour ranger vos consommables. Le rythme de commande dépendra de votre capacité de stockage et il ne faudra pas oublier, parallèlement, de tenir compte des dates de péremption du matériel pour éviter d'avoir sous peu des périmés à éliminer.

Apprivoiser le logiciel du cabinet dentaire

Vous êtes encore nombreux à passer vos commandes par téléphone. Vous avez listé vos produits sur un papier, votre interlocuteur doit ressaisir la commande - cela est source d'erreurs, vous perdez du temps et votre fournisseur aussi. *A minima*, passez votre commande sur le site internet de votre prestataire. Les sites des fournisseurs permettent notamment d'accéder à l'historique des commandes et de créer des listes type. Mais si vous êtes décidé à passer à la vitesse supérieure, utilisez le logiciel de gestion de votre cabinet. La plupart des

logiciels a des fonctionnalités très avancées en termes de commandes et gestion de stocks que peu de professionnels utilisent. L'orthodontiste devrait s'imposer à lui-même et à son équipe les formations qui sont proposées. Ce n'est pas du temps perdu, à terme, c'est même du temps gagné. Ces logiciels permettent d'enregistrer les fournisseurs et présentent un catalogue avec des milliers de références. Le praticien créera son catalogue personnel de produits qu'il aura commandés. À réception, il renseignera les quantités livrées, les numéros de lots et les dates de péremption. Si un produit n'est pas référencé, il a la possibilité de le saisir manuellement. À chaque fois qu'il utilisera des consommables, il devra pointer les sorties de stock à l'aide d'une douchette pour codes-à-barres ce qui permettra d'éditer un inventaire à tout moment.

Vérifier les produits à la livraison

C'est une règle basique : à la réception de tout colis, il faut vérifier son contenu et l'état de la marchandise avant de signer le bon de livraison. Si le colis est endommagé, le renvoyer. Si le transporteur est pressé et rechigne à vous laisser déballer le colis, mentionner « le livreur a refusé que je vérifie le contenu ». Dans le cas où vous constatez a posteriori que des articles sont endommagés, le retour au fournisseur sera à votre charge. →



4 QUESTIONS AU DR PATRICK BONNE (SAINT-LOUBÈS)

Coordonnateur du D.U. de la démarche qualité en dentaire (Bordeaux), chargé de mission pour la formation continue de l'UFSBD.

En quoi une démarche qualité est-elle utile ?

La démarche qualité vous permettra d'améliorer le fonctionnement de votre cabinet et vous épargnera une perte de temps. En effet, vous allez instaurer des procédures pour anticiper et éviter les erreurs et problèmes de toutes sortes. Il peut arriver que l'assistante passe une commande le lundi parce qu'elle repère un produit manquant, que le dentiste fasse de même le lendemain parce qu'il n'y a pas eu de transmission dans un cahier de liaison. Trop souvent, la démarche qualité a été présentée comme quelque chose de complexe et coûteux. Ce qui n'est pas le cas. Elle consiste à écrire ce que l'on fait et faire ce que l'on a écrit, tout simplement.

En pratique comment faire ?

Vous mettez en place des indicateurs pour voir ce qui a fonctionné et ce qui n'a pas fonctionné. Par exemple, vous

constatez que plusieurs bidons de produit de désinfection sont percés, vous demandez à votre équipe de recenser les défauts sur les produits réceptionnés et vous faites une réunion. Vous pourrez identifier si la responsabilité incombe au transporteur ou au fournisseur.

Mais surtout, vous écrirez un protocole de réception des produits : le bon de livraison sera signé seulement après ouverture et vérification du colis devant le livreur.

Quels sont les autres points à surveiller chez les fournisseurs ?

La disponibilité des produits est très importante. Si un consommable est manquant à la livraison, alors que le site internet sur lequel vous aviez passé commande ne le mentionnait pas, cela n'est pas acceptable, cela peut vous empêcher de travailler. Cela mérite une réclamation auprès du fournisseur.

Pour la fiabilité des commandes, il en va de même. Vous pouvez vous retrouver avec un matériel que vous n'avez pas demandé, en raison d'une erreur de saisie à la commande téléphonique. L'utilisation de codes-à-barres supprime cet inconvénient.

Que conseillez-vous pour la gestion des dates de péremption ?

Je recommande l'utilisation des logiciels de gestion qui permettent l'envoi d'alertes. Il y a aussi la possibilité de passer des contrats sur certains produits incontournables comme les anesthésiques. Je me suis engagé auprès de mon fournisseur sur deux ans à acheter ces produits, je les reçois à la demande, je les paie au fur et à mesure des livraisons. Ainsi, je n'ai pas de risque de produits périmés, pas de perte et pas besoin de place pour le stockage. De plus le prix est bloqué pour la durée de l'engagement.

Gérer les dates de péremption

On ne plaisante pas avec les dates de péremption. Si un produit périmé est retrouvé dans vos placards, vous risquez une amende. Surveillez en particulier les produits dits sensibles dont les dates de péremption sont les plus courtes comme les produits anesthésiques ou bien les produits qui s'entassent les uns sur les autres dans les tiroirs comme les seringues de composite. Soit vous vous astreignez à des contrôles réguliers, soit vous vous fiez aux alertes de votre logiciel de suivi de stock.

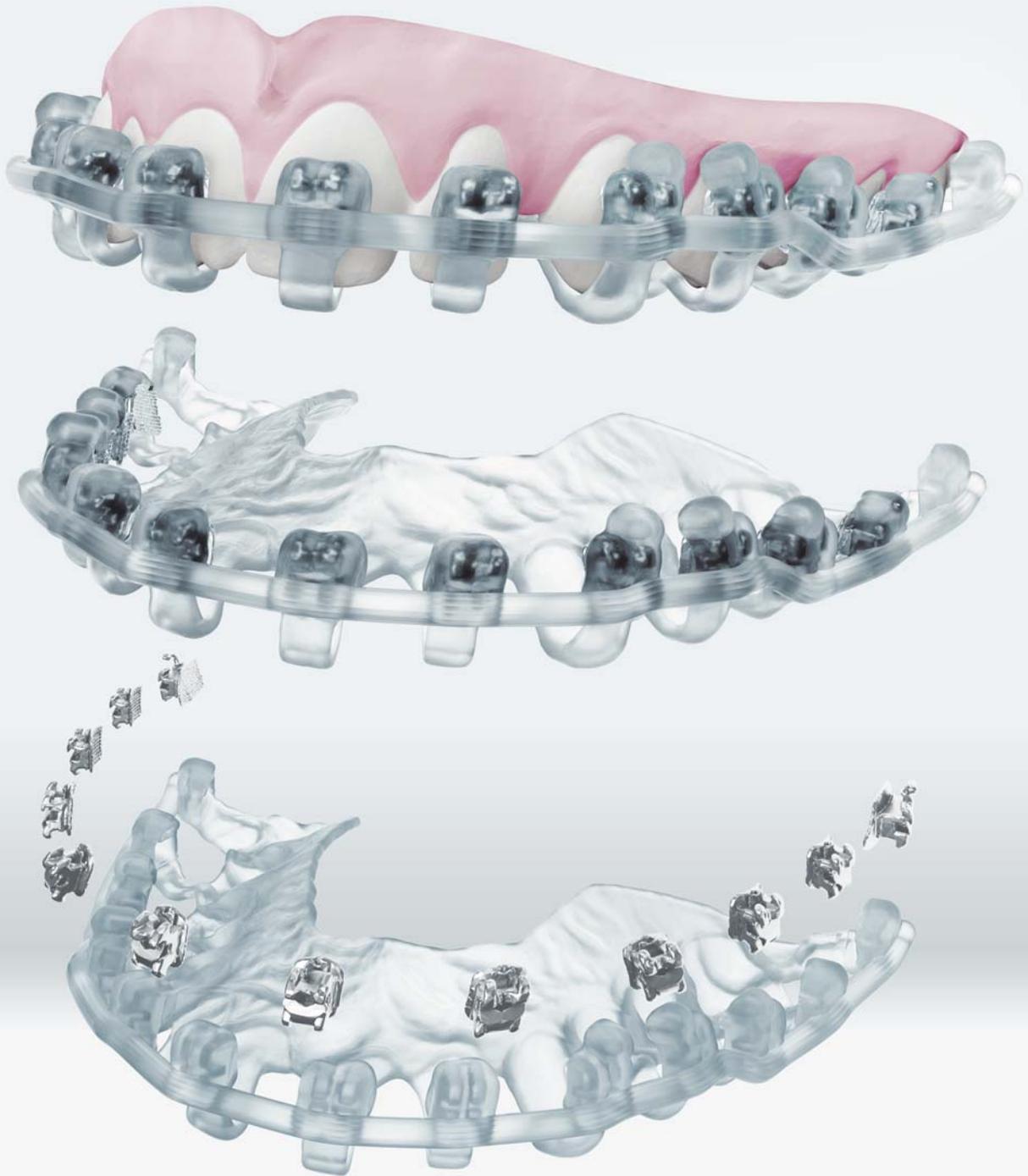
Soigner la relation

Vos fournisseurs sont des partenaires. Bien sûr, en définitive, vous décidez des produits à commander mais rien ne sert de se comporter en donneur d'ordre. Pour que vos échanges soient constructifs, soyez à l'écoute et cultivez l'esprit de dialogue. Quand les négociations sur les tarifs tournent court, ne vous obstinez pas à obtenir des prix toujours plus bas. La relation de confiance que vous pourrez construire avec vos fournisseurs vous permettra de bénéficier de services appréciables : un dépannage

pour une commande imprévue en urgence, des délais de livraison plus rapides, un service après-vente de qualité et le suivi avec votre commercial préféré. Quand votre fournisseur fait en sorte que vous ayez toujours le matériel pour votre patient, il contribue à votre performance, vous êtes donc gagnant.

Opter parfois pour le changement

Même après des années de compagnonnage, votre collaboration n'est pas gravée dans le marbre. Avoir plusieurs fournisseurs potentiels c'est aussi une manière de ne pas s'installer dans la routine. Vous pouvez être séduit par un nouveau prestataire ou faire passer un fournisseur occasionnel en fournisseur principal. Vous pèserez le pour et le contre, vous prendrez le temps d'analyser les critères qui vous motivent (déception lors d'une négociation de prix, produits défectueux, problème relationnel). Mais, surtout, gardez toujours de bons contacts avec votre ancien fournisseur. Expliquez-lui les raisons de votre changement, qui sait, il vous fera peut-être la proposition du siècle qui vous fera revenir sur votre décision. ●



Gouttière de collage indirect imprimée en 3D

La façon la plus simple et fiable
de coller des brackets

Jusqu'à 4 fois plus rapide

CONTRÔLE D'ACTIVITÉ

Panorama des anomalies relevées par le Service médical lors d'un contrôle d'activité (2^e partie)

Lors d'une analyse de l'activité¹ 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 fautes commises par les spécialistes en orthodontie.

Par Maître Jacques-Henri Auché,
avocat au barreau de Montpellier
jh.auche@ah-avocats.fr

Au-delà des abus, voire fraudes, commis rarement fort heureusement par les praticiens (voir *Orthophile* n°58), il est plus fréquent qu'à l'issue du contrôle d'activité, des fautes soient relevées, souvent distinguées en deux catégories : les cas de non-respect de la nomenclature, et ceux de non-respect des données acquises de la science.

Non-respect de la NGAP / CCAM

Les anomalies relatives à la nomenclature traduisent généralement une méconnaissance de la cotation d'actes non remboursables, hors nomenclature, surcotation d'actes, etc.

Rappelons que l'article L 162-17 du CSS dispose que : « La prise en charge ou le remboursement par l'Assurance maladie de tout acte ou prestation réalisé par un professionnel de santé (...) est subordonné à leur inscription sur une liste établie dans les conditions fixées au présent article. L'inscription sur la liste peut elle-même être subordonnée au respect d'indications thérapeutiques ou diagnostiques, à l'état du patient

ainsi qu'à des conditions particulières de prescription, d'utilisation ou de réalisation de l'acte ou de la prestation. Lorsqu'il s'agit d'actes réalisés en série, ces conditions de prescription peuvent préciser le nombre d'actes au-delà duquel un accord préalable du Service du contrôle médical est nécessaire en application de l'article L. 315-2 pour poursuivre à titre exceptionnel la prise en charge, sur le fondement d'un référentiel élaboré par la Haute Autorité de Santé ou validé par celle-ci sur proposition de l'Union nationale des caisses d'Assurance maladie. » Ce texte est d'interprétation stricte.

De même, l'article 4.1. et 4.1.1 de la Convention nationale des chirurgiens-dentistes stipule que « le chirurgien-dentiste s'engage à respecter les dispositions et les cotations de la nomenclature générale des actes professionnels, ou les dispositions de la classification commune des actes médicaux, quand cette dernière sera mise en œuvre ».

Enfin, l'article 1^{er} NGAP (1^e partie, dispositions générales) précise que : « les nomenclatures prises en charge en application de l'article 7 du décret du 12 mai 1960 modifié établissent la liste, avec leur →

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



Découvrez **SpaceFile®**
 aux **Journées de l'Orthodontie**
 les **10-12 novembre 2018**
Stand M-09

SpaceFile®

Kit de Réduction Interproximale

Facile. Efficace. Précis.



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

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

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

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

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

 **Dentsply
Sirona**
Orthodontics



SPÉCIALISTE DE LA TV EN SALLE D'ATTENTE

pose d'une orthèse d'avancée mandibulaire, dans le cadre d'un syndrome d'apnée du sommeil, ne serait pas facturable, car ne faisant pas partie des actes ODF inscrits à la NGAP.

En cas de contrôle, ils constitueront une anomalie au regard de la nomenclature, susceptible d'engendrer un indu.

Au titre des anomalies fréquemment rencontrées, cela peut être la facturation d'actes d'orthopédie dento-faciale, cotés ORT20, et d'actes de radiographie, cotés Z16-Z20, pratiqués sur des patients âgés de plus de 16 ans (CA Angers, ch. soc. 17 juill. 2012, n° 11/00126).

Il est à préciser que les actes de radiographie (au même titre que les bilans orthodontiques TO 20), comme concourant à l'établissement du diagnostic, semblent ne pas échapper à l'article 5 de la NGAP fixant l'âge à 16 ans maximum.

De tels actes ne remplissent pas les conditions de prise en charge.

Consultations

Comme l'énonce l'article 15 de la NGAP, « la consultation ou la visite comporte généralement un interrogatoire du malade, un examen clinique et, s'il y a lieu, une prescription thérapeutique ».

Nonobstant le respect du contenu de la consultation, un spécialiste ODF ne peut facturer des consultations CS sur des patients adultes, « en relation directe avec le traitement d'orthopédie dento-faciale qu'il leur dispensait alors » (Cass. soc., 10 févr. 2000, n° 97-21.878.).

Inutile de préciser que, →



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

cotation, des actes professionnels que peuvent avoir à effectuer les médecins et, dans la limite de leurs compétences, les chirurgiens-dentistes... ».

L'article 1 de l'arrêté en date du 26 décembre 1984 relatif à la qualification des chirurgiens-dentistes spécialistes au regard de l'Assurance maladie dispose que : « sont considérés comme chirurgiens-dentistes spécialistes qualifiés au regard de l'Assurance maladie, à la condition qu'ils exercent exclusivement la discipline pour laquelle ils ont été qualifiés, les chirurgiens-dentistes à qui a été reconnu, en vertu de l'article 13 du code de déontologie des chirurgiens-dentistes, et pour la discipline « orthopédie dento-faciale », visée au règlement relatif à la qualification annexé à l'arrêté du 19 novembre 1980, le droit de faire état de la qualité de chirurgien-dentiste spécialiste.

Une circulaire de la CNAMTS en date du 10 avril 1987, n° 2059/87 est venue apporter des précisions sur les actes autorisés : « L'attention de la Caisse Nationale de l'Assurance Maladie des Travailleurs Salariés a été appelée sur les problèmes des actes chirurgicaux liés à un traitement d'orthopédie dento-faciale. S'appuyant sur l'engagement pris par les orthodontistes, lors de leur demande d'inscription sur la liste des spécialistes qualifiés, de renoncer librement à l'exercice de toute autre discipline et notamment à celle de la chirurgie, le Conseil National de l'Ordre des Chirurgiens-dentistes a traduit, dans sa décision du 30 juin 1986, que la chirurgie, comme l'endodontie ou la prothèse, n'étaient plus du domaine du spécialiste qualifié en ODF.

©GeorgePeters / istockphoto



La facturation d'actes de radiographie côtés Z16-Z20 sur des patients de plus de 16 ans est une anomalie fréquemment rencontrée.

Toutefois, le Conseil National de l'Ordre a précisé récemment la portée de cet engagement, à savoir que les interventions chirurgicales, de la compétence du chirurgien-dentiste et qui connaissent un temps orthodontique, appropriées au traitement et au cours de celui-ci, n'entrent pas dans le champ des restrictions.

En conséquence, les interventions chirurgicales liées à un traitement orthodontique, effectuées dans les conditions ci-dessus rappelées, par un chirurgien-dentiste spécialiste qualifié en ODF, seront honorées en sus de la cotation du traitement orthodontique. »

Ainsi, la spécialité en ODF autorisait le spécialiste à facturer les T.O. et Z, mais également les actes SC 12 (détartrages) et DC 30 (désinclusion), dès lors que de tels actes sont « appropriés au traitement » et interviennent au cours de celui-ci.

Le Conseil National de l'Ordre des chirurgiens-dentistes s'est depuis lors réuni le 1^{er} octobre 2014, et il aurait été décidé que les spécialistes en orthopédie dento-faciale peuvent réaliser des actes de chirurgie mais sans se faire honorer.

À la suite de cette réunion, un courrier de la Caisse nationale en date du 16 octobre 2014 aurait été adressé, semble-t-il aux CPAM, précisant que seuls étaient désormais facturables par les spécialistes en ODF les actes TO et Z. Dans ce contexte, ne sont désormais plus facturables les détartrages, ou les actes de désinclusion, alors même qu'ils sont totalement appropriés au traitement.

De même, il est estimé par certains services médicaux que la

grâce aux outils informatiques dont dispose le Service médical, de telles erreurs sont aisément détectables.

Radiographies

Conformément à l'article 1^{er}, 3^e partie, titre I, Actes de radiodiagnostic, Chapitre I de la NGAP, « pour donner lieu à remboursement, tout acte de radiodiagnostic doit comporter une ou plusieurs incidence(s) radiographique(s) matérialisée(s) par un document, film ou épreuve, et être accompagné d'un contrôle dudit écrit, signé par le médecin. Le compte rendu, ainsi

exhaustif, et il est insisté sur le fait que toute non-conformité peut être relevée.

Conduite thérapeutique et/ou réalisation d'actes non conformes aux données acquises de la science

Il n'est ignoré par aucun praticien cette obligation essentielle qui est définie à l'article R 4217-233 du CSP : « le chirurgien-dentiste qui acceptait de donner des soins aux patients s'oblige... à lui assurer des soins éclairés et conformes aux données acquises de la science,

ordinales (Section des assurances sociale et chambre disciplinaire). Au titre de la conduite thérapeutique et des actes non conformes aux données acquises de la science, figurent tous les actes non médicalement justifiés, les actes mal réalisés, les choix thérapeutiques inopportuns, injustifiés.

L'exemple le plus fréquent est celui où l'étude du dossier du patient, de même que son examen clinique et/ou radiologique, révèlent que les traitements entrepris, et a priori terminés puisqu'au stade de la contention, n'ont pas abouti à la correction des dysmorphoses corrigibles.

Dans la mesure où la prise en charge par l'Assurance maladie est limitée à six semestres de traitement orthodontique (540TO) et deux ans de contention (TO 75 et TO 50), l'utilisation de l'intégralité des semestres, et le constat de la persistance de dysmorphoses conduiront le Service médical à estimer que les soins n'ont pas été effectués de manière conforme aux données acquises de la science (absence de mise en œuvre des moyens thérapeutiques adaptés ; choix du passage à la contention alors que dysmorphoses restant à corriger...).

En conclusion, et si tant est qu'il faille le préciser, tout contrôle d'activité doit être appréhendé avec le plus grand sérieux, dès lors qu'il sera effectué par un confrère chirurgien-dentiste conseil, lequel est doté d'une certaine expertise tant en matière médicale qu'en matière juridique. ●

Grâce aux outils informatiques dont dispose le Service médical, des erreurs de facturations sur les consultations sont aisément détectables.

que chaque épreuve, doivent être datés, et porter les noms et prénom du patient, ainsi que le nom du médecin ayant effectué l'examen ». Toute radiographie facturée doit pouvoir être fournie au Service médical, faute de quoi le remboursement en sera sollicité. Les hypothèses évoquées l'ont été à titre illustratif, et non

soit personnellement, soit, lorsque sa conscience le lui commande, en faisant appel à un autre chirurgien-dentiste ou à un médecin »². Tenant l'importance de cette obligation, toute anomalie relevée par le Service médical à ce titre devra être examinée avec la plus grande attention, car elle sera appréciée très sévèrement par les juridictions

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.

(2). Il faut également connaître l'article L 1110-5 du CSP qui dispose que : « toute personne a, compte tenu de son état de santé et de l'urgence des interventions que celui-ci requiert, le droit de recevoir les soins les plus appropriés et de bénéficier des thérapeutiques dont l'efficacité est reconnue et qui garantissent la meilleure sécurité sanitaire au regard des connaissances médicales avérées. Les actes de prévention, d'investigation ou de soins ne doivent pas, en l'état des connaissances médicales, lui faire courir des risques disproportionnés par rapport au bénéfice escompté. »



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

- Nickel Titane
- Acier Inoxydable
- Sans Nickel Titane Molybdène



 Tous les arcs Highland sont fabriqués aux USA.

Présentation du –
S-Tie
Elastomeric
Ligature Ties

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

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

NEW!

**Venez nous rendre visite aux
Journées de l'Orthodontie**
Palais des Congrès de Paris
Du 9 au 11 novembre 2018
Stand M40bis

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

(Toute commande passée avant le 1^{er} Novembre 2018)
De plus, la livraison offerte au congrès à récupérer
sur notre stand!

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

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



Le sommeil un atout majeur dans le travail

Par Marc-Gérald Choukroun
Orthodontiste à Montrouge (92)

**Pour l'équipe soignante,
le bien-être doit commencer par
l'équilibre du sommeil.
Celui-ci permet de mieux
se concentrer, de rester de bonne
humeur, de garder une bonne
mémoire ou encore d'éviter les
attaques d'hypoglycémie.**

Le défaut de sommeil

Il peut se traduire de deux façons :

- **Par l'apnée**, le sujet s'arrête de respirer de plusieurs fois à quarante ou cinquante fois par heure. L'apnée peut se manifester par une hypopnée (gêne respiratoire) ou une apnée de plusieurs secondes jusqu'à quarante secondes ! Certaines personnes font véritablement de la plongée sous-marine toute la nuit... Cette pathologie (Syndrome d'apnée obstructive du sommeil ou SAOS) est fréquente et concerne tous les âges. Elle commence par le ronflement. Il faut surveiller un ronfleur et repérer si au-delà de ses bruits, il s'arrête de respirer. Les conséquences sont inquiétantes : somnolence, hypertension, troubles cardio-vasculaires. Si l'on soupçonne son conjoint de faire de l'apnée il est donc fortement conseillé de se soumettre à un test de polysomnographie. En outre,

l'apnée empêche le sujet de passer dans les cycles profonds, car il est toujours en réveil. Or ces cycles profonds ont une fonction importante dans la désintoxication et la croissance chez l'enfant (activité de l'ACTH).

- **Le manque de sommeil** en quantité et en qualité (quatre à cinq cycles par nuit, chacun ayant un sommeil léger et un sommeil profond) se manifeste par des comportements comme la somnolence, l'irritabilité, le manque de concentration, des anomalies de mémoire, une alimentation déséquilibrée (car les cycles continuent dans la journée par les cycles de faim), fatigabilité, dépression.

Ces multiples conséquences nous font revoir un certain nombre de difficultés de notre vie quotidienne. Certaines dépressions, par exemple, peuvent se résoudre par une correction du sommeil. →

CONTEC

La liaison sûre.



Sans
BisGMA*
TEGDMA*
HEMA* !

* CONTEC Ic pour brackets en métal et en céramique ne contient pas de BisGMA (méthacrylate de glycide et de bisphénol A), de TEGDMA (diméthacrylate de triéthylène glycol) ni de HEMA (méthacrylate d'hydroxyéthyle).
CONTEC Ic pour brackets en plastique ne contient pas de TEGDMA ni de HEMA.
CONTEC Icr ne contient pas de TEGDMA ni de HEMA.



Les nouveaux adhésifs
photopolymérisables.
Commandez dès maintenant chez
Dentaurum.

CONTEC Ic

L'adhésif pour brackets photopolymérisable.

- Excellente force de liaison
- Adhésif en pâte facile à doser et présentant une très bonne stabilité
- Durcit sous toutes les bases de brackets (Prévoir un primer pour les brackets en plastique)
- Sans BisGMA*, TEGDMA* et HEMA*

CONTEC Icr

L'adhésif pour contentions photopolymérisable.

- Adhésif en pâte à haute teneur en charge
- Longévité remarquable
- Durcit pour laisser une surface parfaitement lisse
- Ne contient pas de TEGDMA* ni de HEMA*

Dispositifs Médicaux réglementés pour soins dentaires réservés aux professionnels de santé. Marquage CE 0123 – Classes I, II a Organisme certificateur : mdc GmbH, Allemagne.
Lire attentivement les instructions d'utilisation dans la notice ou sur l'étiquette avant toute utilisation.
Dispositif non remboursé par les organismes d'assurance santé.

D
DENTAURUM
FRANCE

La crise d'adolescence aussi peut se « résoudre » par le sommeil : les écrans qui bloquent la mélatonine, le réveil difficile, l'aspect nonchalant (en réalité fatigue), la rébellion (irritabilité), le manque d'appétit ou l'excès - voilà bien un syndrome du sommeil et non pas de l'âge.

Les phobies du travail peuvent aussi trouver leur origine dans un trouble du sommeil. La personne se lève avec une dette de sommeil et pense qu'elle n'a pas envie de travailler. Elle se culpabilise, s'inquiète. Au travail, elle est incapable de faire des efforts, se sent somnolente, et finit par croire qu'elle n'est pas faite pour ce métier ou effectue un mécanisme de projection en reportant son angoisse sur les collaborateurs ou le type de tâches effectuées. Peu à peu une phobie se construit.

Le rétablissement du sommeil apporte alors à la personne un désir d'activité, une combattivité, qui lui donnent des résultats et redonnent une confiance en soi.

Un bon sommeil

Il est obtenu essentiellement par un bon endormissement. Procédons par une didactique paradoxale : comment être sûr de mal dormir ?

Se coucher trop tard, regarder la télévision jusqu'à la dernière heure, manger avant de dormir, résoudre des conflits avant de dormir, penser à son lendemain en abordant les difficultés. S'endormir la lumière allumée. Boire avant de dormir. Chauffer la chambre ou garder un gros duvet en été. N'avons-nous rien oublié ? Si vous êtes dans ce cas, êtes-vous encore étonné de mal dormir ?



© PeopleImages / iStockphoto

Un rituel a pour fonction de baisser l'adrénaline et de rassurer.

Les conditions d'un bon endormissement

● Manger à l'heure du dîner.

Il faut que l'appareil digestif soit au repos pour que le sang puisse se répartir dans le corps et le cerveau. C'est pourquoi il est aussi recommandé de manger peu le soir.

Le cycle biologique diurne est occupé par les repas selon un cycle de quatre heures. Le sommeil prend le relais. C'est pourquoi grignoter la journée peut être considéré comme faire des insomnies. L'équilibre physiologique, c'est l'équilibre des cycles en premier lieu.

● Organiser la soirée en fonction du coucher et non pas organiser le coucher en fonction des activités. Lorsqu'on interroge les individus sur l'heure du coucher, leurs réponses varient beaucoup selon les jours. Or, le déclenchement de la mélatonine, lui, est relativement fixe.

● Arrêter les écrans une heure avant de dormir.

La lumière bleue que diffusent les écrans est liée à la lumière du jour et bloque la mélatonine. Selon les études la bougie ne gêne quant à elle pas du tout le processus, la lumière normale, très peu

AU CABINET UNE ÉQUIPE QUI DORT BIEN

Un confrère se plaignait que ses patients tombaient du fauteuil dentaire. Il changea trois fois de fauteuil. Lorsqu'il m'en parla, ma réaction fut immédiatement de vérifier la qualité de son sommeil. Quelques questions suffirent à faire émerger une somnolence et une difficulté de concentration. C'est ainsi que le praticien après s'être lavé les mains se retournait vers son patient et perdait l'équilibre ! Par réflexe, le patient se reculait et tombait... Dans toute problématique du cabinet, cherchons avant tout à savoir si le sommeil, par ses conséquences comportementales et psychologiques, n'est pas la cause première des difficultés. Irritabilité signifie conflit interpersonnel. Fatigue signifie maladresse dans une profession essentiellement manuelle. Déconcentration signifie mauvaise évaluation perceptive dans une profession où la précision est primordiale. Une équipe qui dort bien est une équipe qui travaille en joie et en confort...

- viennent ensuite la télévision, les tablettes et le smartphone. Ces trois derniers déclenchent des pics très importants tant dans le bleu que le rouge et le jaune.

- **Attendre les signes cardinaux qui indiquent le déclenchement de la mélatonine :** bailler, se frotter les yeux, baisse du tonus et sensation de froid. Pour cela, il faut, durant quatre jours successifs, regarder sa montre et attendre que l'un des signes se manifeste. Ce moment est toujours le même il suffit de repérer cette heure pour organiser le coucher.

- **Se soumettre à un rituel.**

Un rituel a pour fonction de baisser l'adrénaline, et de rassurer. Un individu qui peut prévoir la succession des événements est tranquilisé.

Au contraire, des actions imprévues stimulent la vigilance. Il y a donc une réponse au stress tout à fait classique avec excitation de la thyroïde et des surrénales.

Voici un exemple de rituel : prendre sa douche, se laver les dents, se laver le nez (si l'air passe bien dans le nez, il refroidit le cerveau en caressant le sphénoïde),

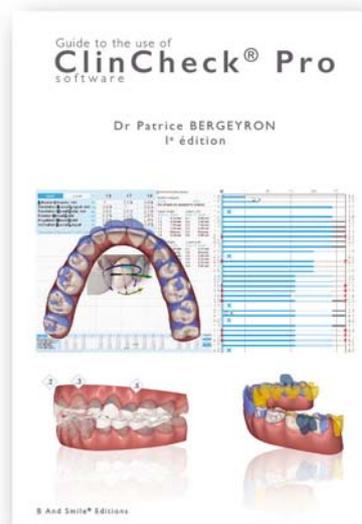
se parfumer, lire un livre, écouter une musique douce..

- **Ne pas se laisser embarquer dans des relations humaines désagréables,** mais plutôt chercher l'apaisement relationnel. Reporter les affaires qui fâchent. Il faut prendre l'habitude de faire une introspection avant de dormir pour ressentir et décoder les émotions d'un souci. Cette action sur le cortex émotionnel permet au cerveau de rééquilibrer les fonctions psychologiques.

On procèdera comme suit : →

Selon le Pr Robert L. Boyd de l'Université de San Francisco, ce guide permet de comprendre clairement Invisalign® à un haut niveau.

Ce livre est un must pour les orthodontistes qui désirent se familiariser avec Invisalign®.



**TARIF
50.-€**

disponible sur
www.amazon.fr
www.basmile.com

B And Smile®

Un guide pour vous accompagner tous les jours !

B And Smile® France

40 avenue d'Alger
83000 Toulon

order@basmile.com ou par tél : 07 84 96 20 95

Nous vous proposons également une gamme de produits professionnels destinés aux praticiens.

Réfléchir à l'événement qui nous pose un problème. Essayer de préciser quel est le moment, les mots que - dits ou entendus -, qui nous ont vraiment touchés. Laisser les émotions émerger, en les faisant défiler une par une : colère, peur, frustration, injustice, ... Après ce défilement, nous ressentirons un apaisement. Restons encore à l'écoute de notre moi intérieur. Une sensation d'éloignement se met en place. Il faut rester sur cette impression. Il faut ensuite reporter au lendemain toute action en se disant : « *Lorsque mon cerveau sera prêt, il trouvera la solution sans effort, il y a juste à attendre* ». L'aspect rationnel du néocortex met le cerveau dans une activité de type delta, caractéristique de la résolution de

solutions. L'endormissement, lui, passe par une phase de rythme alpha (celui de la relaxation).

- **Veiller à respecter les conditions physiologiques liées au local** : la température doit plutôt tendre vers le froid que le chaud. Aérer la chambre avant de dormir. Organiser le silence, ou mettre une musique douce, la musicothérapie est très efficace, puisque l'on arrive à soigner des dépressions.

- **Lâcher prise** : Pour Freud, le sommeil va modifier les instances psychiques. Le moi abandonne ses prérogatives pour laisser la place à l'inconscient. Or l'inconscient est le siège des pulsions sexuelles et hostiles, c'est ce qui se manifeste

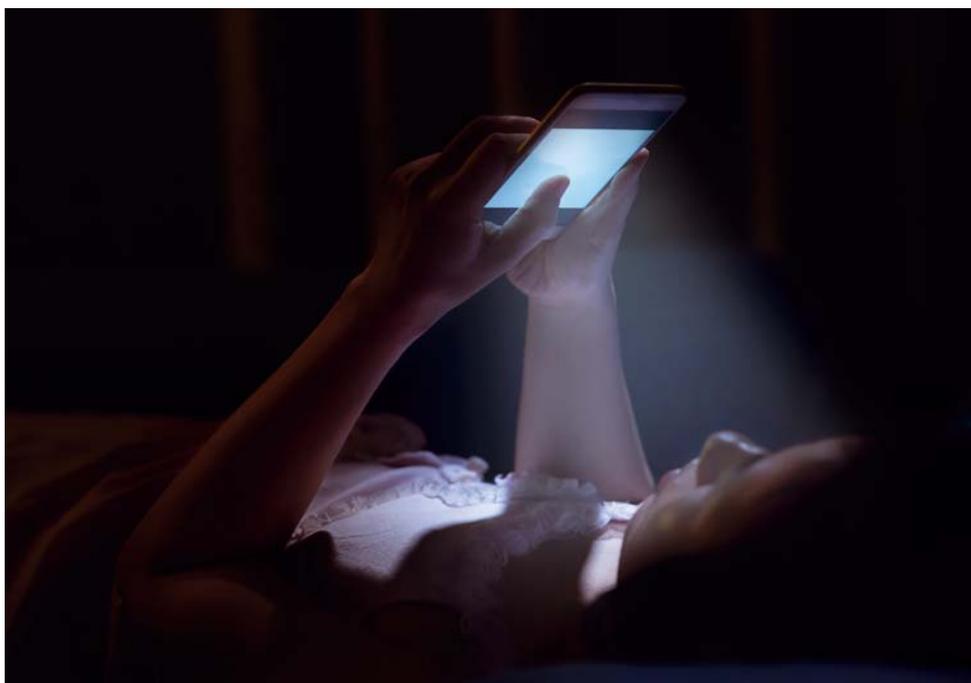
dans les rêves. Nous avons souvent consciemment ou inconsciemment une certaine appréhension du sommeil car nous craignons de retrouver cette activité pulsionnelle. Aussi, pour pallier cette difficulté, il faut au moment de s'endormir effectuer un « lâcher prise », en utilisant le corps comme source de confiance. Commencer par respirer et suivre le souffle dans le corps. Puis, à chaque expiration, détendre ce qui est tendu comme si cette partie du corps devenait lourde. Penser à cette sensation du corps qui s'écrase sur le sable.

- **Penser au lendemain de façon positive**, éviter d'anticiper les événements difficiles, on aura tout le temps d'y penser le lendemain.

Tomber de sommeil...

Certaines personnes sont dans un tel état de fatigue qu'elles tombent littéralement dans leur lit. D'autres ont un tel plaisir du sommeil qu'elles le retrouvent sans difficultés. En revanche, de nombreuses personnes ont un comportement « normal », à savoir que le sommeil implique un passage précis et complexe. Ce passage s'est compliqué avec la civilisation. Notamment avec l'éclairage qui a perturbé complètement le rythme nyctéméral (jour-nuit). Ensuite, l'activité physique a évolué en activité intellectuelle, ce qui élimine le besoin musculaire de sommeil. Enfin, l'apparition des écrans est devenue une véritable inhibition de la mélatonine et donc un processus anti-physiologique. Chez certaines personnes, le phénomène est comique dans sa contradiction : passer deux heures à bloquer sa mélatonine avec son téléphone, puis prendre des compléments de mélatonine pour dormir ! ●

Chez certaines personnes, le phénomène est contradictoire : passer deux heures à bloquer sa mélatonine avec son téléphone puis prendre des compléments de mélatonine pour dormir !



© Toa55 / istockphoto

Le magazine pour mieux manager votre cabinet d'orthodontie



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



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

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



Bulletin d'abonnement

orthophile
MIEUX MANAGER SON CABINET D'ORTHODONTIE

OUI, je m'abonne
à **orthophile**

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

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

.....@.....

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

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

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

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



Que vaut votre fichier d'écritures comptables ?

**Qu'est-ce que le FEC ?
Qui doit le produire ?
Quelles sont les sanctions de non-conformité de ce fichier ? Éléments de réflexion et solutions. du cabinet en particulier.**

Par Atmane Djenaouissine
Pôle Fiscal IT - Droit fiscal
atmane.djenaouissine@fidal.com

L'activité quotidienne des cabinets d'orthodontie est le plus souvent informatiquement organisée à partir d'un progiciel de gestion intégré. Ces outils permettent, en outre, de gérer la tenue de la comptabilité d'un cabinet. Dans l'optique d'adapter et de moderniser le contrôle fiscal, le législateur a introduit l'obligation de produire une comptabilité dématérialisée suivant un format bien défini, le fichier des écritures comptables (FEC).

Qu'est-ce que le FEC ?

Tous les contribuables qui tiennent leur comptabilité au moyen de systèmes informatisés sont concernés, et notamment les professions libérales.

- Le FEC, c'est un fichier reprenant l'ensemble des écritures retracées dans les journaux, numérotées par ordre chronologique de saisie.
- Le FEC se traduit par une extraction de la comptabilité sous la forme d'un fichier normé directement exploitable par l'administration fiscale.

Le format du fichier requis :

1. le code journal de l'écriture comptable,
2. le libellé journal de l'écriture,
3. le numéro sur une séquence continue de l'écriture comptable,
4. la date de comptabilisation de l'écriture comptable,
5. le numéro de compte,
6. le libellé du compte,

Remise du FEC à l'administration



7. le numéro de compte auxiliaire (à blanc si non utilisé),
8. le libellé du compte auxiliaire,
9. la référence de la pièce justificative,
10. la date de la pièce justificative,
11. le libellé de l'écriture comptable,
12. le montant au débit ou Montant,
13. le montant au crédit ou Sens,
14. le lettrage de l'écriture comptable (à blanc si non utilisé),
15. la date de lettrage (à blanc si non utilisé),
16. la date de validation de l'écriture comptable,
17. le montant en devise (à blanc si non utilisé),
18. l'identifiant de la devise (à blanc si non utilisé),
19. le code établissement (le cas échéant).

L'analyse de la conformité du FEC

Elle peut et doit être envisagée :

- D'une part en tant que prévention de la contrainte réglementaire (défaut de présentation), sanctionnable par de lourdes amendes.

Cette approche constitue à ce titre une première étape dans la gestion du risque fiscal.

- D'autre part en tant qu'opportunité de réduire à néant le rejet de votre comptabilité, dès lors que le traitement des données révèle des anomalies issues de règles de gestion inadaptées voire erronées.

Elle constitue donc à ce titre une seconde étape permettant d'optimiser la comptabilité de votre cabinet, via la mise en œuvre de compétences croisées génératrices de valeur ajoutée.

Dans quels cas doit-on remettre son FEC à l'administration ?

- Depuis le 1^{er} janvier 2014, les entreprises sont tenues de remettre à l'administration, dès le début des opérations de contrôle fiscal, leur comptabilité sous format dématérialisé (Article L47A 1 du Livre des Procédures Fiscales - LPF).
- Depuis le 1^{er} janvier 2017, une nouvelle procédure de contrôle fiscal dénommée « examen de comptabilité », permet à l'administration fiscale de réaliser des opérations de contrôle à distance, à partir de la comptabilité remise par l'entreprise au format dématérialisé.

L'administration se réserve la possibilité dans le cas d'un « examen de comptabilité », d'engager une vérification de comptabilité sur place. Il vous est donc fortement conseillé de valider et d'auditer votre FEC en amont afin d'éviter cette éventualité.

Les sanctions de non-conformité du FEC

- **En cas de vérification de comptabilité,**
 - le défaut de présentation est sanctionné par une amende de 5 000 euros par exercice ou 10 % de majoration des redressements s'ils sont supérieurs.
 - La non-conformité du fichier peut quant à elle entraîner le rejet de comptabilité.

• En cas d'examen de comptabilité,

- De défaut de présentation du FEC est également sanctionné par une amende de 5 000 euros par exercice, sans application toutefois de la majoration de 10 %.
- De plus l'administration pourra alors informer le contribuable que l'examen de comptabilité est annulé, et engager une vérification de comptabilité sur place, au lieu du contrôle à distance.

Ce qu'il faut faire

Il est donc préconisé de soigner la présentation du FEC.

- Pour l'avenir, adoptez des règles de gestion conformes ; Pour anticiper ces changements de pratiques et les nouvelles masses d'informations qui pourraient être analysées et utilisées lors des contrôles fiscaux, vous devez :
 - être en capacité de produire le FEC conforme. Et valider que la génération du fichier via l'outil fourni par l'éditeur du logiciel comptable soit conforme le cas échéant ;
 - conserver ce fichier ;
 - et maîtriser ses données.
- Concernant les exercices clôturés depuis 2014, envisagez dès à présent un « audit » : les éventuels risques en matière de règles comptables et fiscales peuvent aujourd'hui être détectés par des traitements informatiques à partir du FEC. ●



S'AMUSER À L'HÔPITAL... ORTHOPLUS S'ENGAGE AUPRÈS DU RIRE MÉDECIN

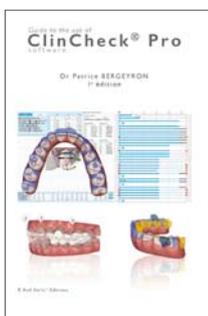


En France, un enfant sur deux est hospitalisé avant l'âge de 15 ans. Pour ces enfants et leurs parents, un séjour à l'hôpital ou une simple visite est souvent synonyme d'angoisse, de solitude et de détresse. Depuis 1991, les clowns du Rire Médecin redonnent aux enfants hospitalisés le pouvoir de jouer et de rire pour mieux faire face à la maladie. Pour Orthoplus, rire se conjugue avec sourire. Et sourire est une valeur de référence pour les orthodontistes que la société accompagne depuis plus de 30 ans. Sur la base de ces dénominateurs communs, Orthoplus s'engage auprès du Rire Médecin en reversant une partie du fruit de ses ventes à cette Association. Orthoplus entend ainsi continuer de promouvoir les valeurs humaines et d'engagement qui sont les siennes. ■

Retrouvez Orthoplus et le Rire Médecin sur le Stand des JO M04 et sur www.orthoplus.fr et www.leriremedecin.org.

GUIDE CLINCHECK PRO : APPRIVOISER LE LOGICIEL

Ce guide complet permet de naviguer dans l'IDS et utiliser le ClinCheck Pro. Le Dr Patrice Bergeyron, expert Invisalign passe en revue de façon systématique l'appareil dentaire Invisalign, les mouvements dentaires par le ClinCheck Pro et les méthodes les plus efficaces pour effectuer des modifications.



Le premier chapitre est consacré à la biomécanique, l'appareillage Invisalign et l'orthodontie numérique pour mettre en évidence les différences fondamentales entre les traitements orthodontiques par multi-attaches et ceux par aligneurs. Les sept chapitres suivants

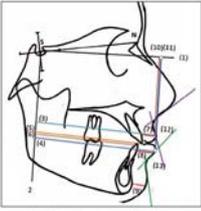
sont dédiés exclusivement au logiciel ClinCheck Pro et ses fonctionnalités. Le dernier chapitre constitue un protocole en dix clés pour le contrôle du traitement 3D ClinCheck.

Guide to the use of ClinCheck Pro Software
Dr Patrice Bergeyron - Éd. B And Smile
50 € (Disp. sur Amazon, www.basmile.com
et dans les Cliniques B And Smile). Tél. 07 84 96 20 95.

REVUE
d'Orthopédie
Dento
Faciale

Vol. 52 - N° 4 - Octobre 2018
Varia
Rédacteur en chef de ce numéro : H. Guiral-Desnoës

Table des matières

<p>315 Editorial. A. DELEUZE</p> <p>317 Avant-propos. H. GUIRAL-DESNOËS</p> <p>319 Les enjeux d'une nouvelle interface. M. MAKAREMI</p> <p>327  Effet indésirable des fils de contention collés : le « syndrome du fil » : observations, théories, conséquences cliniques : 2^e partie. Unwanted tooth movement produced by the bonded retention wire : the « wire syndrome », observations, theories, clinical consequences : second part. F. ROUSSARIE, G. DOUADY</p> <p>343  Traiter un dysfonctionnement lingual : rééducation à l'usage des prescripteurs. Treatment of tongue dysfunction: rehabilitation for prescribers' practice. H. Gil, N. FOUGERONT</p> <p>351 Analyse génétique et physiologique. R. Benoît</p>	<p>373  Les extractions à visée orthodontique ont-elles une influence sur le profil cutané ? Do orthodontic extractions have an impact on the cutaneous profile? I. DALLEL, A. MEGDICHE, Y. GHEDIRA, S. TOUJI, A. BEN AMOR</p> <p>385 Étude de la vitesse de recul de la canine supérieure après corticotomie alvéolaire. Study of the velocity of upper canine retraction after alveolar corticotomy. A. MEZARI, F. S. AHMED</p> <p>393  Canines maxillaires retenues en position palatine et technique segmentée. Maxillary canine impaction and segmented technique. D. Robaldo, H. Bonomi-Dunoyer, Y. Bolander</p> <p>407 Revue de presse H. GUIRAL-DESNOËS</p> <p>411 Bon à savoir A. BÉRY</p>
--	--

Une activité pour s'engager que la responsabilité de leurs actions. Le magazine est le seul organe de la Fédération de son secteur avec un statut de non lucratif, mais vous demandons de bien vouloir retourner l'exemplaire diffusé à l'EDF Sciences qui procédera à l'échange.

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

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

Bon de commande

Librairie Garancière

OUI, je commande
« Les aligneurs en orthodontie »

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

Parresia

109 avenue Aristide Briand
CS 90042
92541 Montrouge, France

Tél. : +33 (0)1 49 85 60 69
@ : contact-librairie.garanciere@parresia.fr

Nom : Prénom :

Adresse :

Code postal : _____ Ville :

Tél. : _____

Email@.....

« Les aligneurs en orthodontie » au prix de 192 € TTC,

Frais de livraison (obligatoires) France métropolitaine et DOM TOM : 9 €

soit **201€ TTC** au total

Je règle par chèque à l'ordre de Parresia

Je règle par carte bancaire

Carte n° _____ Date d'expiration : ____ / ____

Cryptogramme (3 derniers chiffres au dos de la carte) : _____

Date et signature : _____

NOVEMBRE 2018

• Formation diplômante en ODF Certificat de qualification professionnelle

Février à décembre 2018
Promotion CQP 2018
10 modules de 3 jours, Paris
Responsable pédagogique :
Serge Bénitsa
Contact : IFOD, Julie De Sousa
Tél. : 01 30 44 29 06
@ : contact@ifod-france.fr
3w : groupe-odf-france.com

• Orthodontie :

Cap sur la Prévention CIPAGO

02 et 03 novembre à Porto (Portugal)

Intervenants :

Dr Mutel, orthodontiste, S.El
Abbouni, kinémaxillofacial,
M.S.Portail, ostéopathe
Tél.: 06 75 80 51 49
@ : contact@cipago.fr et cipapnee@free.fr
3w : cipago.fr

• Journée Initiation – Formations Gouttières orthodontiques transparentes Smilers

06 novembre à Nancy
08 novembre à Toulouse et Annecy
15 novembre à Strasbourg
22 novembre à Salon de Provence
22 novembre à La Rochelle
06 décembre à Perpignan
13 décembre à Paris
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/

• Formation à Invisalign Go

Marseille : 08 novembre
Rouen : 15 novembre
Nantes : 22 novembre
Bordeaux : 05 décembre
Paris : 13 décembre
Tél. : 08 05 08 01 50
@ : cs-french@aligtench.com
3w : invisalign-go.fr

• Le système Damon : cours In-Office

8 novembre à Paris
Dr J.Y. Assor

• Le système Insignia : cours In-Office avancé

16 - 17 novembre à Lessines (Belgique)
Dr P. Van Steenberghe
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

• Formation 3Shape

Ortho System (niveau 1)
19 novembre à Paris
Ortho System (niveau 2)
23 novembre à Paris
Trios
04 décembre à Paris
Scanners de laboratoire
05 décembre à Paris
Design Studio
07 décembre à Paris
@ : 3shape_training_fr@3shape.com
3w : 3shape.com/en/knowledge-center/

• 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

• Journée Perfectionnement – Formations Gouttières orthodontiques transparentes Smilers

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/

• Les minivis : cours In-Office

23 - 24 novembre à Tunis (Tunisie)
par le Dr S. Ellouze
• Damon & Insignia update
(Damon niveau II & Insignia niveau I)
01 - 02 - 03 décembre à Paris
Dr P. Van Steenberghe
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

DÉCEMBRE 2018

• Liberty Bielle

Modules praticien et orthésiste
1^{er} décembre à Clermont-Ferrand
Cours du Dr Eric Marie-Catherine
et de M. Franck Marie-Catherine
Contact : RMO Europe / Service cours
et séminaires
Tél. : 03 88 40 67 35
@ : seminaires@rmoeurope.com
3w : rmoeurope.com

• Séminaire LROC-5.

Psychosomatique
de l'Insuffisance Faciale
01 - 02 - 03 décembre à Ivry-sur-Seine
Dr Bruno Bonnet
Tél. : 01 46 71 38 97
@ : bbonnet-lroc-color@orange.fr
3w : insuffisance-faciale-bruno-bonnet.fr

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

• **Le système TGO nouvelle génération**
02 - 03 décembre à Paris
Dr Michel Le Gall
et Dr Pierre-Jean Soulié
Contact : Elena Spodar
Tél. : 02 47 40 24 04
@ : gac-fr.cours@dentsplysirona.com
3w : dentsplysirona.com

• **La communication en dentisterie esthétique**
03 décembre à Aix-en-Provence
Contact : Académie du Sourire
@ : nathalie.negrello
@academie-du-sourire.com
3w : academie-du-sourire.com

• **Orthocaps, traitement par aligneurs**
03 décembre à Paris
Formation à l'utilisation et certification
Cours du Dr Wajeeh Khan
et du Pr Olivier Sorel
Contact : RMO Europe
Service cours et séminaires
Tél. : 03 88 40 67 35
@ : seminaires@rmoeurope.com
3w : rmoeurope.com

• **Soirée découverte thermoformage**
4 décembre à Nice
De 19h à 21h30
Présentation des produits Erkodent
Mme Nathalie Guilbaud
Tél. : 01 69 41 90 28
3w : weezevent.com/carriere-061218
3w : orthoplus.fr

• **Formation 3shape Scanners de laboratoire pour laboratoire**
05 décembre à Paris
@ : 3shape_training_fr@3shape.com
3w : shape.com/en/knowledge-center/trainings/france

• **Soirée d'informations Concept Carriere**
06 décembre à Paris
De 19h à 21h30
Intervenant : Dr Olivier Setbon
Tél. : 01 69 41 90 28
3w : weezevent.com/carriere-061218
3w : orthoplus.fr

• **Journée Coup de pouce Formations Gouttières orthodontiques transparentes Smilers**
06 décembre à Paris
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/

• **Accueil VIP et Gestion des situations délicates**
Formation pour assistantes, secrétaires et coordinatrices
06 décembre à Marseille Provence
Contact : Clémence Vanel
Tél. : 04 42 108 108
@ : c.vanel@binhas.com
3w : binhas.fr

• **Soirée conférence : « L'orthodontie fonctionnelle : Pourquoi rééduquer ? La pratique au cabinet. »**
06 décembre
Hôtel Mercure Tours Nord
Intervenant : Dr Patrice Nicollean
contact : Charlotte Garreau
Tél. : 02 41 58 78 37 ou 06 23 72 87 87
@ : mail@innovapharm.fr
3w : innovapharm.fr

• **Traitement orthodontique par gouttières d'alignement**
06 décembre à Paris
Intervenant : Dr Akim Benattia
Contact : Evolyou
Tél. : +33 (0)4 50 91 49 21
@ : contact@evolyou.dental
3w : evolyou.dental



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
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 Cabinet dentaire** diffusé à 10 000 exemplaires.
- + 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

Parresia

- **CQP en ODF : module 10 : module de révision pour l'examen du CQP**

06 - 07 - 08 décembre à Paris

Attribution des résultats

Intervenant : Serge Bénitsa

Contact : Julie De Sousa

Tél. : 01 30 44 29 06

@ : contact@ifod-france.fr

3w : groupe-odf-france.com

- **Optimisation des traitements avec le système Damon**

08 - 09 décembre à Paris

Dr Z. Bentahar

3w : ormco.fr

- **Conférence Plénière en éducation fonctionnelle**

09 et 10 décembre à Paris

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

Lundi 10 décembre

de 19h à 21h30 à Lyon

Intervenant :

Dr Laurence Hernandez-Everaet

- **Atelier de Mise en œuvre de l'éducation fonctionnelle**

Jeudi 13 décembre 2018

de 9h00 à 17h30 à Paris

Intervenants : Dr Florence De

Brauwere et M. Claude Lévy

Inscriptions : 01 69 41 90 28

3w : weezevent.com/ef-131218

3w : orthoplus.fr

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

- **Formation & certification :**

- **gouttières d'alignement**

- **Air Nivol**

10 décembre 2018 à Chambéry

Conférencier : Dr Alain Vigié du Cayla

Contact : Floriane MAFFEI

Tél. : 06 37 72 21 81

@ : floriane@odontec.fr

3w : odontec.fr

- **Cours In-Office**

- **Le système Damon :**

13 décembre à Paris

Intervenant : Dr J.Y. Assor

- **Le système Insignia**

13 décembre à Marseille

Intervenant : Dr S. Dahan

3w : ormco.fr

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

13 décembre à Paris

Contact : Clémence Vanel

Tél. : 04 42 10 81 08

@ : c.vanel@binhas.com

www.binhas.fr

- **Le concept PUL : harmoniseur 4D**

14 - 15 décembre à Paris

Intervenant : Dr Elie Callabe

Contact : Elena Spodar

Tél. : 02 47 40 24 04

@ : gac-fr.cours@dentsplysirona.com

3w : dentsplysirona.com

JANVIER 2019

- **L'orthodontie du sourire esthétique et fonctionnelle**

Du 17 au 18 janvier 2019

à l'Académie B And Smile de Genève,

rue de Chantepoulet 7 en Suisse

Intervenant : Dr Patrice Bergeyron

- Notions de base de l'orthodontie du sourire esthétique et fonctionnelle

- Diagnostic orthodontique

- adulte selon OEFS

- Traitements orthodontiques

- adulte selon OEFS

Tél. : 06 50 18 83 00

@ : academie@basmile.com

3w : academiebasmile.com

- **Journée de formation :**

- **« Le soin en orthodontie : Une approche globale. »**

Jeudi 24 janvier 2019 – Paris

Intervenants : Dr Patrice Nicollean

& Dr Virginie Carrion

Contact : Charlotte Garreau

TeL : 06 23 72 87 87 ou 02 41 58 78 37

@ : mail@innovapharm.fr

3w : innovapharm.fr

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

26 - 27 - 28 janvier à Ivry sur Seine

Intervenant : Dr Bruno Bonnet

Tél. : 01 46 71 38 97

@ : bbonnet-loc-color@orange.fr

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

- **Optimax - traitement sur rétromandibulies**

28 janvier 2019

de 10h00 à 16h30 à Paris

Intervenant : Dr Thébaud - Mr Droy

Contact : Isabelle Mauriange

Tél. : 01 77 45 65 61 ou 07 89 24 61 68

@ : i.mauriange@gcorthodontics.eu

ou Isabelle.mauriange@gc.dental

3w : gcorthodontics.com

FÉVRIER 2019

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

Samedi 23 février 2019

en Martinique

Intervenant : Dr christian Demange

Jeudi 27 juin 2019

de 10h00 à 16h30 à Paris

Intervenants :

Dr Demange - Pr Jordan

Contact : Isabelle Mauriange

Tél. : 01 77 45 65 61 ou 07 89 24 61 68

@ : i.mauriange@gcorthodontics.eu

ou Isabelle.mauriange@gc.dental

3w : gcorthodontics.com

MARS 2019

- **Formation sur le RCC®**

- **Le Régulateur de croissance contrôlée®**

Du 7 au 8 mars 2019

à l'Académie B And Smile de Genève,

rue de Chantepoulet 7 en Suisse

Intervenant : Dr Patrice Bergeyron

Programme du cours

- Généralités sur la croissance

- VTA vertical

- Transversal Antéropostérieur

- Diagnostic et plan de traitement

- assisté par ordinateur

- Le Régulateur de croissance contrôlée

- ® (RCC®)

- Activations du RCC

- Cas cliniques

- Améliorer et corriger les dysmorphoses et malpositions des dents

- dès leur apparition avec un appareil

- simple et efficace.

Tél. : 06 50 18 83 00

@ : academie@basmile.com

3w : academiebasmile.com



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

AVEC NOS PACKS, DIFFUSEZ VOS ANNONCES



Sur Internet :
le site edp-dentaire.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 Cabinet dentaire
diffusé à 10 000 exemplaires.

+ 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



LE RDV DU WEB

Franck Rouxel
Directeur Général WEBDENTISTE

URL de votre site internet : votre plaque sur le web !

L'adresse internet de votre cabinet d'orthodontie, plus qu'une obligation ordinale, répond à une stratégie globale de communication et à des règles, parfois complexes à appréhender. Décryptage.

Si le « nom de domaine » ou l'adresse d'un site préconisée par la charte du Conseil de l'Ordre peut sembler un peu fastidieuse et difficile à retenir pour vos patients, considérons cette norme comme le meilleur moyen d'éviter les abus de type « www.meilleurortho.com » ou « www.beausourire.fr » ! La règle pour la majorité des adresses URL (selon le mode d'exercice du cabinet) est la suivante : « dr-fauchard-pierre.chirurgiens-dentistes.fr » ou « docteur-fauchard-pierre-chirurgiens-dentistes.fr ».

Le nom de domaine règlementé donne une structure identique pour tous les cabinets dentaires et d'orthodontie, au même titre que la régulation sur les plaques physiques vissées devant les cabinets que tous les praticiens connaissent. Cela permet de s'y retrouver et donne aux patients la garantie d'être face à un vrai praticien : nous recommandons vivement de vous conformer aux recommandations du Conseil de l'Ordre. Aucun orthodontiste n'aurait en tête d'enfreindre les lois de son exercice quotidien, pourquoi dès lors s'en affranchir et se comporter différemment en ligne ? Il est aujourd'hui possible toutefois de créer une adresse plus simple à retenir pour vos patients, dite « adresse patientèle » docteur + son nom par exemple (« dr-fauchard.fr »), mais sans indication géographique (www.orthodontistedu92.fr est proscrit) ni de « spécialité ».

Dans le cas d'un cabinet de groupe et selon sa structure juridique, (attention les règles diffèrent selon le type de société : les SCM, SCP ou SELARL ne sont pas soumises aux mêmes obligations), il est fortement recommandé de créer une adresse patientèle pour chaque praticien, chaque adresse redirigeant directement vers l'adresse officielle du site de votre cabinet.

Une fois l'adresse achetée et activée, il faudra penser à renouveler annuellement vos différentes URL, sous peine de les perdre.

Notre rôle, chez Webdentiste, est d'aider et accompagner nos praticiens adhérents dans ce type de démarche administrative. Internet connaît des évolutions extrêmement rapides que nous suivons et anticipons pour votre profession. De même que la charte peut être aménagée ou modifiée... Ici encore, nous nous chargeons de faire une veille active pour tous nos praticiens adhérents.

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

- **Séminaire LROC-7.**
Superpositions Dynamiques
Linguo-Ramales
et Occluso-Corticales
23 - 24 - 25 mars
à Ivry sur Seine
Intervenant : Dr Bruno Bonnet
Tél. : 01 46 71 38 97
@ : bbonnet-lroc-color@orange.fr
3w : insuffisance-faciale-bruno-bonnet.fr

- **L'Orthodontie de l'Adulte**
Lundi 25 mars 2019 à Paris
Intervenant : Dr Filippi Raphaël
Dr Paul Cresseaux-
- **Optimax - traitement**
sur rétromandibulies
Lundi 24 juin 2019
de 10h00 à 16h30 à Paris
Intervenants :
Dr Thébault - Mr Droy
Contact : [Isabelle Mauriange](mailto:Isabelle.Mauriange)
Tél. : 01 77 45 65 61 ou 07 89 24 61 68
@ : i.mauriange@gcorthodontics.eu
ou Isabelle.mauriange@gc.dental
3w : gcorthodontics.com
Intervenants : Dr Thébault - Mr Droy

JUIN

- **Colloques :**
« 20 ans Laboratoires
Innova Pharm
au Grand Parc du Puy du Fou »
Lundi/mardi 17 & 18 juin 2019
Grand Parc du Puy du Fou Les Epesses
Intervenants :
Dr Patrice Nicolleau,
Dr Virginie Carrion,
Dr Sébastien Abin,
Dr Mathieu Marchand
& Dr Raphaël Henrionnet
Contact : [Charlotte Garreau](mailto:Charlotte.Garreau)
Tél. : 06 23 72 87 87
ou 02 41 58 78 37
@ : mail@innovapharm.fr
3w : innovapharm.fr

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 - 13 370 Mallemort

Tél. : 06 21 71 43 18

Mail : ortho.fretigny@orange.fr

60 - COMPIÈGNE

Réf. 2018-09-04-1

Cabinet ODF spécialisé cherche remplaçant(e) au plus tôt. Cause maladie, reprise ultérieure possible. Disponibilité 3 jours par semaine (2 x 1 jour 1/2), arrangement possible. Logement sur place si désiré.

Tél. : 06 37 54 18 77 0

Mail : girardclos.j@orange.fr

CABINET

• Vente

14 - CAEN

Réf. 2018-09-20-1

Cession cabinet d'orthodontie vers le 1^{er} janvier 2020. Environ : 800k€, revenu net 60 %, pour un ou deux praticiens. Seulement 27h 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

27 - ÉVREUX

Réf. 2017-10-16-1

Cède petit cabinet ODF, expansion assurée. Longue présentation possible, toutes solutions envisageables.

Tél. : 06 61 82 67 09

Mail : fmouly27@orange.fr

32 - AUCH

Réf. 2018-04-03-2

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

Très bien situé, local spacieux et agréable : 2 fauteuils, radio numérique Planmeca, logiciel Arakis.

Étudie toutes propositions.

Mail : rohecarrere.nicole@orange.fr

31 - TOULOUSE

Réf. 2018-09-13-2

Cœur de Toulouse, en vue de retraite, spécialiste qualifié en ODF, cède cabinet tenu 36 ans. Rare opportunité. Patientèle de qualité. Étudie toutes solutions raisonnables.

Tél. : 06 83 51 54 75

Mail : henriandredelage@gmail.com

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 collèges, facilité de stationnement, clientèle agréable.

Tél. : 06 26 59 02 09

Mail : lesageortho@wanadoo.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

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 Sialytique 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 ■

Le protège-dents... du coton au plastique

Par Xavier Riaud

Des boxeurs...

Le protège-dents vient probablement de la boxe, bien que son origine demeure floue. Dans les années 1800, les boxeurs se façonnent des protège-dents rudimentaires avec du coton, des petits morceaux de bois, de l'éponge ou encore du ruban. Ils coincent ces matériaux entre les dents, mais ils avaient le plus grand mal à combattre et à garder leurs dents serrées dans le même temps. Quand il a été reconnu que ces pratiques étaient inefficaces, un dentiste anglais, Woolfe Krause, a commencé à façonner, en 1892, des protège-dents pour les boxeurs. Pour cela, il place des bandes de gutta-percha sur les incisives maxillaires avant que le boxeur n'entre sur le ring. Ces dispositifs tenaient en serrant les dents. Son fils, Phillip, est crédité du premier protège-dents réutilisable. Son invention connaît son apogée lors du combat de championnat entre « Ted » Lewis et Jack Britton en 1921. Lewis est champion du monde à deux reprises : le manager de Britton a qualifié cette invention d'illégale !

En 1930, la littérature dentaire mentionne pour la première fois la description des protège-dents.

C'est en 1927 que le protège-dents est reconnu comme indispensable aux boxeurs. Dans le combat de boxe qui oppose Jack Sharkley et Mike McTigue, ce dernier domine pendant la majeure partie du combat jusqu'à ce qu'une dent ébréchée lui coupe la lèvre... le forçant à l'abandon. En 1930, la littérature dentaire mentionne pour la première fois la description des protège-dents. Le Dr Clearance Mayer, dentiste et inspecteur pour la section boxe de la New York State Athletic Commission, les dépeint personnalisés, fabriqués à partir d'empreintes à base de cire et de caoutchouc, renforcés avec des ressorts. En 1947, le dentiste américain Rodney O. Lilyquist utilise une résine acrylique transparente ajustée sur les dents du maxillaire et sur celles de la mandibule qui rend la prothèse discrète et permet au boxeur de parler. C'est une vraie avancée et un succès phénoménal. Le Dr Lilyquist est reconnu comme le père du protège-dents moderne. Le premier sportif à le porter est Dick Perry de l'équipe de basket d'UCLA. Frankie Albert des 49^{es} de San Francisco sera aussi un adepte.



© Getty Images / Olycom

... aux footballeurs américains

Entre 1940 et 1950, les blessures dentaires représentent 24 à 50 % de toutes les blessures reçues sur les terrains par les pratiquants de football américain. En 1952, *Life Magazine* établit un compte rendu précis sur les joueurs de football de Notre Dame qui ont perdu des incisives. L'émotion suscitée par l'article est si importante que le protège-dents devient obligatoire dans ce sport.

À partir de 1950, l'American Dental Association (ADA) promeut la recherche sur les protège-dents et l'étude sur les nouveaux matériaux. En 1960, elle recommande l'emploi systématique de protège-dents en latex dans tous les sports de contact. Le nombre de blessures dentaires a depuis considérablement diminué. Au début des années 1990, les dentistes américains assistent au développement de la technologie de fabrication des protège-dents à haute température et à haute pression, en plastique dentaire (éthyle acétate de vinyle). Aujourd'hui, le protège-dents est utilisé systématiquement dans tous les sports de combat, ainsi que dans de nombreux sports collectifs engendrant des contacts physiques avec l'adversaire.

Et il existe des protège-dents pour les athlètes portant un appareil orthodontique, qui protègent la bouche des lacérations lors de contacts. ●



« Les orthodontistes n'ont plus de temps à perdre »

Le consultant et formateur Robert Maccario sort une version améliorée de son ouvrage de référence *L'organisation du cabinet dentaire* aux Éditions Parresia. Pour *Orthophile*, il revient sur les nouveautés de cette édition 2018.

En 2010, vous publiez pour la première fois cet ouvrage. Avec quel objectif ?

À l'époque, il n'y avait aucun guide ou livre qui parlait à proprement dit d'organisation, d'aménagement du cabinet dentaire, de réduction du temps de production des actes, de diminution du stress. Les travaux d'Harold Kilpatrick – une référence pour les praticiens – dataient de 35 ans auparavant. Il avait été le premier à travailler avec deux assistantes au fauteuil et à s'intéresser aux concepts innovants. Depuis, les technologies ont évolué, le sida est apparu, tout comme les techniques d'asepsie, etc. Le monde a changé et les idées aussi. Il faut désormais rationaliser le travail, de l'ergonomie, du mobilier dentaire moderne et savoir s'en servir. Et puis les actes se multiplient, ils sont bien plus variés qu'il y a 35 ans, alors que la chirurgie mandibulaire et la parodontologie commençaient à peine : quand tout le matériel pouvait tenir dans deux tiroirs, il en faut aujourd'hui 12 – et d'ailleurs, il ne faut pas des tiroirs mais des bacs et des cassettes, comme je l'explique dans le chapitre 7.

Qu'est-ce qui, selon vous, intéresse le plus les praticiens dans cet ouvrage ?

J'ai beaucoup de retours positifs sur les chapitres dédiés aux postures et au travail à quatre mains. Ce livre propose aussi des protocoles complets avec des photos qui détaillent chaque acte. Mais le plus important, c'est qu'il parle d'organisation globale. Aujourd'hui, tout doit être considéré avec la même importance : de l'accueil du patient jusqu'au moment où il sort du cabinet – et c'est ce qui est détaillé dans l'ouvrage.

Quelles sont les nouveautés de cette édition ?

J'ai ajouté des éléments sur l'agenda et le logiciel dentaire, car les orthodontistes n'ont plus de temps à perdre. Bien gérer son agenda permet des gains de productivité très importants. Cela produit plus en résultat que le travail à quatre mains ! Il ne faut pas les mettre en concurrence, mais avoir aujourd'hui un cabinet organisé, c'est pouvoir accueillir le nombre de patients dont on a besoin et savoir les dispatcher selon une certaine logique organisationnelle. L'orthodontie est encore l'un des rares métiers à ne pas avoir de formation initiale sur ces thèmes-là.

■ *L'organisation du cabinet dentaire*

| Robert Maccario – Éd. Parresia - 96€

Gros plan sur le Propulseur Universel Light



Après vingt années d'évolution clinique et technique, le Concept PUL (Propulseur Universel Light) a atteint sa maturité pour prétendre à une place honorable au sein des multiples dispositifs thérapeutiques disponibles en orthodontie à ce jour.

Ce livre répond à la question essentielle que se pose le praticien : « Pourquoi ai-je intérêt à utiliser le Concept PUL ? Quel est le bénéfice pour mes patients, pour moi-même et pour mon exercice orthodontique ? Quel type de PUL dois-je prescrire ? »

Il décrit le concept de traitement avec le PUL du côté de la clinique sans aborder les bases fondamentales de la croissance maxillo-faciale, que le lecteur peut trouver aisément dans d'autres livres de grands auteurs et grands cliniciens.

Condensé de l'expérience clinique du Dr Elie Callabe, ce guide est destiné aux cliniciens qui souhaitent intégrer le Concept PUL dans leur arsenal thérapeutique et faire profiter leurs patients de cet outil de traitement dont l'objectif est « de normaliser et symétriser le fonctionnement de la relation maxillo-mandibulaire et changer la vie du patient dès les premiers jours ».

« Ce livre est le témoignage d'un exercice orthodontique qui a débuté en 1986 et qui n'a cessé d'évoluer tout au long des années, guidé par l'expérience clinique et l'innovation technologique », écrit le Dr Callabe en introduction de l'ouvrage.

■ *Le concept PUL. La méthode de l'harmonisation globale fonctionnelle et orthopédique*

| Elie Callabe - Éd. Parresia - 50 €

NOUVEAU

Découvrez la 8^{ème} génération du bracket Damon™

Fruit de 20 ans d'innovations

DAMON™ Q2

**AILETTES PLUS
RÉTENTIVES**

**CROCHET
AMOVIBLE
OU PERMANENT**

**MEILLEUR
CONTRÔLE DE
LA ROTATION**

Slot .022x.0275
Glissière plus large

**NOUVEAU
REPÈRE
VERTICAL**



Le système Damon, qui allie des brackets autoligaturants passifs, des séquences d'arcs de force faible et des protocoles de traitement recommandés, a déjà fait ses preuves en traitant des millions de patients.