

ORTHOPHILE

Mieux manager son cabinet d'orthodontie

34,80 €
N°ISSN :
1963 - 2142



22

UN CABINET DE VALEUR(S)

Nouvelle
formule

- **ORGANISATION** : Penser l'informatique au sein du cabinet
- **PREMIERS PAS** : 7 conseils avant de s'installer
- **VIE PRO** : Dysmorphophobie : quand l'esthétique a ses limites

www.new-ortho.fr

NEW-ORTHO



IL EST ARRIVÉ ! Catalogue général 2019

Nous avons réuni dans ce catalogue tout le matériel nécessaire à la réalisation de votre métier.

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





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

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

Un site performant facilitant vos prises de commande.
Avec new-ortho.fr commandez quand vous le désirez.

Venez nous rejoindre et bénéficiez
d'offres exclusives !



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

Chaque sourire mérite l'excellence



ORTHOCAPS - 23/01 / 2019



orthocaps®

Traitements par Aligneurs

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

CERTIFICATIONS ORTHOCAPS 2019

4 Mars Paris
16 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 - Merci de respecter les conditions d'utilisation présentes sur l'étiquette - 23/01/2019

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

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

Distribué par



L'éditorial

PAR ÉLÉONORE VARINI



Les magazines naissent, grandissent, se transforment...

Vous ne rêvez pas, c'est bien *Orthophile* que vous tenez entre les mains. Votre magazine se dote d'un nouveau logo et d'une maquette dynamisée. Il était temps : même si nous l'avions refaçonné, par petites touches, au fil des ans – avec un nouvelle identité graphique en 2013 –, la dernière fois que nous vous avons proposé un véritable renouveau, c'était en 2016.

Les magazines naissent, grandissent, se transforment... Les anniversaires sont souvent un moment privilégié pour faire le point, tout comme l'arrivée d'une nouvelle équipe à la rédaction : les deux cases étaient remplies pour *Orthophile*. À dix ans tout juste

passés, votre magazine – qui a déjà l'âge de commencer un traitement orthodontique ! – se devait donc d'évoluer. Nous espérons surtout qu'il vous plaira et ne vous bousculera pas dans vos habitudes. Dans nos prochains rendez-vous, *Orthophile* continuera doucement sa mutation, en s'enrichissant de témoignages et de nouvelles contributions. L'édition de janvier-février est dédiée aux nouvelles installations, avec notamment des articles sur le choix du matériel informatique ou de votre mutuelle. Un cabinet nouvellement refait vous donnera des idées de décoration tandis qu'un cabinet gersoïis affiche haut et fort sa défense de la profession.

ORTHOPHILE

Mieux manager son cabinet d'orthodontie

Directeur de publication

Patrick Bergot

Une publication mensuelle de la société Parresia

SAS au capital de 1 100 000 €
RCS : 837 734 318

Directeur opérationnel

Alain Baudevin

Directeur de production

Franck Mangin

Rédactrice en chef

Éléonore Varini

eleonore.varini@parresia.fr

Rédaction

Pauline Machard,

Cécile Demailly, Julien Ginoux,

Claire Manicot

Rédactrices graphistes

Camille Tisserand

Bérengère Brissy

Marketing

Élodie Marconnet

Service petites annonces

Martine Laruche

contact.edp-dentaire@parresia.fr

Service abonnement

ORTHOPHILE

CS 60020

92245 Malakoff Cedex

Tél. : 01 40 92 70 58

ortho@mag66.com

Tarif abonnement :

1 an (5 n°) : 144 €

Publicité

• Angeline Curel

Directrice de la publicité dentaire

Tél. : 06 31 34 69 27

angeline.curel@parresia.fr

• Myriam Bouchet

Chef de publicité

Tél. : 06 07 07 33 41

myriam.bouchet@parresia.fr

• Solenne Dirrig

Chef de publicité

Tél. : 06 80 53 63 33

solenne.dirrig@parresia.fr

• Ruth Ibara

Assistante chef de publicité

Tél. : 01 49 85 60 56

ruth.ibara@parresia.fr

Imprimerie

Roto Champagne

52 000 Chaumont

Dépôt légal à parution

Février 2019

Commission paritaire

1120T89370

ISSN : 1963-2142

Parresia

109 - 111, av. Aristide Briand

CS 80068

92541 Montrouge cedex

ABONNEZ-VOUS
SUR EDP-DENTAIRE.FR

THE DENTAL
SOLUTIONS
COMPANY™*

PRIMESCAN™

La technologie conjuguée au futur.

Disponible maintenant.

PRÉCISION :

Un technologie de haute précision pour consolider plus de 50 000 images par seconde.

SIMPLICITÉ D'UTILISATION :

Champ de vision accru pour une prise d'empreinte simple et nette qui permet d'accéder facilement à toutes les surfaces dentaires.



contac
a

d'a
Prim
th



Primescan

VITESSE :

Une technologie de « Scan Dynamique en Profondeur » pour traiter plus d'un million de points en 3D par seconde.

Ne cessez jamais d'être le premier.
Choisissez l'avenir dès maintenant.

Pour en savoir plus rendez-vous sur www.dentsplysirona.com/primescan ou retrouvez-nous sur **nos stands à l'IDS 2019**. Vous pouvez également contacter votre représentant Dentsply Sirona ou tester Primescan™ dans votre agence Arcade dentaire, Datis, Dentalinov ou Henry Schein la plus proche.



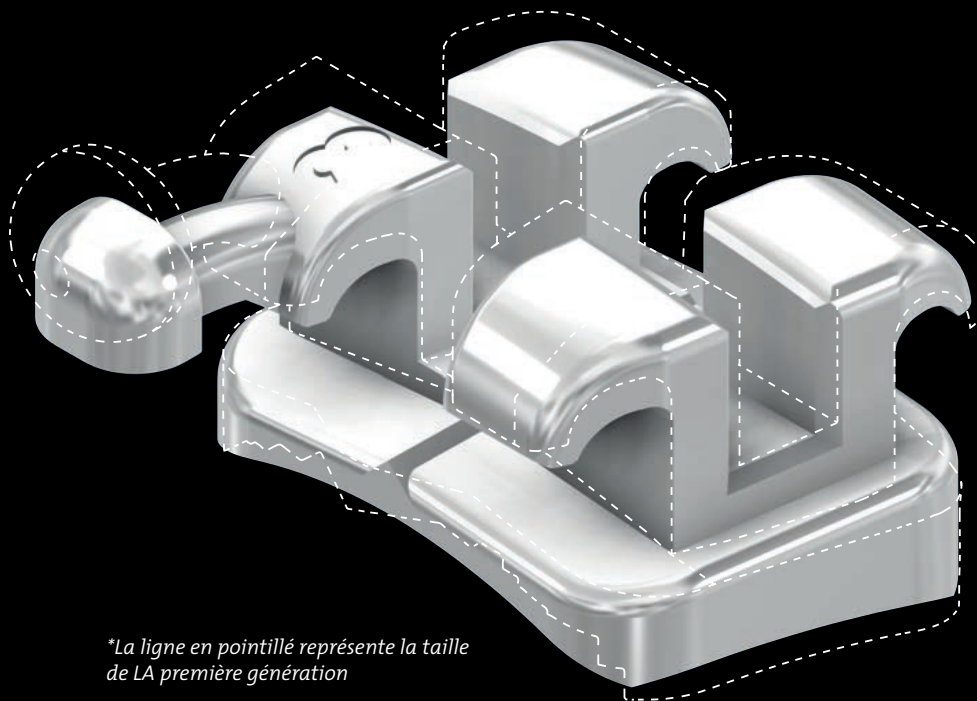
Dispositif médical pour soins dentaires, réservé aux professionnels de santé, non remboursé par les organismes assurance maladie au titre de la LPP. Lisez attentivement les instructions figurant dans la notice avant utilisation. Primescan et CEREC Primescan Indication : scanner intraoral 3D haute résolution, pour fabrication assistée par ordinateur de restaurations dentaires et permettant également d'envoyer les prises d'empreintes optiques à un laboratoire de prothèse. Classe : I. Fabricant : Sirona Dental Systems GmbH. Rev : 01/2019. *Le partenaire de toutes vos solutions dentaires.

NOUVEAU

Mini Sprint® II

*Deuxième génération de nos brackets classiques:
Hauteur réduite , crochet plus plat et dépose simplifiée*

Nos brackets Mini Sprint II sont également disponible en technique McLaughlin Bennett 5.0



**La ligne en pointillé représente la taille de LA première génération*

Sommaire

JANVIER / FÉVRIER 2019

Actualités

09

[Cabinet du mois]

UN CABINET DE VALEUR(S)

Drs Patricia Obach
et Guy Garnault à Auch



PREMIERS PAS 36
7 conseils avant de s'installer

ORGANISATION 40
Penser l'informatique
au sein du cabinet

GESTION 46
Choisir sa mutuelle

COMMUNICATION 50
Comment s'adresser
à la « génération Z » ?

VIE PROFESSIONNELLE 56
Dysmorphophobie :
quand l'esthétique a ses limites

DÉCO 60
Des touches de couleur

Chroniques

Sonia Spelen 55

Edmond Binhas 67

LIVRES 66

AGENDA 68

PETITES ANNONCES 72

ENCART JETÉ : AMERICAN ORTHODONTICS



IVOC
INTERNATIONAL VIRTUAL ORTHODONTIC CONFERENCE
CONGRÈS VIRTUEL
le 7 Février, 2019



PREMIER CONGRÈS VIRTUEL
PAR DES AVATARS POUR DES AVATARS



temporary
orthodontic
micro
anchorage
system

experience *& passion.*

Le nouveau système tomas® et ses nombreux attributs!



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



Dispositifs Médicaux réglementés pour soins dentaires réservés aux professionnels de santé. Marquage CE 0483 – Classes I, II a, II b.
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

Recommandations

SAHOS chez l'enfant : l'orthodontiste aux premières loges

Lors des dernières Journées de l'Orthodontie, la Fédération française d'orthodontie a livré ses conseils pour dépister et traiter l'apnée du sommeil de l'enfant.

« Le syndrome d'apnées obstructives du sommeil n'est pas réservé qu'aux adultes », rappellent les experts de la FFO, qui expliquent que le SAHOS est considéré comme pathologique chez l'enfant à partir d'une fréquence de 1 apnée/h (contre 5/h chez un adulte). Entre 1,2 et 5,7 % des enfants âgés de 6 ans seraient concernés par ce trouble respiratoire qui a des conséquences sur leur développement : difficultés à se lever le matin, hyperactivité, manque d'attention à l'école et baisse des résultats scolaires. D'autres troubles peuvent être liés à l'apnée du sommeil comme l'énurésie, des problèmes de poids ou de croissance. « Concrètement, plus le nombre de pauses respiratoires est élevé, plus la sévérité est grande », précise le Dr. Claude Bourdillat-Mikol, coordinatrice de la recommandation professionnelle sur les apnées du sommeil parue en 2018 (1). Selon la FFO, la consultation orthodontique peut permettre d'identifier des signes et symptômes de SAHOS et orienter l'enfant vers des spécialistes (spécialiste du sommeil, ORL, pneumologue) pour confirmer le diagnostic et proposer une stratégie thérapeutique. Elle contribue à évaluer les anomalies morphologiques cranio-faciales et fonctionnelles facteurs de risque. En outre, un traitement orthodontique, en présence d'anomalies morphologiques cranio-faciales, peut être proposé comme une approche thérapeutique



spécifique s'intégrant dans une prise en charge pluridisciplinaire globale du SAHOS. En effet, des données récentes ont montré une association entre des déséquilibres morphologiques cranio-faciaux et la probabilité de survenue de SAHOS. Elles ont mis en évidence l'efficacité de certains traitements orthodontiques qui, en corrigeant la morphologie cranio-faciale, améliorent la qualité de vie des enfants.

Le rôle du praticien

Lors de l'examen clinique, il est recommandé d'identifier les caractéristiques morphologiques et fonctionnelles prédisposant à un SAHOS : obésité, hypertrophie amygdalienne, respiration buccale, mauvaise position de la langue, praxies labio-linguales, typologie faciale associée à des anomalies basales et dento-alvéolaires. Des examens et des données complémentaires, photographies, moulages dentaires en plâtre ou numériques et radiographies sont recommandés en présence de caractéristiques morphologiques et fonctionnelles prédisposant au SAHOS, afin d'affiner le diagnostic de ces anomalies.

(1) Place de l'orthodontie dans le dépistage et le traitement du syndrome d'apnées hypopnées obstructives du sommeil (SAHOS) chez l'enfant. Recommandations de Bonne Pratique - Mai 2018 - Disp. sur <https://bit.ly/2RPDiNX>

CHIFFRE

-0,83 %

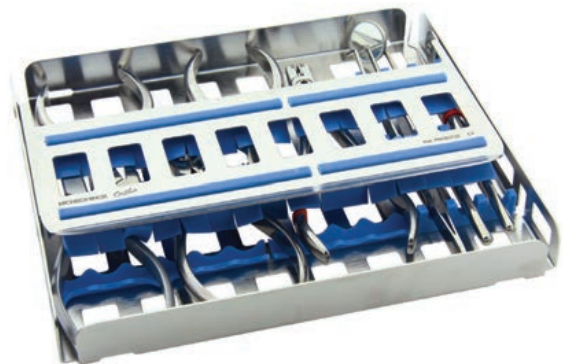
D'étudiants se sont inscrits en première année commune aux études de santé (Paces) en 2018-2019, selon le bilan de l'administration universitaire francophone et européenne en médecine et odontologie (Aufemo). Ils sont 59 257 - contre 59 753 l'année passée. Une baisse qui n'est certainement pas sans lien avec l'incertitude sur les réformes des études de santé en cours.

NICHROMINOX

LES EASY TRAYS ORTHO : LA NOUVELLE SOLUTION ADAPTÉE AU STOCKAGE DES SÉQUENCES D'ORTHO

L'entreprise lyonnaise Nichrominox est l'un des rares fabricants français de produits destinés à la pratique de l'art dentaire.

Se voulant résolument tournée vers l'innovation, elle a accéléré le développement de son parc machine. Le retraitement des instruments étant un enjeu primordial de la pratique orthodontique, Nichrominox propose les Easy Trays Ortho, spécialement conçus pour le stockage et le nettoyage d'une séquence d'orthodontie, c'est-à-dire un jeu de pinces + 2 ou 3 instruments. Grâce à leur forme spécifique, les supports en silicone permettent le maintien stable d'un maximum de pinces. Neuf coloris sont proposés, ce qui permet la mise en place d'un code couleur par patient, par fauteuil



ou par praticien. Les anses de fermeture sont articulées et escamotables. Elles ont été conçues pour maintenir fermement les pinces, y compris en position verticale. Les Easy Trays Ortho sont disponibles dans 3 formats : 18 x 14 (ref. 183730) 21 x 18 (ref. 183732) et 28 x 18 (ref. 183734).

Pour plus d'informations :
office@nichrominox.fr
www.nichrominox.fr

Discriminations

Refus de soins : le défenseur des droits édite une fiche pratique



Le défenseur des droits, qui dispose de prérogatives en matière de lutte contre les discriminations, a mis en ligne une fiche pratique à destination des professionnels de santé en vue de lutter contre les refus de soins. Dans ce document

en cinq volets, l'autorité administrative dénonce ces pratiques - « *illégales et contraires à la déontologie des professionnels de santé qui, tout en étant le fait d'une minorité, entachent l'image de la profession* ». Mais elle expose aussi des solutions, pour éviter aux professionnels de santé de se placer dans une situation susceptible d'engendrer un refus de soins. Ainsi, par exemple, le défenseur des droits fait valoir que « *si votre patient n'a pas sa carte vitale ou qu'elle n'est pas mise à jour, vous pouvez recourir au dispositif de téléservice gratuit "Acquisition des droits intégré" (ADRI) de l'Assurance maladie, qui permet d'obtenir les droits à jour de vos patients* ».

www.defenseurdesdroits.fr



Une offre produits
100 % Ortho



Une offre services
100 % Flexible

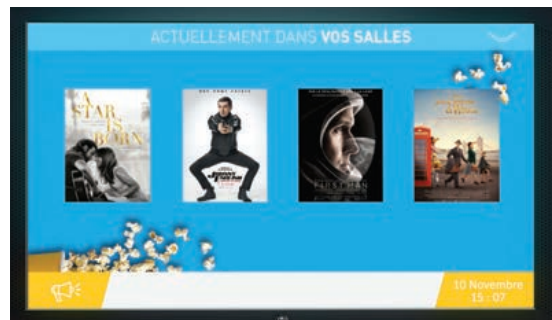


WAIT & SMILE

COULEUR & CONNECTION

Wait & Smile, la première chaîne exclusivement dédiée aux salles d'attente des cabinets d'orthodontie

En développant la chaîne Wait & Smile, Couleur & Connection a voulu faire du passage en salle d'attente un moment ludique et récréatif. Côté contenu, Wait & Smile mélange séquences génériques (actualités, horoscope, météo, sorties ciné...) et animations dédiées au monde du dentaire, notamment en sensibilisant la patientèle à l'orthodontie grâce à des quizz, vidéos pédagogiques... Wait & Smile est un outil efficace pour améliorer la communication avec les patients, en proposant notamment un espace dédié aux activités du cabinet. Wait & Smile est simple d'utilisation puisqu'il suffit de relier un mini-boîtier à l'écran en salle d'attente. Par ailleurs, cette chaîne peut être une véritable aide au quotidien, puisqu'il est possible en un clic depuis Ortholeader 10 d'appeler les patients au fauteuil.



Pour plus d'informations :
[www.couleurconnection.com/
wait-and-smile](http://www.couleurconnection.com/wait-and-smile)

Santé

Un appel pour « sortir notre système de santé de la crise »

60 personnalités de la société civile et du monde médical ont signé début janvier une tribune dans *Le Parisien* en faveur d'une refondation du système de santé.



En savoir plus : www.institut-sante.org

L'appel des 60 « vise à sensibiliser l'opinion publique en général et les pouvoirs publics en particulier de l'urgence d'un changement de cap de notre politique de santé pour s'adapter au nouvel environnement démographique, épidémiologique et technologique du XXI^e siècle », explique l'Institut santé, organisme de recherche à l'origine de cet appel.

Le texte appelle de ses vœux 4 évolutions majeures : un changement du paradigme central du système, visant à passer du soin à la santé ; un renforcement de l'usage de la délégation de service public ; l'instauration d'une réelle décentralisation de la gouvernance du système ; un renforcement du financement de la santé.

DENTSPLY SIRONA

SURESMILE ALIGNERS, CLINIQUEMENT PROUVÉ, CONTRÔLÉ PAR LE PRATICIEN

Le système de gouttières SureSmile Aligners repose sur une plate-forme de planification du traitement numérique fiable et 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 du logiciel et l'expertise clinique du TechnoCentre 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.

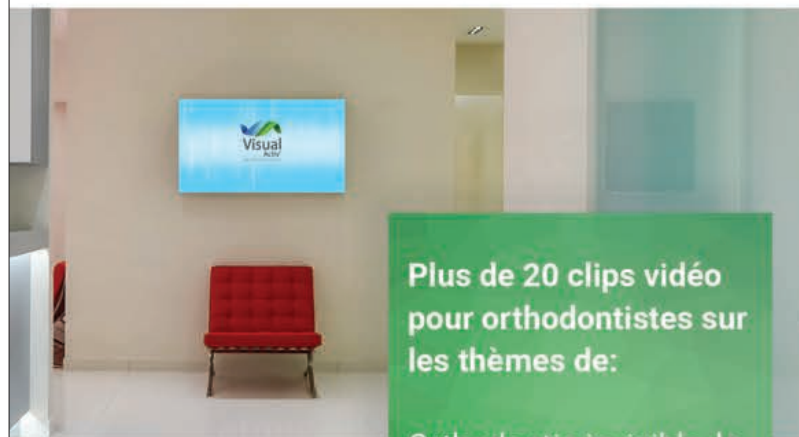
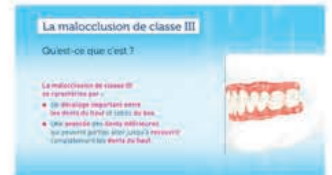
Des visuels 3D montrent au praticien et au patient le résultat final dès le début du traitement, ce qui favorise la coopération auprès du patient. Le système «Complete» permet une plus grande souplesse et assurance lors du traitement d'un cas complet. Le système «Select» est, lui, idéal pour des traitements de moins d'un an ainsi que pour des traitements hybrides.



Pour plus d'informations :
gac-fr.info@dentsplysirona.com
www.dentsplysirona.com



VOTRE PROGRAMME TV EN SALLE D'ATTENTE



Plus de 20 clips vidéo pour orthodontistes sur les thèmes de:

Orthodontie invisible, la contention, les appareils amovibles, avant/après...

🔊 SANS SON
🚫 SANS PUB

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

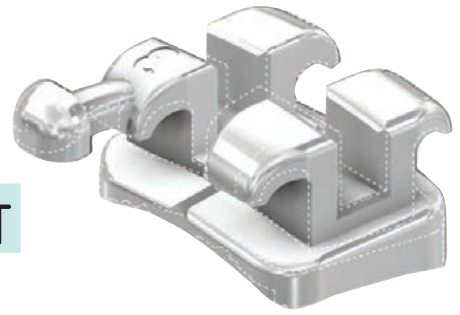
En alternance avec des séquences détentes:

Sorties cinéma, Nutrisanté, Météo, Un jour un artiste, Histoire & Culture



FORESTADENT FRANCE

UNE OPTIMISATION DU DESIGN DES BRACKETS MINI SPRINT DEUXIÈME GÉNÉRATION



Grâce à l'optimisation du design des brackets Mini Sprint deuxième génération, la manipulation et le confort sont largement améliorés. Un double avantage pour les praticiens comme les patients. Les praticiens bénéficient de plusieurs nouveautés. Ainsi, le Mini Sprint II est équipé de la base anatomique Forestadent, qui s'adapte encore mieux au contour naturel des dents et permet une adhérence optimale grâce à sa denture transversale intégrée. Le repère central intégré sur toute la longueur sert d'aide à l'orientation et à la pose pour le praticien. Le rebord de la base assure en outre un meilleur positionnement et une meilleure adhérence du bracket. Une fois que le traitement arrive à sa fin, les inclinaisons médiales et discales sur la base anatomique assurent une dépose

facile et sûre. Pour les patients, le confort au quotidien est notable. En effet, le Mini Sprint a été rendu plus plat, et la face vestibulaire du bracket a été encore plus arrondie. Le design du crochet a été lui aussi réduit afin d'être encore plus plat et moins perceptible. Par ailleurs, grâce à un procédé de polissage optimisé, la surface est désormais sensiblement plus lisse. Ce qui améliore le confort du patient et évite l'accumulation de plaque et l'irritation de la muqueuse.

Pour plus d'informations :
serviceclients@forestadent.com
www.forestadent.com



© gilaia / istockphoto

Maladies professionnelles

Prévention des TMS : la pratique d'exercices physiques ne suffit pas

Les troubles musculo-squelettiques (TMS) représentent 87% des maladies professionnelles en France. Pour remédier à ce fléau, certaines entreprises font appel à des intervenants extérieurs (kinés, coaches sportifs...) pour que les salariés puissent bénéficier de programmes d'échauffements, de renforcement musculaire, d'étirements, de massages, d'exercices de relaxation... Toutefois pour l'Institut national de recherche et de sécurité (INRS), « ces pratiques posent de nombreuses questions, notamment lorsqu'elles consistent seulement en une approche individuelle de prévention des risques professionnels,

sans remise en question de la conception des postes et des modes d'organisation du travail ».

Dans un document de synthèse, l'organisme relève le manque de preuves quant à l'efficacité de ces mesures pour prévenir les TMS, même si des « effets bénéfiques sont toutefois à noter sur la mise en route physique et mentale et le renforcement du collectif. » Pour l'Institut, « ces pratiques doivent systématiquement être mises en place en complément d'actions de prévention collective et ne jamais s'y substituer. »

<http://www.inrs.fr>



FOURNISSEUR DE SOLUTIONS POUR VOS PATIENTS EN ORTHODONTIE



Cire*

Gel lésions**

Brossettes interdentaires

Révéléur de plaque

GEL DENTIFRICE ET BAIN DE BOUCHE

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



TROUSSES



POUR UNE HYGIÈNE COMPLÈTE EN ORTHODONTIE



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

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

AMERICAN ORTHODONTICS

NOUVEAUTÉ DANS LA GAMME D'ARCS : L'ARC ESTHÉTIQUE ICONIX SE NITI

Conçu dans son usine ultra moderne à Sheboygan aux États-Unis (Wisconsin), cet arc super-élastique haut de gamme délivre d'exceptionnelles caractéristiques de mémoire de forme pour un contrôle précis et prédictible des résultats. Une nouvelle option d'arc esthétique pour vos traitements cosmétiques, avec un grand choix de formes disponibles dont la forme VLP, la forme I et la forme III.

- Fabriqué à partir de matière première japonaise de qualité supérieure.
- Esthétique remarquable due aux principes spécifiques du placage au rhodium.
- Finition « rhodium blanc » durable tout au long du traitement.
- Très résistant à la déformation permanente.
- Développe des forces constantes.
- Testé régulièrement pour assurer la constance des lots.



Pour en savoir plus :
American Orthodontics France
03 89 66 94 80
Fr.info@americanortho.com

JO 2018

Bilan des JO 2018 :



2400 inscrits et 3400 badges imprimés.
Les 22^e Journées de l'Orthodontie se dérouleront du 7 au 10 novembre 2019 sur le thème « L'orthodontie une spécialité médicale en constante évolution ». Il a été choisi par le Dr François Darqué, Président scientifique du congrès.

RMO EUROPE

RMO EUROPE

DEVIENT AGRÉÉ DATADOCK



Ayant rempli tous les critères de qualité, RMO Europe est désormais référencé sur Datadock en tant qu'organisme formateur. De ce fait, les formations proposées par RMO Europe peuvent faire l'objet d'une demande de financement par un Opcv (organisme paritaire collecteur agréé).

Pour plus d'informations :
info@rmoeurope.com
www.rmoeurope.com

ACTUALITÉS



#Insolite

Première mondiale : un panda géant du zoo de Taipei (Taïwan) prénommé Tuan Tuan a reçu un traitement orthodontique a rapporté l'agence de presse Central News Agency. Il pourra à nouveau se rassasier de bambou. « *Pandi-panda, on te protégera...* ».



ORTHOPLUS

LA GAMME EF LINE S'ENRICHIT DE DEUX DISPOSITIFS



L'Intercepteur Labial pédiatrique avec butée et l'Intercepteur Labial 2 steps rejoignent la gamme de dispositifs d'éducation fonctionnelle OrthoPlus.

Indications :

- Correction des incompetences labio-labiales
- Rééducation à la ventilation par les voies aériennes supérieures
- Objet de transposition pour l'arrêt du pouce ou de la tétine en cas de succion prolongée
- Dysposture linguale (basse antérieure)
- Hypertonie du système manducateur

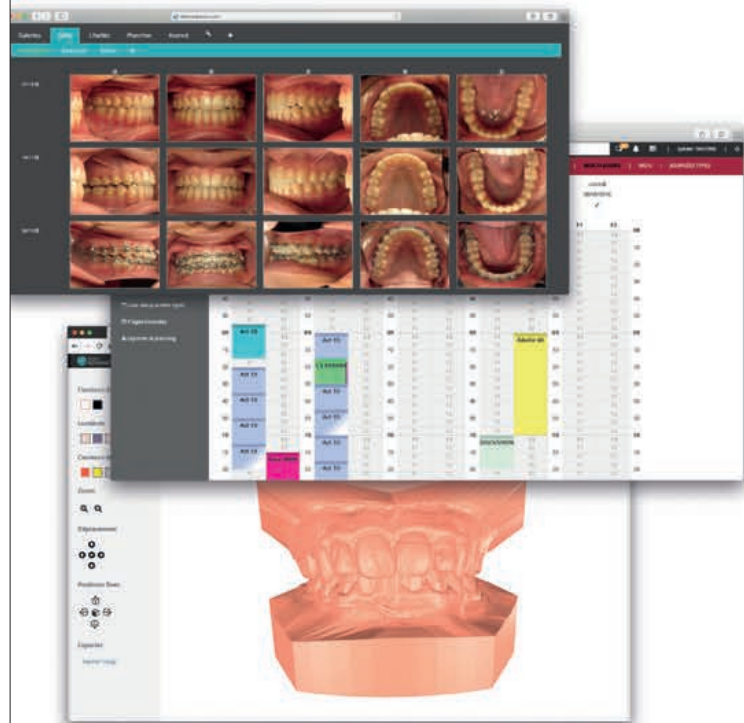
Caractéristiques :

- Avec butée : verrouillage vertical dans le cas de supraclusion et d'articulé croisé
- 2 steps : permet l'occlusion labio-labiale qui est difficile dans les cas de classe II avec overjet important.

■ En savoir plus : www.orthoplus.fr



Le logiciel d'orthodontie dans le cloud



Toutes les fonctionnalités pour gérer votre cabinet

Accessible via un simple navigateur et une connexion internet

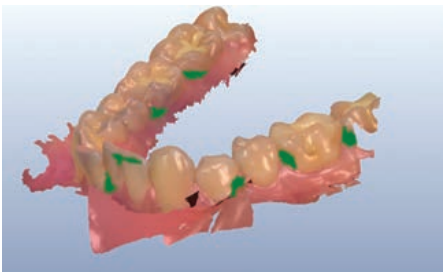
Compatible MAC, PC, smartphone et tablette

Testez-le
gratuitement sur
www.orthoadvance.com

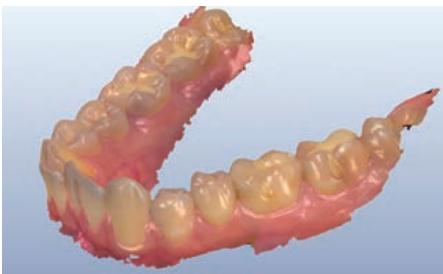
www.orthoadvance.com
contact@orthoadvance.com
01.84.16.47.87

3SHAPE

L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE DISPONIBLE AVEC LE SCANNER INTRA-ORAL 3SHAPE TRIOS



AI Scan OFF



AI Scan ON

La numérisation intra-orale avec 3Shape TRIOS est désormais optimisée grâce à l'intelligence artificielle. Dans TRIOS, « AI Scan » analyse les données de scan pour rendre la numérisation plus intelligente.

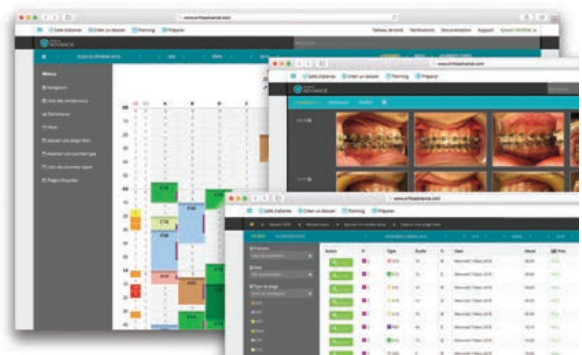
AI Scan améliore la facilité et la vitesse de la prise d'empreinte numérique en éliminant les tissus mous lors de la numérisation. En effet, selon les mouvements de la langue et des joues, ainsi que l'aptitude du praticien à scanner, la suppression des tissus mous peut être délicate. Lorsque AI Scan est activé, TRIOS ignore l'excès de tissus mous. L'expérience de numérisation est donc améliorée et le temps passé à détourner les tissus mous réduit. Par ailleurs, AI Scan peut être activé ou désactivé pour les cas où il est préférable de visualiser les tissus mous.

|| Pour plus
d'informations :
www.3shape.com

ORTHOADVANCE

DU NOUVEAU DU CÔTÉ DU LOGICIEL DE GESTION DU CABINET DANS LE CLOUD

Orthoadvance est un logiciel web de gestion de cabinet d'orthodontie accessible via un simple navigateur et une connexion Internet. Une nouvelle version du logiciel est disponible. Elle permet de pousser encore plus loin la dématérialisation du cabinet en optimisant davantage la saisie des formulaires (médicaux, par exemple) et la signature des documents (devis, consentement éclairé...), qui sont à la fois fastidieuses et chronophages. En outre, les patients peuvent réaliser ces démarches en ligne via leur portail patient : Des rappels par e-mail sont envoyés avant les rendez-vous pour les inviter à le faire. Mais les patients peuvent également réaliser ces démarches au cabinet via une tablette tactile (Apple ou Android). Un seul clic permet de partager des documents qui peuvent être remplis dans la salle d'attente, de façon simple et rapide.



|| Pour plus d'informations :
contact@orthoadvance.com
www.orthoadvance.com



SDC

MOUSSE NETTOYANTE POUR BRACKETS SDC

La « mousse nettoyante pour brackets SDC » a été conçue pour l'hygiène et le confort du patient. En décapant les dépôts calcifiés provoqués par la plaque dentaire dans les parties articulées des brackets autoligaturants et dans la gorge des brackets, elle participe grandement à l'efficacité du traitement orthodontique. D'une totale innocuité, cette mousse ne présente aucun danger

en cas d'ingestion. Pour une hygiène parfaite, un confort optimal et la réussite du traitement, il est recommandé de l'utiliser régulièrement.

Pour plus d'informations :

Service client SDC

01 49 61 41 41

commande@sdc-1859.com

REPÈRES - INDICATEURS INSEE

CROISSANCE ÉCO.

+ 0,3 % au
4^e trimestre 2018
+ 0,3% par rapport au
3^e trimestre 2018

CHÔMAGE : 9,1%

au 3^e trimestre 2018
- 0,5 % par rapport
au même trimestre
en 2017

INFLATION : + 0%

en décembre 2018
+ 1,6% sur
l'année 2018

CONSOMMATION :

- 0,7 %
au 4^e trimestre 2018
- 0,7% par rapport au
3^e trimestre

CLIMAT

DES AFFAIRES : 102
en janvier 2019
102 en
décembre 2018



Lire

Relations humaines : entre raison et sentiments

Comment communiquer quand on est manager ?

Comment faire passer les messages entre « la raison des objectifs » et les « sentiments portés aux personnes » ?

Ce n'est en rien évident pour une grande partie d'entre vous, qui managez assistant-e-s dentaires et secrétaires. Conçu comme un dictionnaire, cet ouvrage - écrit par Jean Grimaldi d'Esdra, qui dirige la société de conseil en management Formadi - propose un certain nombre d'entrées qui correspondent à toutes les questions des managers. Ce sont des mots révélateurs des problématiques et des attentes de tous ceux qui animent des équipes. « De "l'éthique" à la "performance" en passant par la "vision" d'entreprise, le sens des mots donne un sens à l'action ! », promet l'ouvrage.

Relations humaines : entre raison et sentiments. Dictionnaire du management : outils et convictions pour mieux se comprendre au travail, de Jean Grimaldi d'Esdra. Éd. Gereso, 243 pages, 23 €.



RMO EUROPE

NOUVEAU CATALOGUE RMO EUROPE

Le nouveau catalogue RMO Europe est disponible. Entièrement repensé et enrichi de nouvelles références, il est téléchargeable dès à présent sur www.rmoeurope.com. Il est également possible d'en demander un exemplaire à l'équipe commerciale.



Traitements esthétiques par Dentsply Sirona

In-Ovation® C

Le **bracket auto-ligaturant céramique** offre à vos patients un traitement esthétique sans compromis.

1. Un vrai **bracket bi-plot** avec une largeur mésio-distale optimale et une distance inter-bracket adéquate.
2. L'entrée de **gorge à triple chanfrein** facilite l'insertion de l'arc.
3. Le **clip interactif** est traité au rhodium pour un aspect esthétique, il assure une couverture complète de la gorge.
4. Des **ailettes galbées** à la surface adoucie diminuent le risque d'interférences occlusales et améliorent le confort du patient.
5. **Design de la base 100% mécanique** pour une rétention optimale et repositionnement facile.



Dentsply Sirona vous offre le choix d'un traitement esthétique multi-attaches ou par aligneurs ou un traitement hybride. Découvrez-les sans attendre !

SureSmile® Aligners

Notre système de gouttières SureSmile® Aligners 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 et conçue anatomiquement.

Des visuels 3D permettent au docteur de montrer au patient le résultat final dès le début du traitement.

Notre système vous offre deux options pour plus de flexibilité :

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

UN CABINET DE VALEUR(S)

ILS EXERCENT À AUCH, UNE COMMUNE DE 22 000 HABITANTS SITUÉE DANS LE GERS. LES DRS PATRICIA OBACH ET GUY GARNAULT SE POSITIONNENT EN DÉFENSE DE LA PROFESSION. RENCONTRE AVEC DEUX PRATICIENS ENGAGÉS.



ORTHO GASCogne

« Nous étions loin de nous douter de l'impact de la décoration sur la patientèle, nous avons complètement sous-estimé notre besoin dans ce domaine », résumant les associés.

Par Rémy Pascal - Photos Praxiskom

REPÈRES



Dr Obach
1987 : Obtention du CECSMO à Paris
Intègre le cabinet
2011-2015 : Assistante Hospitalo-Universitaire
Membre actif de l'Angle Society of Europe



Dr Garnault
1995 : Obtention du CECSMO à Toulouse
1996 : Intègre le cabinet
2007-2011 : Assistant Hospitalo-Universitaire
2010 : DUOL Paris V

Ils appartiennent à une génération de spécialistes en ODF qui constatent les profondes transformations en cours dans la profession. Pour le plus grand bien des patients et des praticiens mais aussi (peut-être dans certains cas) pour le pire. Fruit de leur investissement dans le métier depuis plus de trente ans, les Dr Obach et Garnault jouissent d'une bonne réputation. Au fil du temps, le profil de leur patientèle a évolué, ce qui les a récemment poussés à repenser la décoration de leur cabinet. Avec pour résultat : un nouveau cadre de travail qui apporte sérénité et détente à tous. L'environnement, comme les outils qui entourent nos praticiens, peut bien évoluer, leur philosophie reste la même. →



L'ORTHODONTIE, UNE AFFAIRE DE SPÉCIALISTES

Prendre de la hauteur. Sur les dents et sur la profession. Voilà la posture adoptée par le binôme de OrthoGascogne. Depuis l'obtention de leur diplôme, ils n'ont cessé de penser globalement le traitement du patient. Pour eux, l'ultra-focalisation est un piège. « Notre regard ne se focalise pas sur le mouvement d'une dent ou plusieurs dents pour satisfaire une demande d'alignement. Je ne considère pas l'alignement dentaire comme une finalité mais

« Je ne considère pas l'alignement dentaire comme une finalité mais comme un des moyens de corriger un dysfonctionnement. »

comme le moyen de parvenir à corriger un dysfonctionnement plus large », clarifie le Dr Obach. Et dans cette logique, une étape reste primordiale : la qualité du diagnostic. Cette phase de réflexion séduit notre praticienne : « J'aime réfléchir à mon plan de traitement, personnaliser mon approche et ma stratégie en fonction des typologies. D'ailleurs, au fil des années, nous nous rendons compte du caractère unique de chaque cas, d'où l'importance de ne pas →

Le Dr Rémy Marty (à gauche) exerce dans la SEP avec le statut de collaborateur et devrait renforcer l'équipe comme nouvel associé.

En chiffre



23 années
de travail en binôme



220 m²
la superficie du cabinet



25 %
de patients adultes



95 %
des adultes traités
en lingual



4 mois
pour un premier
rendez-vous le mercredi



3 salles
de soins



6 fauteuils
au total



4 jours
par semaine au 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



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.

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

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



négliger ce travail au profit d'un seul "Set-up" d'alignement fourni par un logiciel informatique... ». Nous y reviendrons.

Le binôme insiste, en particulier chez l'adulte, sur la nécessité d'analyser tous les aspects cliniques de leur intervention qui sera dans la plupart des cas pluridisciplinaire en faisant appel à des confrères chirurgiens-dentistes.

DÉFENDRE ET S'ENGAGER DANS LA PROFESSION

Le parcours de Patricia Obach et Guy Garnault a été jalonné par des rencontres inspirantes qui ont forgé leur déontologie. Premièrement, alors qu'ils étaient inscrits à la faculté d'odontologie de Toulouse, le professeur en orthopédie Jean Casteigt a su par son érudition, son charisme et sa passion, leur transmettre son souci du diagnostic approfondi. Puis, après le CECSMO, le Dr Pierre Planché leur révèle le sens du métier, « avec lui, nous avons appris à individualiser nos plans de traitement en fonction de la typologie du patient ». Enfin, Alain Decker, chef de file de l'orthodontie moderne, a su leur communiquer

sa compréhension des mouvements bio-mécaniques et de l'occlusodontie. C'est également lui qui les a menés sur le chemin de l'école Tweediste. « C'est la base de notre formation. Nous avons poursuivi avec le système Damon vers une individualisation mécanique dans le choix de nos brackets en fonction des objectifs de traitement fixés. Nous savons plier du fil et anticiper les effets bio-mécaniques de

En 2017, le cabinet a fait appel à l'agence de communication Praxiskom pour repenser entièrement sa décoration et son identité.

« Transmettre notre savoir est un acte militant »

nos actions ; notre cerveau a une expertise qui guide nos mains, j'espère que la profession ne perdra jamais ça. » Diplômés et lancés dans leur carrière, les deux praticiens n'ont jamais cessé d'apprendre. Ils privilégient les associations scientifiques et observent avec un certain recul les stages pratiques proposés par les formations privées d'orthodontie, où « l'enseignement est largement insuffisant et dont les connaissances sont parfois dispensées et contrôlées par des enseignants autoproclamés. On enseigne l'orthodontie dans les universités, pas dans →

“ TROUVEZ LE
PROGRAMME
QUI VOUS
RESSEMBLE ”

Dr E. Binhas,
Président & Fondateur



Une méthode de dentiste
pour des dentistes



Une méthode complète,
personnalisée et pratique



Une évolution en douceur,
système par système

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

ORTHODONTIE

PARIS *jeudi 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





Auparavant, la salle d'attente aux murs jaunes proposait une aire de jeu pour enfants... Elle est aujourd'hui clairement plus silencieuse et la secrétaire trouve d'ailleurs les patients plus apaisés.

LES AVANTAGES D'UNE DÉCORATION RÉFLÉCHIE

C'est la secrétaire, qui face à la salle d'attente, a perçu les changements de comportements. « Sincèrement, nous étions loin de nous douter de l'impact de la décoration sur la patientèle. Nous avions complètement sous-estimé notre besoin dans ce domaine », résume le Dr Obach.

En 2017, le cabinet veut s'équiper d'un site internet. Ils font appel à l'agence de communication Praxiskom. En retour, la société de conseils dédiée aux cabinets dentaires et d'orthodontie leur propose de revoir plus largement leur identité. « Nous en avons besoin, cela faisait dix ans que notre structure n'avait pas évolué. La part de notre patientèle adulte a considérablement augmenté, il nous fallait donc revoir notre environnement. Par exemple, notre salle d'attente aux murs jaunes proposait une aire de jeux pour enfants... » Nous avons fait appel à une architecte d'intérieur, Christine Clavère, qui a bien compris les modifications que nous souhaitons. Elle a opté pour des couleurs rassurantes, des nouveaux luminaires chaleureux, une ambiance cosy. Parallèlement, les supports de communication sont repensés et un logo vient appuyer l'image du cabinet. « Désormais, notre décoration laisse présager la qualité de nos soins. Elle rassure les adultes et calme les enfants. La salle d'attente est clairement plus silencieuse et notre secrétaire trouve les patients plus apaisés. Le regard extérieur de Praxiskom nous a été bénéfique, l'ambiance a changé, notre environnement quotidien est devenu plus agréable. »

les structures privées. » Membres titulaires du Collège européen d'orthodontie (CEO), et de la prestigieuse Angle Society of Europe pour le Dr Obach, ils ont obtenu leur certificat d'excellence en pratique orthodontique (Board Français) et le Board Européen (EBO) de l'European Orthodontic Society en présentant leur travail à une commission indépendante - « une belle reconnaissance », selon eux.

LE CHOIX DES TECHNIQUES

« Nous ne cédon pas aux sirènes commerciales, le choix de nos protocoles répond toujours à un besoin spécifique. D'ailleurs, nous intégrons les nouvelles technologies que si elles nous correspondent. 95 % de nos patients adultes sont traités en lingual. » Le Dr Garnault fait preuve de prudence lorsqu'il constate l'enthousiasme démesuré affiché par certains confrères qui usent des dernières avancées industrielles. « Je ne raisonne pas à l'immédiateté, je n'ai jamais modifié mes objectifs de traitement. Je fais évoluer mes outils, pas mon approche. » Par exemple, il a toujours refusé le traitement d'une seule arcade, tout comme aujourd'hui il s'interdit de focaliser son regard, souvent à la demande des patients, →

www.new-ortho.fr

NEW-ORTHO

→ Pincès STAHL

- Fabrication assistée par ordinateur
- Insert tungstène (pincès coupantes)
- Fabrication allemande



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



Par fax
au 04 93 45 61 67



Par mail
commande@new-ortho.fr



Sur notre site internet
www.new-ortho.fr



« Si on prend le temps d'expliquer, on peut diriger le patient vers un traitement étiologique traitant la globalité de ses problèmes », assure le Dr Garnault.

sur les six dents antérieures... « Je ne me considère pas comme un aligneur, ce n'est pas mon métier. Par chance, nous jouissons d'une bonne réputation, nous commençons à recevoir les enfants des patients que nous avons déjà soignés. Ils connaissent notre sérieux et nous écoutent. Notre approche est médicale, pas commerciale, nous voulons séduire par nos résultats, pas par des techniques qui en mettent plein la vue et qui bénéficient d'une force de frappe marketing qui s'adressent aussi aux non-spécialistes. Nous ne céderons pas, cela reviendrait, sur du long terme, à contribuer à la mort de la spécialité. »

« Je ne considère pas l'alignement dentaire comme une finalité mais comme un des moyens de corriger un dysfonctionnement. »

Bien entendu, le cabinet n'est en rien réfractaire aux nouvelles technologies et constate tous les jours les améliorations en termes de confort et de résultats qu'elles apportent. Par exemple,

il s'appuie sur le logiciel Ortho Analyser de 3Shape couplé à une caméra intra-orale pour l'analyse des arcades et la réalisation de simulation de traitement dans les cas complexes. L'exploitation des empreintes 3D permet de dessiner et d'imprimer des bagues sur mesure qui épousent parfaitement la morphologie de la dent sans passer son point de contact, « cela nous a autorisés à supprimer la séance inconfortable d'essayage », expliquent-ils.

À QUI APPARTIENT L'INTELLIGENCE ?

Pour certains, la question peut paraître étrange. Pour les Dr Obach et Garnault, elle est centrale. Ils en sont persuadés, dans quelques années, des bars à gouttières vont éclore en France. Ils existent déjà aux États-Unis où la législation est moins contraignante. Les patients, qui seront désormais des clients, pourront bénéficier d'une simulation des potentiels mouvements dentaires, puis recevoir directement dans leur boîte aux lettres, les aligneurs correspondants. « Sans avoir été vus par un spécialiste en ODF... Sur quoi s'appuient ces logiciels de simulation ? Quelle est la source de leur intelligence ? La réponse est effrayante parce que c'est justement le travail des praticiens, qui grâce à la correction de leur Set-up, affinent les algorithmes qui alimentent l'apprentissage du logiciel. » →



Nouveau !
prescription
Bioprogressive
disponible !

ALPINE SL_23/01/2019

ALPINE SL™

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

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

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



Dispositif Médical de Classe IIa - CE 0483 - Réservé aux professionnels -
Non remboursé par les organismes d'assurance santé - Merci de respecter
les conditions d'utilisation présentes sur l'étiquette - 23/01/2019

B.P. 20334 - 300, rue Geller 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



Trois assistantes, Céline, Nathalie et Dominique, épaulent les praticiens dans leurs missions.

Conséquence directe : forts de centaines de milliers de cas traités, les programmes d'analyses deviennent de plus en plus fiables, intelligents et... autonomes. Le spécialiste ne corrige quasiment plus ses prédictions. « C'est ce que l'on voudrait nous faire croire ! corrige Guy Garnault. Pour l'heure, les praticiens se trompent moins que les intelligences artificielles. Ne donnons pas aux laboratoires les moyens de permettre aux patients une dangereuse auto-médication orthodontique. »

MANIFESTE POUR DES PATIENTS ÉCLAIRÉS

« Si on prend le temps d'expliquer, on peut diriger le patient vers un traitement étiologique traitant la globalité de ses problèmes. Il s'agit bien là de proposer et d'amener notre interlocuteur à choisir une stratégie visant à obtenir un résultat esthétique, fonctionnel et stable à long terme. » Encore faut-il savoir prendre le temps. Les docteurs disposent d'une salle dédiée à la présentation du plan de traitement. Il s'agit d'un rendez-vous spécifique d'une trentaine de minutes, qui vise à impliquer le patient et ses →

Un binôme complémentaire

DEPUIS PLUS DE 23 ANS, GUY ET PATRICIA PARTAGENT LES 220M² DU CABINET. ILS ONT SUIVI LE MÊME CHEMINEMENT ET PROGRESSÉ ENSEMBLE. RÉUNIS DANS UNE SOCIÉTÉ EN PARTICIPATION (SEP), ILS AIMENT CONFRONTER LEURS IDÉES POUR NE PAS SE SENTIR ISOLÉS, « TRÈS SOUVENT, NOUS DÉFINISSONS NOS PLANS DE TRAITEMENT COMPLEXES À DEUX, C'EST RASSURANT ». POUR L'HEURE, ILS ONT TOUJOURS ÉTÉ EN PHASE SUR LES INVESTISSEMENTS ET LES CHOIX STRATÉGIQUES. « ON VA DANS LE MÊME SENS, ON SE STIMULE MUTUELLEMENT. L'IDÉE EST D'ACCOMPAGNER L'AUTRE PLUS QUE DE LE FREINER DANS SES ASPIRATIONS. NOS ACTIVITÉS SONT SUPERPOSABLES, ON ABORDE LES PATIENTS DE LA MÊME MANIÈRE, NOUS N'AVONS AUCUNE DIFFÉRENCE D'APPRECIATION SUR NOS OBJECTIFS ET LES STRATÉGIES POUR Y PARVENIR », ASSURE LE DR OBACH. LES ASSOCIÉS TRAVAILLENT QUATRE JOURS PAR SEMAINE EN VARIANT LEUR PLANNING DU LUNDI AU SAMEDI. CELA PERMET À LA STRUCTURE D'OUVRIR UN JOUR DE WEEK-END PAR MOIS ET D'ACCUEILLIR DES PATIENTS INDISPONIBLES EN SEMAINE ET PARFOIS PRÊTS À FAIRE PLUS DE 40 KM POUR SE FAIRE SOIGNER. LE TERRITOIRE DU GERS EST SOUS-DOTÉ EN SPÉCIALISTES ET IL FAUT COMPTER QUATRE MOIS POUR OBTENIR UN PREMIER RENDEZ-VOUS LE MERCREDI. « TRAVAILLER EN BINÔME PERMET ÉGALEMENT DE FAIRE FACE À L'IMPRÉVU, D'ÊTRE PLUS FORT FINANCIÈREMENT ET DE S'APPUYER SUR L'AUTRE POUR GAGNER EN LIBERTÉ DANS SA GESTION DU TEMPS. »

DEPUIS NOVEMBRE 2016, LE DR RÉMY MARTY EXERCE DANS LA SEP AVEC LE STATUT DE COLLABORATEUR ET DEVRAIT RENFORCER L'ÉQUIPE COMME NOUVEL ASSOCIÉ. TROIS ASSISTANTES, NATHALIE, DOMINIQUE ET CÉLINE ÉPAULENT LES PRATICIENS. ENFIN, CHRISTINE ET CATHY ASSURENT LE SECRÉTARIAT. « LES CABINETS MODERNES DOIVENT APPORTER DU SERVICE, AVOIR UN PERSONNEL BIEN FORMÉ EST INDISPENSABLE. SEUL, ON NE PEUT PLUS TRAVAILLER DANS DE BONNES CONDITIONS. »



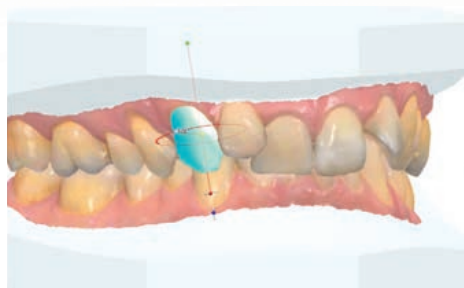
B.NEXT

DIGITAL DENTISTRY

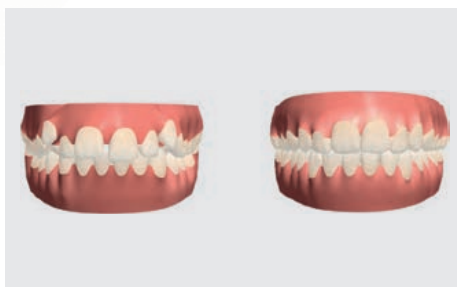


Découvrez 3Shape TRIOS MOVE

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



Orthodontic Planner



TRIOS® Treatment Simulator



Indirect bonding Studio

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

3shape 
Distributeur officiel

Programmez une démonstration

03 67 26 00 26

parents, « je leur dis pourquoi et comment on va parvenir à notre objectif. Je signale les étapes du processus et ce que j'attends d'eux », explique Patricia Obach. Il en va de même pour ceux qui parfois sous-estiment la rigueur qu'impose un traitement. Cas le plus fréquent : le port des élastiques que certains pensent optionnel. « Je pose un cadre, je dis clairement qu'ils font intégralement partie de la prescription médicale. Au même titre qu'un médicament si on est malade, il faut suivre l'ordonnance pour guérir. Ce n'est pas négociable », complète Guy Garnault. Pour maintenir la motivation, éviter une lassitude ou un découragement qui entraîne l'abandon des soins, les praticiens s'appuient sur les photos qui témoignent des progrès accomplis. Le cabinet dispose donc d'une photothèque qui répertorie les techniques utilisées et les résultats obtenus, « pour communiquer, c'est très efficace, très parlant ».



« Nous ne cédon pas aux sirènes commerciales, le choix de nos protocoles répond toujours à un besoin médical et à l'intérêt du patient. »



Parfois, si les résultats ne sont pas au rendez-vous, ils n'hésitent pas à ré-évaluer un traitement en cours, « le danger est d'attendre... Au contraire, moi je le signale pour rebondir au plus vite. Les parents comprennent et acceptent les changements. Ils ne pardonnent pas en revanche que l'on s'obstine sur une solution thérapeutique vouée à l'échec ».

PENSER À DEMAIN

« Transmettre notre savoir est un acte militant », estiment les Dr Garnault et Obach. Lorsqu'ils ont été assistants hospitalo-universitaires, ils comptaient déjà 15 ans d'exercice en libéral. « Cela a été une manière de se frotter à l'enseignement universitaire, de tenter d'offrir aux futurs praticiens nos connaissances, mais aussi notre état d'esprit. Défendre la profession est notre cheval de



La part de patientèle adulte augmentant considérablement, il fallait revoir l'environnement de travail des praticiens.

bataille, dans les congrès scientifiques comme dans les facultés. » D'autant qu'aujourd'hui, avec la fin du CECSMO, les étudiants internes à temps plein ne bénéficient plus d'expériences libérales et se limitent à une vision hospitalière de leur activité. D'où la nécessité accrue de prévenir la nouvelle génération de spécialistes que le chant des sirènes commerciales résonne parfois très fort hors des murs des CHU. « Il faut avoir une éthique, un esprit critique et une rigueur de spécialiste. La profession va devoir revendiquer son statut de spécialistes en orthodontie, se défendre parfois face à une activité orthodontique faite par des non spécialistes dont la formation en orthodontie ne fait l'objet d'aucun contrôle. Ce qui se dessine avec les aligneurs en est le parfait exemple. Les laboratoires mettent ces outils à la disposition des praticiens spécialistes ou non présentant cette technique comme un moyen facile et lucratif de pratiquer l'orthodontie. » ●

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

AVEC NOS PACKS, DIFFUSEZ VOS ANNONCES



Pour passer votre annonce, une seule adresse : www.edp-dentaire.fr onglet « annonces »
Support téléphonique au 06 73 85 58 29

Sur Internet : le site edp-dentaire

10 000 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.)





7 conseils avant de s'installer

VOTRE PREMIER CABINET, VOUS L'AVEZ IMAGINÉ, DESSINÉ, ESPÉRÉ... S'IL FAUDRA VRAISEMBLABLEMENT FAIRE QUELQUES CONCESSIONS, VOICI NÉANMOINS DES CONSEILS PRATIQUES À DESTINATION DES JEUNES PRATICIENS POUR BIEN RÉUSSIR CETTE PREMIÈRE INSTALLATION.

PAR ÉLÉONORE VARINI ET CÉCILE DEMAILLY

1 L'emplacement

Pour les commerces, il est coutume de dire que pour réussir et voir son affaire prospérer, il faut suivre les trois conseils suivants: « l'emplacement, l'emplacement... et l'emplacement ». En ce qui concerne le domaine très spécifique qui est celui du cabinet d'orthontie, c'est pareil. Qu'il soit dicté ou non par des considérations d'ordre personnel, le choix du lieu d'implantation doit tenir compte des éléments suivants :

• **la démographie de votre profession** : le nombre de praticiens installés dans le

secteur, leur répartition, leur âge, les modalités d'exercice, l'activité moyenne... ;

• **la population locale** : le nombre, la densité, l'âge, les catégories socio-professionnelles représentées, l'évolution de ces catégories... ;

• **l'environnement socio-économique** : l'emploi, la qualité du tissu industriel et commercial, les transports, les infrastructures routières et ferroviaires... ;

• **l'environnement sanitaire et social** : hôpitaux et cliniques, pharmacies, laboratoires, médecins, paramédicaux...

Pour vous aider dans vos recherches, vous pouvez consulter les données de l'Observatoire des professions libérales, éditées par la Direction générale des entreprises (DGE), votre Caisse Primaire d'Assurance-Maladie (certaines CPAM vous informent sur votre environnement professionnel et vous aident dans votre projet d'installation) ou l'Agence Régionale de Santé (ARS). Celles-ci mettent à la disposition des professionnels de santé des outils tels que la Plateforme d'appui aux professionnels de santé (PAPS), pour vous informer sur les besoins et l'offre de santé dans la région et faciliter l'installation.

2 Choisir son local

La réglementation des locaux professionnels est complexe, mieux vaut l'étudier avant de s'installer. De plus, des autorisations sont parfois nécessaires avant de commencer à exercer, et certains professionnels libéraux de santé sont soumis à des règles particulières.

Achat ou location ?

En début d'activité professionnelle, les fonds nécessaires à l'achat des murs professionnels sont souvent consacrés à d'autres investissements plus importants : financement des équipements, travaux de rénovation, etc. Pourtant, l'achat des locaux permet de capitaliser un actif professionnel et de se constituer un patrimoine, assure une meilleure stabilité de l'exercice de la profession et donc une plus grande sécurité. Inversement, louer les locaux est moins onéreux et préserve une certaine mobilité professionnelle qui peut être utile en cas d'échec de l'installation.

Réussir l'accessibilité !

Les locaux à usage professionnel doivent être en conformité avec les normes de sécurité (installation électrique, sécurité incendie, amiante) et être conformes aux règles d'accessibilité aux personnes handicapées. Le ministère de la Transition écologique et solidaire a publié un guide sur « Les locaux des professions libérales : réussir l'accessibilité », disp. sur <https://bit.ly/2GZiVdc>

À LIRE

CMV Médiforce a publié un guide « Installation et financement des professions libérales de santé ». Vous y trouverez les principales informations à connaître pour aborder ce moment crucial de votre vie professionnelle, et les sources et adresses utiles pour obtenir de plus amples renseignements www.cmvmédiforce.fr

Bail mixte, professionnel ou commercial ?

Pour un usage exclusivement professionnel, le bail normal des professions libérales de santé relevant des bénéficiaires non commerciaux (BNC) est le bail professionnel. Toutefois, s'ils le souhaitent, le professionnel de santé locataire et le bailleur peuvent conclure un bail relevant du statut des baux commerciaux (bail commercial). Cette soumission au statut des baux commerciaux doit résulter d'une volonté non équivoque des deux parties.

Si l'activité est exercée dans un local dont une partie est réservée à l'habitation, il faut signer un bail mixte d'habitation.

Les règles de copropriété.

Dans les copropriétés immobilières, l'exercice d'une activité médicale ou paramédicale peut être admise, tolérée ou interdite par le règlement de copropriété. C'est donc un élément à prendre en compte ! À noter : dès lors que votre activité est autorisée par le règlement de copropriété ou par une →



TÉMOIGNAGE

« BIEN S'ENTOURER ET DÉVELOPPER SON RÉSEAU »

Dr Clarisse de Oliveira,
orthodontiste à Pessac (Gironde)

QUEL A ÉTÉ L'ÉLÉMENT CRUCIAL DANS LE CHOIX DE VOTRE INSTALLATION DÉBUT 2018 ?

D'emblée, le lieu. Certains font le choix d'un confort professionnel. Pour ma part, j'ai fait celui du confort personnel car j'habite à proximité. Certes, ce secteur ne manque pas de praticiens et m'y installant, j'avais conscience que j'allais avoir plus de mal à faire ma place. Toutefois, au niveau localisation, j'ai fait attention à la proximité avec les autres confrères, ne souhaitant ni avoir de problèmes ni en créer.

QU'EN A-T-IL ÉTÉ DU CABINET DENTAIRE ?

Mon cabinet n'existait pas. C'est une création de toutes pièces. Le meilleur conseil que j'ai à donner dans ce cas, c'est de bien choisir son partenaire de réflexion, de s'entourer de personnes à l'écoute de la profession. En l'occurrence, mon installateur de fauteuils a été le pilier de mon installation. Ensemble, pendant un an, on a tout dessiné jusqu'au moindre recoin, des meubles sur mesure à la prise électrique. L'informaticien est également l'un des personnages clés car nos cabinets sont très informatisés. Il participe entièrement à la réussite de l'installation. Quant au local proprement dit, c'est le promoteur qui s'est occupé des multiples démarches administratives. Mais ne connaissant pas la profession dentaire, il a fallu complètement le briefier.

QUELLE FORME JURIDIQUE AVEZ-VOUS CHOISIE ?

Étant jeune praticienne, je n'y connaissais rien du tout. Je m'en suis remis à mon comptable, qui fut également un des accompagnateurs clés de mon installation. Il m'a conseillé de démarrer en société et d'être salariée de mon entreprise.

AVEZ-VOUS ÉTABLI UN PLAN DE COMMUNICATION ?

Après avoir averti le conseil de l'Ordre de mon installation, j'ai envoyé une lettre type à mes consœurs et confrères pour leur en faire part. Au bout de quelques mois, j'ai été me présenter à certains du secteur. Et ce n'est que six mois après que j'ai ouvert mon site Internet. Toutefois, les patients confondant encore souvent les omnipraticiens et les spécialistes, c'est davantage le bouche-à-oreille qui a un impact. Mais cela prend plus de temps.

décision de l'assemblée générale et par le bail, vous pouvez apposer votre plaque professionnelle sur les parties communes. Attention cependant : le règlement de copropriété peut fixer les caractéristiques et l'emplacement de cette plaque.

3 La vision

La vision de son métier, et de l'évolution du cabinet au travers des années doit précéder l'installation. Le jeune praticien devra se donner des objectifs et des objectifs intermédiaires, ainsi qu'un cheminement pour les atteindre. Il est question ici de prendre de la hauteur, dès le début de l'activité, et de se donner un cap, à la fois réaliste et quantifiable : atteindre tel chiffre d'affaires, recruter une deuxième assistante à horizon 5 ans, décider de ne plus travailler que trois jours par semaine dans 7 ans, acquérir une nouvelle technique après une formation pour donner un virage à l'activité... Sans vision à long terme et sans challenge excitant, la routine s'installe et la démotivation peut apparaître...

4 La mission

L'une des questions que le jeune praticien devra aborder est celle de la mission qu'il s'est assignée. De la façon dont il endosse le costume d'orthodontiste, mais aussi de manager : Quelle est l'orthodontie que je veux proposer ? Ma préférence est-elle de traiter le plus de patients possible ou de privilégier la relation humaine ? Les enfants sont-ils les seuls patients auxquels je veux me consacrer ? À quelle patientèle ai-je envie de m'adresser ? Plutôt populaire, plutôt proche du quartier dans lequel j'ai grandi, plutôt haut de gamme et standing ?... Définir la mission du cabinet, lui donner une couleur et une différenciation, et, surtout, la formaliser, est important pour l'équipe comme pour la patientèle, qui devront s'y reconnaître.

Budget prévisionnel et plan de financement

Pour financer une installation en libéral, le dossier de demande de prêt bancaire se constitue à partir d'un budget prévisionnel, établi de préférence sur plusieurs années (en général 7 ans au moins). Les dépenses que le professionnel de santé devra assumer peuvent être classées en trois grandes catégories :

- **les dépenses d'investissement :**
droit de présentation de clientèle, parts de société si c'est le cas, frais du local, frais d'acquisition, travaux, mobilier, matériel, équipement informatique...;
- **les dépenses de fonctionnement du cabinet :**
loyer, électricité, chauffage, assurance, cotisations sociales, frais financiers liés à l'emprunt.
Le besoin en fonds de roulement doit également être budgété, surtout en début d'activité ;
- **les autres dépenses :** loyer de l'habitation, dépenses privées et frais personnels (charges familiales, train de vie, impôts...). Ce budget doit permettre d'établir un plan de financement sur une période de trois ans au moins qui dégagera les ressources nécessaires pour faire face aux besoins de l'activité et adaptera ces besoins en fonction des ressources de l'activité.

5 Le business plan

Un business plan est vital : c'est la seule façon de parvenir là où l'on veut. Il va permettre de convaincre les différents interlocuteurs (banquiers, clients, partenaires, fournisseurs) et de créer confiance et synergie autour du projet. Outil de gestion et de planification, le business plan incitera également à étudier la concurrence.

- Un business plan regarde également sans ménagement l'entreprise de santé pour permettre de reconnaître honnêtement et objectivement ses propres aptitudes et ressources, ses forces et faiblesses et ses véritables avantages.

- Il pousse à faire un état financier (une prévision et un budget) pour savoir où l'on est aujourd'hui et ce que l'avenir réserve.
- Il prépare à un avenir incertain en encourageant à imaginer des stratégies et des solutions pour augmenter ses chances de succès.

6 La conception du cabinet et son plateau technique

Il est souvent nécessaire de se faire aider par un agenceur spécialisé tant pour la salle d'attente que pour la salle de soins. Il faut choisir la bonne direction dès le départ du projet pour pouvoir accueillir le développement de l'activité selon les objectifs fixés, obtenir une productivité maximale tout en ayant une bonne posture de travail. Pour le plateau technique, l'investissement en matériel est important – le coût d'un cone beam varie de 100 000 € à 200 000 € en moyenne – et le choix des fournisseurs doit être étudié de près. Il est aussi nécessaire de se renseigner sur les financements possibles pour l'achat de ce matériel.

7 Le site Internet

Avant même de poser sa plaque, il faut penser à mettre en place le site Internet du cabinet qui véhicule vos valeurs, votre mission et présente votre équipe. Il représente un moyen moderne de faire une bonne première impression.

Les nouveaux patients viennent chercher sur Internet des informations sur un cabinet d'orthodontie pour se faire une idée avant de prendre rendez-vous. Le site web idéal présente le cabinet, l'équipe, les prestations et donne des informations pratiques, voire des vidéos. Les plus aboutis donnent des accès par login aux patients pour suivre l'évolution de leur traitement et leurs prochains rendez-vous. ●



Penser l'informatique au sein du cabinet

**DE LA PRISE DE RENDEZ-VOUS À LA TÉLÉTRANSMISSION
DES FEUILLES DE SOINS EN PASSANT PAR LA COMPTABILITÉ,
L'INFORMATIQUE EST DEVENUE INCONTOURNABLE POUR FACILITER
LA GESTION D'UN CABINET DENTAIRE.**

PAR CLAIRE MANICOT AVEC ÉLÉONORE VARINI



Mac ou PC ?

Windows est le système d'exploitation ⁽¹⁾ le plus utilisé en entreprise dans le monde. La plupart des logiciels dentaires sont donc conçus pour être utilisés sur PC plutôt que sur Mac.

(1) Ensemble des programmes qui pilote les différents composants de l'ordinateur

© Ryan Lane / iStockphoto

avoir adopté le logiciel métier. On parle même de progiciel, car il s'agit d'une application qui vous permet d'effectuer l'ensemble des tâches spécifiques à votre métier. Les fonctions basiques sont donc la gestion des rendez-vous, le suivi des dossiers patients, l'intégration de l'imagerie (photo, radio, scanner), ou encore la télétransmission des feuilles de soins. Si vous n'avez pas encore franchi le pas, n'hésitez pas à comparer les produits, les tester et à faire venir les commerciaux pour des présentations. Prenez le temps de découvrir les différentes fonctionnalités : devis, prescription automatisée des actes et des médicaments, rédaction des courriers, gestion des stocks et traçabilité, aide à la gestion du cabinet... Bien sûr, vous choisirez un logiciel agréé SESAM-Vitale, ce qui est indispensable pour la télétransmission des factures électroniques.

Ne pas lésiner sur la formation

Le logiciel métier est une formidable machine à tout faire. Ses fonctions sont tellement multiples que vous n'en utilisez qu'une infime partie. Alors, si vous voulez un retour sur investissement, prenez le temps de vous former vous et votre équipe. Ce serait dommage de rouler en Ferrari et de ne pas savoir passer les vitesses ! Les sociétés qui vendent les logiciels métier proposent généralement des services associés à l'achat : formation →

Quelle société pourrait aujourd'hui se dispenser de l'informatique ? Pour autant, il ne suffit pas de s'équiper d'un ordinateur pour faire tourner sa petite entreprise. Pour être efficace et à l'abri des dysfonctionnements et du piratage des données, il est indispensable de réfléchir à ses besoins, de se faire assister et conseiller.

Le logiciel métier devient la règle

Si quelques réfractaires utilisent encore l'agenda papier pour la prise de rendez-vous et les fiches bristol pour constituer les dossiers patients, vous êtes désormais la majorité à



Témoignage

AU CABINET DU DR DAVID COUCHAT À MARSEILLE (BOUCHES-DU-RHÔNE)

« Trouver un prestataire reconnu et fiable »

Notre cabinet (deux praticiens et huit assistantes) a ouvert en 2007 et propose exclusivement des traitements par aligneurs pour enfants et adultes. Le choix de notre équipement informatique a été le fruit d'une longue réflexion qui nous a conduit à choisir la solution du matériel en leasing (société Izitek) depuis 2010. L'installation informatique (câblage) a été anticipée, elle s'est faite simultanément à nos travaux lors du déménagement dans le nouveau cabinet. Je suis par ailleurs informatisé depuis 1992, début de mon exercice. L'équipement est un réseau de 15 ordinateurs avec un serveur dédié et des sauvegardes locales et externes cryptées afin

de répondre au mieux à la nouvelle loi RGPD. Nous sommes équipés de logiciels orthodontiques, d'imagerie, de gestion comptable et de télétransmission des feuilles de soins. L'équipe a suivi des formations pour chacun d'entre eux. Une personne du cabinet fait office de référente. L'assistance technique est assurée soit par les sociétés fournissant les logiciels soit par Izitek. Nous avons choisi de proposer la prise de rendez-vous par Internet seulement pour les nouveaux patients et uniquement par l'intermédiaire de notre site et de notre logiciel. C'est plus économique que de passer par des sites référençant les professionnels.

Cela nous offre, en outre, une meilleure flexibilité. Pour les rendez-vous des patients en cours (actes courants, il est beaucoup plus facile et efficace de les fixer nous-même pour une meilleure organisation et un meilleur accueil des patients. Plus globalement nous sommes passés au zéro papier, l'informatique est utilisé dans toutes nos démarches. Pour autant je ne pense pas que les orthodontistes d'aujourd'hui doivent forcément devenir des *geeks* : ils doivent être bien entourés, avec un prestataire reconnu et fiable. Surtout, il est important de bien déterminer les besoins à la base pour obtenir l'installation qui réponde le mieux aux besoins.

initiale, assistance téléphonique en cas de problème, suivi du logiciel (sauvegarde, mises à jour). Du temps est nécessaire pour que votre équipe apprivoise le logiciel et découvre ses potentialités. Au long cours, n'hésitez pas à demander des formations sur-mesure au cabinet ou par téléphone.

Investir dans le matériel informatique

Pour faire marcher votre logiciel, le « software », vous avez besoin de matériel physique, le « hardware » qui désigne l'ordinateur avec ses composants électroniques et ses connecteurs, les câbles, et les périphériques (écran, clavier, souris, imprimante/scanner/

copieur...). Le nombre de postes dépendra du nombre de personnes à travailler dans le cabinet (dentistes, assistantes, secrétaires). Votre équipement pourra être relié à des appareils de radiographie, envoyant directement des clichés dans les dossiers des patients. À moins que vous soyez un *geek*, il vous sera recommandé, là encore, de prendre conseil auprès de sociétés spécialisées pour choisir du matériel performant et adapté à votre activité professionnelle. Prévoyez une mémoire vive suffisante et un processeur adéquat pour utiliser simultanément plusieurs programmes et stocker les données sans ralentissement notable. De même, il ne faudra pas attendre des →

Vous souhaitez intégrer les aligneurs dans votre proposition de soins ?

FAITES-VOUS ACCOMPAGNER !



Ce type de traitement orthodontique par gouttières d'alignement peut être pratiqué par un chirurgien-dentiste. Cela vous permet de compléter votre arsenal thérapeutique et d'apporter une vraie valeur ajoutée à votre cabinet dentaire en proposant une solution alliant soin orthodontique et esthétique

FORMATION CERTIFIANTE

En partenariat avec le centre de formation EVOLYOU, LYRA propose une **formation certifiante mêlant cours théoriques et travaux pratiques** afin de vous apprendre à réaliser des soins orthodontiques par aligneurs dans le cadre de traitements pluridisciplinaires.

ASSISTANCE CLINIQUE & TECHNIQUE

L'équipe d'experts LYRALIGN vous permet d'**évaluer gratuitement les cas de vos patients** et vous offre une assistance clinique et technique à chaque étape de la planification et du traitement.

ACCOMPAGNEMENT AU FAUTEUIL

LYRA vous offre une assistance clinique et un accompagnement au fauteuil à votre cabinet avec un **Orthodontiste expert lors de la réalisation votre premier traitement par aligneurs.**

CONSULTATION DU SOURIRE

Pour vous aider à déployer votre activité en orthodontie par aligneurs au sein de votre cabinet, un de **nos coachs vous accompagne pour vous aider à développer la communication auprès de vos patients** et à réaliser l'analyse esthétique du sourire.



LYRA LIGN

L'alliance du sur-mesure et de la technologie

Les gouttières d'alignement LYRALIGN sont fabriquées sur-mesure et finies manuellement.

Quasi-invisibles, elles permettent d'apporter à vos patients une solution de traitement orthodontique discrète et esthétique. Elles sont amovibles permettant ainsi une hygiène dentaire préservée.



Informations : Myriam Lakhous 07 89 85 60 11 et Benoit Clarisse 06 78 74 81 79

info@lyra.dental

www.lyra.dental

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





© Siharmon / istockphoto

490 euros d'incitation à l'informatisation

La dernière convention signée en juin 2018 prévoit un forfait annuel de 490 euros pour les professionnels qui s'engagent dans des investissements pour moderniser et informatiser leur cabinet d'orthodontie. Les critères d'attribution sont les suivants :

- être équipé d'un logiciel métier compatible DMP pour faciliter le suivi des patients et leur prise en charge coordonnée. Et compatible avec le recours aux téléservices tels que la prescription d'arrêt de travail en ligne (AAT) ;
- être doté d'une version du cahier des charges SESAM-Vitale intégrant les derniers avenants publiés sur le site du GIE SESAM-Vitale au 31/12 de l'année N-1 par rapport à l'année de référence pour le calcul de la rémunération ;
- atteindre un taux de télétransmission supérieur ou égal à 70 % ;
- disposer d'une adresse de messagerie sécurisée de santé ;
- afficher les horaires d'ouverture du cabinet dans l'annuaire santé, sous réserve de sa faisabilité technique.

Le forfait entrera en vigueur en 2020 au titre de l'année 2019.

dysfonctionnements pour renouveler un parc vieillissant qui peut vous exposer à un « crash » et la perte de vos données. Prévoyez une maintenance régulière de votre matériel et veillez à disposer d'une assistance en continu pour vous dépanner à tout moment et éviter des journées de travail au ralenti et le chômage technique de votre secrétaire.

Protéger les données de santé

Autre précaution à prendre : la sécurisation des données que vous stockez ! Comme toutes les entreprises, vous n'êtes pas à l'abri d'actes malveillants, de virus informatiques ou tout simplement de mauvaises manipulations. Les sauvegardes régulières sur des disques durs ou serveurs – a minima une fois par semaine – sont impératives, l'une à conserver au sein du cabinet et l'autre à l'extérieur en

Les sauvegardes régulières sont impératives : l'une à l'intérieur du cabinet, l'autre à l'extérieur dans un lieu sûr.

lieu sûr. Il est aussi possible de protéger ses données grâce à un enregistrement automatique et en temps réel dans des « data centers » agréés « Données de santé ». Par ailleurs, une attention doit être portée au choix des mots de passe jugés souvent trop faillibles. Les recommandations du type « une lettre majuscule, un chiffre et un caractère spécial » ne sont plus d'actualité. On conseille l'utilisation des phrases de passe, c'est-à-dire une succession de 5 à 7 mots, au moins cinq, en évitant les suites logiques ou les citations. Enfin, la sécurité informatique passe aussi par la protection du cabinet : prévoir un accès sécurisé à vos locaux, l'installation d'alarmes, placer ses équipements amovibles (disques durs, tablettes, clé USB) dans un coffre ou une armoire qui ferme à clé. ●

smilers

LE POU- VOIR DE SOU- RIRE

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

smilers.biotech-dental.com



AFNOR Cert. 73017

Un programme de formations complet pour vous accompagner :

GRENOBLE
07 Mars

VICHY
14 Mars

SALON-DE-PROVENCE
21 Mars

PARIS
21 Mars, 11 Avril

TOULOUSE
18 Avril

LILLE
25 Avril

REIMS
25 Avril



©Feverpichet / istockphoto

Comment choisir sa mutuelle ?

MÊME LES PROFESSIONNELS DE SANTÉ ONT BESOIN DE SE FAIRE SOIGNER. ET, COMME POUR TOUS LES ASSURÉS, LA PRISE EN CHARGE DES FRAIS MÉDICAUX PAR LA SÉCURITÉ SOCIALE N'EST PAS TOTALE. VOILÀ POURQUOI IL EST IMPORTANT D'Étudier LA SOUSCRIPTION À UNE MUTUELLE PROFESSIONNELS DE SANTÉ AFIN DE BÉNÉFICIER D'UNE MEILLEURE PROTECTION SOCIALE.

Le régime d'assurance maladie des PAMC (praticiens et auxiliaires médicaux conventionnés) relève de la CPAM mais avec certaines spécificités par rapport au régime général. Il est donc vivement conseillé à chaque praticien et auxiliaire médical de compléter sa couverture sociale avec une mutuelle spécialement adaptée aux professions médicales et paramédicales.

Le régime d'assurance maladie des PAMC

Seuls les praticiens conventionnés dépendent de ce régime spécifique. Les médecins non conventionnés doivent s'affilier au régime social des indépendants (RSI).

Les conditions pour bénéficier de ce régime

Le régime d'assurance maladie des PAMC s'adresse aux médecins du secteur 1 et 2, chirurgiens-dentistes, sages-femmes, auxiliaires médicaux (infirmiers, orthophonistes, orthoptistes, pédicures-podologues, masseurs-kinésithérapeutes) qui exercent leur activité libérale depuis au moins un mois et qui ont adhéré à la convention conclue entre leur profession et l'assurance maladie.

Les deux premières années, les cotisations correspondent à une somme forfaitaire. Puis elles sont ensuite indexées au revenu issu de l'activité professionnelle non salariée. →

Nous fournissons les
OUTILS

Vous fournissez
L'ART

BRACKETS
BANDS
TUBES
WIRES
SPRINGS
ELASTOMERICS

Tous d'une seule source



UNE LIGNE COMPLÈTE. FABRIQUÉ AUX ETATS-UNIS.

Lorsque vous sélectionnez les produits G & H[®], vous choisissez les produits directement auprès du fabricant. Nous contrôlons tout, de l'approvisionnement en alliages de la plus haute qualité à la fabrication de précision, en passant par les mesures de contrôle rigoureuses qui garantissent que seuls les produits de la plus haute qualité deviennent nos produits emballés finaux. En utilisant nos wires, brackets et elastomerics de manière harmonieuse, vous pouvez être certain d'obtenir des résultats optimaux pour chaque patient.

ACHETER EN DIRECT:

- Service personnalisé exceptionnel pour répondre à vos besoins
- Matériaux et normes de la plus haute qualité
- Livraison à temps et service après-vente
- Valeur de prix sans intermédiaire



Arrêtez-vous à notre stand à l'IDS

12-16 mars 2019
Cologne, Allemagne

Hall 03.2 - Stand E070 F071



ORTHODONTICS[®]

Quality Manufacturing. Exceptional Service.



BRACKETS



BANDS



TUBES



WIRES



SPRINGS



ELASTOMERICS

Précision conçue et fabriquée aux États-Unis.

Magasinez notre gamme complète: GHOrthodontics.com ou appeler: **800-526-1026** ou **+1 317-346-6655**

Après la réforme des cotisations dont sont redevables les praticiens et les auxiliaires médicaux auprès de l'URSAFF, une nouvelle contribution a été mise en place. Elle remplace la cotisation sociale de solidarité. Son assiette porte sur les revenus d'activité issus des dépassements d'honoraires et des activités hors-convention.

Quelles prestations ?

Le paiement des cotisations permet de bénéficier du remboursement d'une partie des frais médicaux par la caisse primaire d'assurance maladie. Des indemnités sont également versées en cas de congé maternité, paternité ou adoption.

En revanche, le régime ne prévoit pas le versement d'indemnités journalières en cas d'arrêt de travail pour maladie (sauf s'il est motivé par des difficultés médicales liées à la grossesse). La caisse de retraite versera, sous certaines conditions, une indemnisation lorsqu'un délai de carence de 3 mois sera passé.

Une mutuelle pour profession libérale souscrite dans le cadre de la loi Madelin peut être individuelle ou couvrir toute la famille.

• Choisir une surcomplémentaire ?

Vous pouvez aussi souscrire une complémentaire de troisième niveau. Cette surcomplémentaire peut couvrir uniquement la personne travaillant sous le statut de profession libérale ou bien l'ensemble de la famille. Se positionnant en dehors du cadre de la loi Madelin, les cotisations ne sont certes pas déductibles, mais en contrepartie, les garanties peuvent couvrir les dépenses de santé limitées par les contrats solidaires et responsables.



© Blackred / istockphoto

Obtenir un complément de remboursement

Une mutuelle va offrir des taux de remboursement adaptés aux spécificités du régime des PAMC. Les formules proposées par les compagnies d'assurances ont été spécialement pensées pour répondre aux besoins des médecins et des auxiliaires médicaux. Les frais dentaires et optiques sont particulièrement bien remboursés dans la plupart des contrats proposés par les assurances.

Grâce à leur complémentaire santé, les médecins et les auxiliaires médicaux pourront faire face à des dépenses imprévues et être remboursés à un meilleur taux que celui du régime obligatoire.

Ils peuvent également enregistrer leur conjoint et leurs enfants en tant que bénéficiaires.

Il est également conseillé de conclure un contrat de prévoyance complémentaire afin d'être correctement indemnisé en cas d'arrêt

Apprenez à respirer à vos enfants

de travail. En effet, un délai de carence de 3 mois est appliqué par les caisses de retraite des praticiens et auxiliaires médicaux.

Bénéficiaire de l'avantage fiscal de la loi Madelin

Les mutuelles PAMC sont éligibles au dispositif mis en place par la loi Madelin. Il permet aux assurés de déduire de leur revenu imposable les cotisations versées pour la souscription de leur complémentaire.

Cette mesure a été prise pour encourager les travailleurs non salariés, et notamment les professions libérales, à améliorer leur couverture sociale en souscrivant des contrats auprès de compagnies d'assurances : mutuelle, prévoyance, épargne retraite, garantie chômage.

Une mutuelle pour profession libérale souscrite dans le cadre de la loi Madelin peut être individuelle. Le contrat peut également couvrir l'ensemble de la famille. Seul le montant des cotisations couvrant le souscripteur est déductible des revenus. Chaque année, un état ventilant les cotisations du souscripteur et des ayants droit aide à remplir la déclaration d'impôt sur le revenu.

Conséquence directe de la loi ANI, les contrats Madelin sont encadrés par les contrats solidaires et responsables depuis avril 2015.

Pour pouvoir bénéficier de la déduction fiscale, un TNS, une profession libérale ou indépendante ne peut souscrire qu'une mutuelle pour profession indépendante respectant ce cadre. Dans ce contexte, les dépassements d'honoraires sont moins bien remboursés, de même certains soins hors nomenclature. ●



Jean-Paul Allaux

L'apprentissage d'une bonne respiration dès la petite enfance permet de lutter contre des pathologies telles que les bronchiolites, l'asthme, ou encore de libérer la trompe d'Eustache afin d'éviter les otites. Par-delà la maladie, des exercices respiratoires ralentissent, voire interrompent, les épisodes infectieux. Ils sont donc aussi bénéfiques à titre préventif... L'éducation à une respiration nasale favorise un meilleur équilibre de la face et des fonctions masticatoires, activant ainsi le traitement orthodontique. La relaxation et la sophrologie favorisent l'intégration des conseils dispensés et aident les enfants à s'épanouir pleinement.

216 pages, 29 euros
978-2-490481-15-6

Commandez et retrouvez toutes nos collections sur

www.librairie-garanciere.com



©xavierarnau / istockphoto

Comment s'adresser à la « génération Z » ?

ILS ONT MOINS DE 25 ANS ET UN SYSTÈME DE VALEURS QUI SE DISTINGUE DE CELUI DE LEURS AÎNÉS. LES JEUNES QUI FORMENT « LA GÉNÉRATION Z » MÉRITENT TOUTE NOTRE ATTENTION. ILS SONT NOS PATIENTS MAIS AUSSI PEUT-ÊTRE NOS FUTURS CONFRÈRES.

PAR RÉMY PASCAL ET ÉLÉONORE VARINI

Mais qui sont-ils ? Et surtout, comment les aborder ? Un nouveau profil de patients investit les cabinets depuis ces dernières années. « Instantané » pourrait être le mot les définissant le mieux. Ils appartiennent à ce que les sociologues regroupent

sous la « génération Z » (suite logique de X et Y). D'autres parlent de « génération C » (pour Communication, Collaboration, Connexion et Créativité). Les « Z » sont nés après 1995, ils ont moins de 25 ans. Très curieux, lucides et informés sans être désabusés, ils ont grandi avec Internet et sont donc ultra-connectés, étudiants pour toujours et entrepreneurs de leur destin. « Ils sont le fruit des changements de la société avec toutes les évolutions liées au numérique parfois désignées par la 4^e révolution industrielle. C'est elle qui a construit leur perception du monde, leurs valeurs », entame Élodie Gentina, professeur à l'IESEG School of Management et auteur de l'ouvrage *Génération Z. Des Z consommateurs aux Z collaborateurs* (Dunod, 2018). →



3 QUESTIONS AU DR. LAURENT PETIPAS

Orthodontiste
à Pont-à-Mousson (Meurthe-et-Moselle)

QUELLES DIFFÉRENCES AVEC LES PRÉCÉDENTES GÉNÉRATIONS POUR UN ORTHODONTISTE ?

La génération Z (de Dragon Ball Z) est aussi appelée génération C (pour Communication, Connexion), je préfère cette dénomination car plus en adéquation avec leur comportement.

Ce sont des patients informés par les réseaux sociaux et tutoriels Internet dont la patience est quelquefois très limitée. Nous orthodontistes, recevons peu de patients de cette tranche d'âge, car ils ont déjà, pour la plupart, bénéficié d'un traitement orthodontique durant leur adolescence.

Rares sont ceux qui ont refusé, ignoré ou abandonné leur traitement. Cependant, c'est une période de passage vers l'âge adulte, où les récidives d'encombrement de leur ancien traitement se font ressentir et où les premiers troubles articulaires se manifestent lorsque le premier traitement n'aura pas été suffisamment vigilant sur ce point.

Ils ont perdu toute chance de remboursement de Sécurité sociale et possèdent souvent des mutuelles étudiantes ne prenant pas en compte les actes non remboursables par l'Assurance maladie. Les parents devront dès lors aider, car ils sont souvent encore peu argentés pour payer un traitement de leurs propres deniers.

COMMENT CAPTER CETTE JEUNE PATIENTÈLE ?

Je pense qu'il n'y a pas de manière spécifique, ce sont eux qui en général poussent la porte de nos cabinets :

- soit comme ancien patient pour vérifier leur évolution de traitement ODF,
- soit comme nouveau patient avec antécédent de traitement ODF ou pas. Pour vérifier les troubles articulaires ou d'encombrement qu'ils voient apparaître à cet âge.

Pour les gérer ensuite, il est juste nécessaire d'observer un comportement médical précis avec eux : Ils ont souvent déjà « l'information » transmise par le web. Ils ont juste besoin d'éclaircir leurs idées. Je me permets même de les inviter à nous fournir leur source Internet afin d'organiser leurs pensées et trier le « vrai du faux » généré par ces vecteurs d'informations.

COMMUNIQUEZ-VOUS DE MANIÈRE SPÉCIFIQUE AVEC EUX ?

Ils aiment le mode et le monde numérique. Dès lors, profitons-en car nous pouvons leur en donner ! Beaucoup de supports Internet sont intéressants et méritent que l'on s'y attarde. Nous pouvons également jouer la carte de la technologie high tech (scan 3D intra-buccal, set up informatique ou CBCT) qui envahit notre profession. Cette génération de patients en raffole.

Un environnement numérique

La génération Z revêt aussi le surnom de « slashers ». Ce terme vient de la juxtaposition de plusieurs titres ou projets séparés par le symbole « slash ». Car les voilà, étudiants / chanteurs / média-trainers / horticulteurs. Certains n'hésiteront sans doute pas à se proclamer « experts en dentisterie »... Cette génération ne se lasse pas d'apprendre sur les sujets qui la passionnent et contrairement à ses aînées, maîtrisent parfaitement Internet pour filtrer les informations. Résultat : ce jeune profil de patients étonne parfois par ses connaissances aiguisées.

Comment se comporter face à un « Z » qui porte un avis éclairé sur les bénéfices présumés du laser pour les surfacages radiculaires ? « Avant

Vous faites face à des jeunes adultes détenteurs d'un savoir qu'il faut reconnaître.

tout, il faut leur parler sans tabou, de manière claire et directe. Vous faites face à des jeunes adultes détenteurs d'un savoir qu'il faut reconnaître. Si d'emblée le praticien incarne un rôle de " sachant " ou écrase l'autre par son titre de " Docteur ", des crispations peuvent rapidement éclore. L'objectif est d'apparaître comme un coach, un partenaire de santé. Surtout, il ne faut pas être moralisateur » poursuit la chercheuse. La génération Z est née dans un environnement digital qui privilégie l'instantanéité et l'adoption immédiate des nouvelles technologies. Elle est exigeante, volatile, impatiente... « L'attente et la perte de temps lui sont insupportables. D'où l'importance de respecter les horaires de son planning, d'envoyer la veille du rendez-vous →



© xavierarnau / istockphoto

un SMS récapitulatif avec le cabinet géolocalisé sur Google ou de faire suivre par voie numérique ses propositions de traitements », conseille Élodie Gentina.

Et les « voies digitales » ne se résument pas aux e-mails. Ces derniers sont même délaissés au profit des messageries communautaires instantanées type WhatsApp, Messenger ou Snapchat. Si la possibilité leur était offerte, ils n'hésiteraient pas à demander conseil, décaler un rendez-vous ou accepter un devis avec ce type d'application. Au fond, pourquoi pas ? Qui ne trouve pas chronophage le nombre d'appels téléphoniques qui mobilisent les assistantes parfois au moment le plus chargé de la journée ? « Oui, c'est à envisager mais cela pose plusieurs questions. Jusqu'où abandonner le " face à face " qui est parallèlement cher à cette génération. Jusqu'où dématérialiser les cabinets médicaux ? Jusqu'où satisfaire les demandes de patients sans consultation ? »

• La musique qu'ils écoutent

- Bigflo & Oli - Demain
- Orelsan - San
- Imagine Dragons - Natural
- Angèle - La thune
- Kendji Girac - Pour Oublier
- Dynoro - In my mind
- Maître Gims - Le pire
- PNL - 91's
- Eddy de Pretto - Normal

• Les séries qu'ils regardent

- La casa del Papel
- Black Mirror
- On my block
- Game of thrones
- 13 reasons why

• Les 5 derniers prix Goncourt des lycéens

- David Diop - Frère d'âmes
- Gaël Faye - Petit Pays
- Delphine de Vigan - D'après une histoire vraie
- David Foenkinos - Charlotte
- Sorj Chalandon - Le Quatrième Mur

4 derniers prix BD des lycées au festival d'Angoulême

- Bâtard de Max de Radiguès
- Choc de Maltaite et Colman
- Pandora Beach d'Eric Borg et Alex Talamba
- L'homme qui tua Lucky Luke de Mathieu Bonhomme

Des collaborateurs aux portes des cabinets

Calculons. Les « Z » les plus âgés sont nés en 1995. Ils ont obtenu leur bac en 2013. Certains ont poursuivi en odontologie, puis se sont spécialisés en orthodontie. Nous voilà en 2019. Ils seront bientôt à la recherche de collaborations ou de remplacements ! Comment aborder cette nouvelle génération de confrères ? « Pour eux, réussir sa vie ne se limite pas à un statut professionnel ou un salaire annuel triomphant. Ils hésitent à s'engager dès lors que des contraintes viennent mordre sur leur liberté. Fidéliser les « Z » en promettant stabilité et continuité sera difficile. Le « CDI » n'est plus un Graal, eux préfèrent raisonner en termes de mission. Les projections professionnelles se font rarement au-delà de deux ou trois ans », analyse la conférencière en entreprise. Ces jeunes adultes ont un rapport au partage différent de leurs aînés. Ne pas être propriétaire exclusif d'un bien n'est pas un problème, au contraire. La mutualisation des moyens n'a pour eux que des avantages, financiers et écologiques. On peut donc anticiper leur attrait pour les cabinets de groupe aux amplitudes horaires étendues. Moderne bien évidemment ! Tout retard technologique leur paraîtra invraisemblable. « Ils se considèrent eux-mêmes comme leur propre entreprise. Leur objectif va donc être d'intégrer leur vie professionnelle à leur vie privée. Ils seront ravis de trouver une complémentarité avec un confrère pour acheter des équipements, payer un loyer voire partager une patientèle ». ●

Sur la durée totale du traitement orthodontique, il est inévitable de faire face à un certain nombre de retards et d'annulations, du fait des impondérables de la vie de chacun. Bien sûr, la personnalité des patients joue sur leur propension à honorer leur rendez-vous et à prendre certaines libertés sur les échéances de paiement. Par ailleurs, l'évolution des mentalités tend vers plus de laxisme en matière de respect des engagements. Et le phénomène est particulièrement répandu en période de vacances. Dans de nombreux cabinets, le taux de rendez-vous manqués et d'annulations tourne autour de 5%.

D'un oubli ponctuel au symptôme d'une rupture de confiance

Dans le cas d'une rupture de confiance, la récurrence des retards précède l'annulation de rendez-vous et les retards de paiement. Ils vont parfois de pair avec le non-respect des consignes d'hygiène et d'entretien. Le signe évident est un changement dans le comportement du parent, qui exprime ce manque de communication de façon « passive-agressive ». À travers des actes anodins, il montre une perte de confiance qui peut aboutir à une rupture de la prise en charge et laisser un enfant traîner avec un appareil sans suivi.

Comment peut-on en arriver à ne pas finir un traitement sans prévenir ?

Il est souvent difficile de savoir comment réagir quand on est contrarié contre un représentant du corps médical. D'une petite contrariété à une perte de confiance, aucun mot ne permet de sortir de l'impasse de ne pouvoir faire entendre son point de vue. À qui exprimer que les assistantes de l'accueil sont trop occupées à discuter pour répondre à vos questions ? Comment reprocher à l'orthodontiste de ne pas prendre un moment pour faire le point sur le traitement ou de ne pas être assez clair sur les risques d'une chirurgie maxillo-faciale ?

Les trois raisons pour lesquelles vous pouvez ne pas entendre les doléances de vos patients :

1 - Les non-dits

Même si la politesse se perd, celle-ci règlemente notre relation aux autres. Elle dicte aux praticiens de sourire pour ne



COMMUNICATION

De rendez-vous manqués à une charge interrompue... quand le dialogue se rompt sans prévenir

pas forcément montrer son agacement, de répondre avec tact lorsque le patient est agressif, de trouver une excuse acceptable pour refuser une demande qui ne l'est pas. De leur côté, les patients ne peuvent pas non plus dire tout ce qui les contrarie dans leur prise en charge.

2 - Le déni dû à la surcharge de responsabilités

De ce fait, il est facile d'occulter les défauts relationnels que l'on ne voit pas. Chacun, pris dans son quotidien, est convaincu de faire du mieux qu'il peut. On peut même aller jusqu'à nier les doléances de ses patients jugées illégitimes au vu de sa masse de travail.

3 - La sécurité de ne pas manquer de patients

La loi de l'offre et de la demande joue en faveur des orthodontistes. Il est donc naturel, étant donné le nombre important de patients, que les praticiens privilégient souvent l'organisation clinique et la gestion de leur équipe à la communication patients. Néanmoins pour éviter les ruptures de traitement, et favoriser une qualité relationnelle, il est important de se donner les moyens d'observer ce genre de comportements d'évitement et de créer un échange de confiance pour que la personne exprime ses doléances de façon juste et constructive pour le cabinet. Ce patient deviendra alors le meilleur des émissaires en salle d'attente auprès d'autres patients. ●

QUAND *l'esthétique* A SES *limites...*

LA DEMANDE ESTHÉTIQUE DES PATIENTS EST PARFOIS BIEN DIFFICILE À SATISFAIRE : RÉSULTAT REMIS EN QUESTION, ARGUMENTAIRE DE L'ORTHODONTISTE CONTESTÉ... LE DOCTEUR CHOUKROUN ANALYSE CE COMPORTEMENT.

Par le Dr Marc-Gérald Choukroun

Deux raisons peuvent expliquer l'insatisfaction constante. La première est une pathologie grave : la dysmorphophobie. Elle peut recouvrir deux diagnostics : la psychose ou la névrose obsessionnelle. La deuxième est un comportement : une exigence allant jusqu'à la déstabilisation du praticien et l'acharnement thérapeutique. Elle est souvent liée à un contexte de vie.

Quelles sont les deux facettes de la dysmorphophobie ?

La dysmorphophobie ne mérite pas le nom qu'elle admet dans la nomenclature psychopathologique. Selon le psychanalyste Jean David Nasio, il s'agit en réalité d'un symptôme obsessionnel. Dans la forme psychotique, le

patient est une personnalité délirante. Il a un passé de « tourisme médical », ayant déjà assailli d'autres professionnels de santé. Il est souvent désocialisé voire en dépression. La pathologie se déclare fréquemment à l'adolescence. Le délire peut être « construit ». Son discours est alors rationalisé à l'excès. Il connaît notre travail comme un professionnel, avec d'autant plus d'exactitude que le vecteur Internet lui fournit de nombreuses informations. Mais ce délire peut s'avérer également irrationnel. Il prétend alors à des observations qui n'existent pas. Il peut facilement passer à l'acte : la plainte juridique. Cette pathologie ressemble beaucoup à celle de l'anorexie. Le détail qui l'importune peut être une saillie, une tache,



une forme anormale, une douleur. Tous ces symptômes sont vécus de façon insupportable.

Dans la névrose obsessionnelle, la plainte est agressive, et a pour finalité de provoquer l'agressivité du praticien. Lacan parle de jouissance de l'Autre. L'Autre représente un imago parental fantasmé, un père sur lequel il a développé une haine refoulée, que le praticien soit un homme ou une femme.

Qu'en est-il du comportement d'exigence ?

Il y a un transfert. Le sujet est en plein divorce et reporte sur le praticien la perte inacceptable du conjoint qui l'a trahi. Mais cela peut aussi être un conflit avec une personne de sa famille, un collègue, un patron, etc.

Comment réagir ?

Depuis Bichat, la médecine se définit comme le traitement des organes, la médecine organique. Grâce aux progrès fulgurants de la technologie médicale et dentaire, le praticien est devenu un ingénieur du corps. Il peut faire face à de nombreuses pathologies, en se référant à des moyens toujours plus performants.

Lorsqu'une réponse n'apporte pas satisfaction, le praticien est susceptible d'utiliser bien d'autres moyens issus de son arsenal thérapeutique, des moyens allant de la simple prescription à toutes sortes d'interventions chirurgicales. Or la médecine oublie trop souvent, et de nombreux praticiens s'en

plaignent, que le corps n'est pas un objet anodin. Il dépend de la personnalité du patient, de son contexte de vie. Des progrès similaires aux techniques médicales mettent en évidence que la capacité d'un individu à agir par son cerveau et son appareil biochimique à une influence considérable de la vie psychique sur les pathologies organiques.

Cela s'opère dans les deux sens : générer ou accentuer un trouble corporel, mais aussi aider le traitement à opérer de véritables miracles thérapeutiques. Tout praticien sera à même de constater que ses plus grands succès sont concomitants avec une adhésion du malade exceptionnelle. →

I Des exemples concrets

• À la suite de la réalisation d'un soin esthétique sur la 12, une patiente se plaint d'une douleur excessive au niveau de la dent. Les examens radiologiques ne mettent en évidence aucune anomalie. Les antalgiques même morphiniques sont inopérants. La dépose de l'appareil apporte un soulagement instantané. Mais deux mois plus tard, la névralgie se manifeste à nouveau, obligeant la patiente à consulter un centre anti-douleur. La patiente fait une dépression, perd son travail, son mari et décrit la douleur comme affectant tout le palais. Elle maigrit et accuse le praticien d'être la cause de son soin mal exécuté. L'expertise montre qu'il n'y a aucune faute professionnelle. Il s'agit d'une **dysmorphophobie**.

• Une patiente bénéficie d'une restauration prothétique antérieure. Elle se plaint que la céramique n'est pas de la bonne couleur. La couronne est déposée et reteintée. Puis elle se plaint que la dent est trop bombée. La céramique est déposée et corrigée. Puis elle déclare que sur Internet il est dit que les deux incisives doivent être refaites pour être identiques pour obtenir un effet similaire et harmonieux. La deuxième incisive est donc restaurée. Cela ne suffit pas.

Le confrère confronte la patiente à la photo avant traitement et elle reconnaît que le résultat est convaincant. L'entretien aboutit à l'aveu de sa ménopause et de sa détresse de vieillir, et de perdre sa fécondité. Il s'agit d'une **patiente exigeante**.

• Un patient me consulte pour une douleur du trapèze. Il a fait le tour des orthopédistes, kinésithérapeutes, ostéopathes et neurologues sans succès. Je lui demande à quelle occasion ce trouble douloureux est apparu. Il est orienté pour rechercher une cause au niveau des ATM. Il me dit que cela s'est fait dans sa voiture (il est chauffeur de taxi). Il devait faire des heures supplémentaires et travailler la nuit. Un soir, il s'arrête par crainte de s'endormir et s'endort la fenêtre de sa voiture ouverte. Je lui demande pour quelle raison il a dû faire ces heures supplémentaires ? Il me répond que son frère joue au casino et a vendu la maison de sa mère pour régler ses dettes. Le chauffeur doit racheter la maison pour éviter à sa mère d'être sans logement. Je l'aide à retrouver les émotions négatives éprouvées à propos de son frère. La douleur disparaît le lendemain.

Évitez de parler au patient de causes psychologiques. Sa fixation l'entraîne à nier cette explication.

Quelle doit être l'attitude du praticien ?

1 Ne pas limiter l'anamnèse au contexte anatomique.

Il faut connaître le passé et le contexte de vie du patient pour détecter un patient dysmorphophobique. Le praticien doit savoir qu'il ne pourra pas le soigner.

2 Orienter le patient vers un service hospitalier de stomatologie.

Il sera pris en charge par une équipe qui saura faire intervenir le service de psychiatrie le cas échéant. Les patients dysmorphophobiques peuvent être traités avantageusement par des médicaments appropriés.

3 Prendre des photos avant traitement pour confronter le patient à l'amélioration du traitement effectué



Mauvaise foi ou névrose ?

Un patient suit un traitement d'orthodontie. Il ne reste qu'une incisive inférieure à corriger. Il prétend que tout le travail est inutile et que cette dent est trop haute (saillie), l'empêche de parler, de sourire, de montrer ses dents. La finition semble impossible car le bracket est perdu à chaque séance. Le patient consulte en se plaignant auprès d'un confrère qui ne désire pas intervenir, estimant que le traitement étant correct, il en revient au praticien traitant de terminer ce simple détail. Malgré les précautions envisagées, gouttières de protection, changement de technique de collage, le décolllement est rebelle. Le patient jure par tous les dieux que celle-ci se décolle sans raison. La colère me monte au nez devant tant de mauvaise foi, et je décide d'interroger le patient : « *Cela fait trois mois que nous traînons avec ce problème. S'est-il passé quelque chose au mois de décembre ?* » Le patient réfléchit et déclare que son père est décédé. **Il s'agit d'une névrose obsessionnelle.** La mort du père a déclenché sur le patient un retour du refoulé. La haine s'est alors transférée sur moi, pour me mettre en échec. J'oriente alors la consultation sur les rapports du patient avec son père. Le patient finit par prendre conscience qu'il se sent coupable de la mort de son père (souhait qui avait été formulé dans son enfance).

4 Éviter de parler au patient de causes psychologiques, car sa fixation l'entraîne à nier cette explication. Cependant l'entretien bien conduit a pour objet d'amener le patient à reconnaître par lui-même qu'il est victime d'un contexte de vie.

5 Ne pas se présenter comme un champion toutes catégories, mais faire preuve de modestie et ne traiter les patients que dans la limite des données de la science.

6 Ne pas limiter le projet de soins à une correction purement esthétique. La subjectivité liée au « beau » dépasse notre compétence. L'aspect médical apportera toujours une acceptation des imperfections à condition que le bénéfice médical soit obtenu. ●

DES TOUCHES DE COULEUR



**VISITE DU NOUVEAU CABINET DU DR BORRIS BÉALEM,
À CHALLES-LES-EAUX (SAVOIE), OUVERT EN 2017.
C'EST LE TROISIÈME CABINET DE L'ORTHODONTISTE,
QUI TRAVAILLE AVEC LE DR GLADYS MAGGI-WIECAK
ET JULIEN POTEAU, FUTUR PRATICIEN (EN 6^E ANNÉE).**



Lors d'une visite d'une galerie d'art parisienne, le praticien a été séduit par six sculptures de David Gerstein. Elles ornent différentes salles du cabinet : *« Je trouve ça gai. De près, on ne voit pas que ce sont des bouches, la forme se précise quand on s'en éloigne. »*

Le cabinet a déménagé à la sortie du village de Challes-les-Eaux pour s'agrandir et proposer 26 places de stationnement pour les patients.



[cabinet déco]





Tout le cabinet répond aux normes d'accessibilité

Borris Béalem aime la couleur rouge. Il n'a pas fait appel à un décorateur pour cette rénovation. En revanche, il s'est fait accompagner par Dental-Net pour la conception et l'installation des salles de soins et de la salle de stérilisation. Michel Poupelloz, gérant de l'entreprise, a dessiné la banque d'accueil, réalisée sur mesure par la société Agem. Son plan de travail est en résine Dacryl avec éclairage LED.



Porte coulissante automatisée et porte-parapluie «grenouille». Depuis plusieurs années, la grenouille est l'emblème du cabinet du Dr Béalem. Un animal qui pourtant ne possède pas de dents ! ●

PAR PAULINE MACHARD

ORTHODONTIE INVISIBLE



Ce livre est un manuel destiné à tout dentiste ou orthodontiste qui effectue un traitement d'orthodontie par aligneurs. L'ouvrage est une référence sur la technique : étudiants en dentisterie, dentistes, étudiants en orthodontie et orthodontistes y découvriront des ressources pour apprendre le fonctionnement des aligneurs. C'est aussi un manuel clinique : pour chaque

cas particulier, le praticien trouvera un appui de taille. Chaque chapitre explique comment utiliser les aligneurs pour traiter une malocclusion donnée, comment programmer un plan de traitement à l'aide du logiciel, comment concevoir les mouvements dentaires pour qu'ils correspondent aux objectifs du traitement, et enfin comment exécuter cliniquement le traitement et bien terminer le cas.

ORTHODONTIE INVISIBLE : GUIDE CLINIQUE DES TRAITEMENTS PAR ALIGNEURS

DR SANDRA TAI - ÉD. QUINTESSENCE PUBLISHING - 2018 - 218 €



PROPULSEZ VOTRE CARRIÈRE AU FÉMININ

« 4 chapitres et 15 exercices pour comprendre et mettre votre carrière sur orbite. » Telle est la promesse de

Sylvia Lecardronnel. Cette maman, manager et coach livre ici tout un tas de conseils destiné aux femmes « souhaitant trouver un épanouissement personnel et professionnel à la hauteur de leurs ambitions ». Elle revient ainsi sur les termes « carrière » et « ambition », qui, assure-t-elle, « ne sont pas des gros mots ! » Sur les syndromes handicapant l'évolution de carrière des femmes. Au fil des pages, elle accompagne la lectrice pour que celle-ci puisse devenir une « ambitieuse épanouie » et booster sa carrière. Comme le sous-titre l'indique de façon ironique, cet ouvrage est « un livre à ne surtout pas lire : vous risqueriez de faire carrière ! »

PROPULSEZ VOTRE CARRIÈRE AU FÉMININ

DE SYLVIA LECARDRONNEL ÉD. BOOKS ON DEMAND - 2018 - 15 €



FAITES DANSER VOTRE CERVEAU

Le paso-doble, une danse pour la créativité ? Le rock met en joie ? Le haka permet de vous réconcilier avec vos ennemis ? Lucy Vincent,

neurobiologiste, a commencé à danser « il y a juste quelques années », apprend-on en entame du livre. Or, a-t-elle réalisé, « à partir du moment où j'ai pris au sérieux cet apprentissage, je me suis mise à constater des changements fondamentaux dans mon corps et aussi dans mon cerveau ». C'est ainsi que, partant des progrès réalisés par sa discipline au cours des vingt dernières années, elle explique en quoi la coordination de mouvements complexes au rythme de la musique stimule les connexions cérébrales, en même temps qu'elle préserve la santé et renforce l'estime de soi. « L'ancien dicton " mens sana in corpore sana " est petit et modeste par rapport à la réalité : sans un corpore en mouvement, la mens ne se développe pas de la même façon ! », écrit-elle. Cette pratique peut être utilisée au sein de l'équipe professionnelle, pour souder les liens, résoudre des conflits ou déstresser...

FAITES DANSER VOTRE CERVEAU

DE LUCY VINCENT - ÉD. ODILE JACOB - 2018 - 18,90 €

REVUE d'Orthopédie Dentofaciale

Vol. 52 - N° 4 - Octobre 2018

Varia

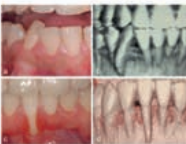
Rédacteur en chef de ce numéro : H. Guiral-Desnoës


Table des matières

315 Editorial.
E. FREJOUQUAND

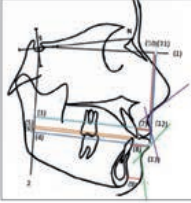
317 Avant-propos.
H. GUIRAL-DESNOËS

319 Les enjeux d'une nouvelle interface.
M. MAKAREM

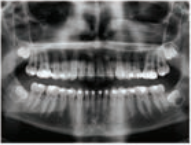
327 
Effet indésirable des fils de contention collés : le « syndrome du fil » : observations, théories, conséquences cliniques : 2^e partie. Unwanted tooth movement produced by the bonded retention wire : the « wire syndrome », observations, theories, clinical consequences : second part.
F. ROUSSARIE, G. DOUADY

343 
Traiter un dysfonctionnement lingual : réduction à l'usage des prescripteurs. Treatment of tongue dysfunction: rehabilitation for prescribers' practice.
H. GU, N. FOUGERONT

351 Analyse génétique et physiologique.
R. Benoit

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. MEGDICH, Y. GHEDIRA, S. TOBII, A. BEN AMOR

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. SI AHMED

393 
Canines maxillaires retenues en position palatine et technique segmentée. Maxillary canine impaction and segmented technique.
D. Robaldo, H. Bonomi-Dunoyer, Y. Bolender

407 Revue de presse
H. GUIRAL-DESNOËS

411 Bon à savoir
A. Berr

Les articles sont protégés par la responsabilité de leurs auteurs. Ils ne peuvent être reproduits sans l'autorisation de l'éditeur. Toute réimpression ou utilisation non autorisée sans la permission de l'éditeur est formellement interdite.

Point de vue

DR EDMOND BINHAS



Planifier les rendez-vous est un exercice compliqué, mais essentiel pour votre cabinet. Lorsque votre emploi du temps est surchargé, votre équipe et vous-même êtes stressés, ce qui se traduit par une baisse de moral. Tous les cabinets confrontés à cette gestion rencontrent principalement trois problèmes. Mais ça n'est pas une fatalité ! Il existe des solutions qui vont déterminer le succès de votre cabinet.

1) Le retard des patients

Anticiper le retard des patients n'est pas chose aisée. La bonne nouvelle est que la plupart de vos patients sont à l'heure. S'ils sont en retard, cela ne signifie pas qu'eux ou leurs parents sont irresponsables, mais plutôt que quelque chose les a retardés. **Il est bon de savoir que, bien souvent, des facteurs externes sont à l'origine de ces contretemps.** Cependant, s'ils sont coutumiers du fait, il est suggéré de leur donner rendez-vous 20 minutes avant l'heure bloquée sur le planning. Cette petite astuce vous évitera bien des désagréments.

De plus, un patient récidiviste du retard n'osera pas vous faire de réflexion si vous le prenez en retard.

2) Les annulations de dernière minute et les rendez-vous non honorés

Plusieurs rendez-vous manqués peuvent engendrer une désorganisation globale de votre emploi du temps. De plus, il s'agit également d'une interruption dans le plan de traitement qui entraîne des retards sur les résultats escomptés.

Comment solutionner ce problème et réduire à minima les annulations de dernière minute et les rendez-vous manqués ?

Trois étapes à envisager :

• **À la première annulation tardive,** il est inutile de reprogrammer un rendez-vous dès le lendemain. Temporalisez. Cela montre que le cabinet est bien occupé et que le patient n'a pas toutes les libertés.

• **Au deuxième rendez-vous manqué,** il est important d'expliquer que ces absences ont un impact pour le bon fonctionnement du cabinet. Ajoutez-y une pointe de culpabilisation : « Certains patients sont en attente de

ORGANISATION

D'une bonne gestion du planning à une meilleure efficacité

rendez-vous, dommage pour eux, nous aurions pu les recevoir si vous nous aviez prévenus suffisamment tôt... » D'autre part, insistez sur le fait que cela va rallonger le traitement.

• **À la troisième absence,** l'orthodontiste doit être ferme et annoncer que le traitement peut être suspendu. Cette explication doit se faire de façon factuelle et polie. Elle permet, dans la plupart des cas, un meilleur respect des règles.

3) Date de fin de traitement reportée

Les patients resteront plus longtemps en traitement s'ils ne se présentent pas à leurs rendez-vous ou que les rendez-vous nécessaires à la bonne marche du traitement ne sont pas respectés.

Cela peut impacter le résultat final, ou obliger à revoir le plan de traitement initialement prévu.

De surcroît, plus vos patients voient leur traitement prolongé, plus il vous sera difficile d'intégrer des nouveaux patients dans votre agenda.

En d'autres termes, si trop de traitements ne se terminent pas comme prévu, vous mettez en péril l'équilibre financier du cabinet.

Conclusion

Gérer efficacement les imprévus qui impactent l'agenda, comme les retards, les absences ou les annulations de dernière minute permet de maximiser son efficacité au cabinet. La mise en place de process ou de scripts sont d'excellents moyens de remédier à ces désordres. ●

Agenda

FÉVRIER 2019

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

• Samedi 23 février
en Martinique

Intervenant : Dr Christian Demange

Tél. : 01 77 45 65 61

ou 07 89 24 61 68

@ : i.mauriange@gcorthodontics.eu

ou Isabelle.mauriange@gc.dental

3w : gcorthodontics.com

**DIU Lasers et médecine buccale -
chirurgie buccale**

• 21 - 22 février à Bordeaux

• 09 - 10 mai à Nice

• 19 - 20 septembre à Bordeaux

• 24 - 25 octobre à Nice

Contact : Faculté de chirurgie dentaire -

Université Nice Sophia Antipolis

Tél. : 04 89 15 22 53

@ : odontologie.formation-continue

@unice.fr

3w : unice.fr

ITOP Introductory

- **Prophylaxie**

individualisée

• 28 février à Marseille

Contact : CURADEN France

Tél. : 01 43 54 49 10

3w : itop-dental.com

MARS

Cancers buccaux

• Session 2 : Du 01/03 au 12/04

• Session 3 : Du 01/04 au 12/05

• Session 4 : Du 01/05 au 12/06

Intervenant : Dr Yordan BENHAMOU

Contact : Lauriane SALOMON

Tél. : 04 93 97 10 08

@ : contact@wd-formation.com

3w : webdental-formation.com/

ORTHOPHILE

Mieux manager son cabinet d'orthodontie

www.edp-dentaire.fr

Cone beam special ortho

• Session 2 : Du 01/03 au 12/04

• Session 3 : Du 01/04 au 12/05

• Session 4 : Du 01/05 au 12/06

Intervenant : Dr Serge DAHAN

Contact : Lauriane SALOMON

Tél. : 04 93 97 10 08

@ : contact@wd-formation.com

3w : webdental-formation.com

Prescription medicamenteuse

• Session 2 : Du 01/03 au 12/04

• Session 3 : Du 01/04 au 12/05

• Session 4 : Du 01/05 au 12/06

Intervenant :

Dr Fabrice CAMPANA

Contact : Lauriane SALOMON

Tél. : 04 93 97 10 08

@ : contact@wd-formation.com

3w : webdental-formation.com/

Le système Insignia :

cours In-Office

• 1^{er} et samedi 2 mars

à Lessines (Belgique)

Intervenant : Dr P. Van Steenberghe

Contact : Mme Maria Castagnetta

@ : maria.castagnetta@ormco.com

Tél. : 01 49 60 45 93

3w : ormco.fr

Orthocaps, traitement

par aligneurs - Formation

à l'utilisation et certification

• 4 mars à Paris

Intervenants : 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 d'informations

éducation fonctionnelle

• Jeudi 7 mars

de 19h à 21h30 à Lyon

Intervenant : Dr Joëlle Blanchon

Tél. : 01 69 41 90 28

3w : weezevent.com/ef-070319

et orthoplus.fr

Soirée découverte

**thermoformage - Présentation
des produits Erkodent**

• Jeudi 7 mars

de 19h à 21h30 à Rennes

Tél. : 01 69 41 90 28

3w : weezevent.com/ef-070319

et orthoplus.fr

Formation sur le RCC

**- Le régulateur de
croissance contrôlée**

• Du 7 au 8 mars 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

Formation Orthésiste - Niveau 2

Cours in office

• 9 mars à Trélazé (49)

Intervenant : Mme Hélène Rio

Contact : RMO Europe

Service cours et séminaires

Tél. : 03 88 40 67 35

@ : seminaires@rmoeurope.com

3w : moeurope.com

**Atelier assistantes en éducation
fonctionnelle**

• Lundi 11 mars de 9h00

à 17h30 à Marseille

Intervenants :

Dr Florence De Brauwere - Mme Laura

Renouvel - M. Claude Levy

Tél. : 01 69 41 90 28

3w : weezevent.com/ef-070319

et orthoplus.fr

Agenda

Atelier Le Bruxisme, fléau de tous les âges

• **Lundi 11 mars**
de 9h à 17h30 à Paris

Intervenant : Dr Jean-Jacques Vallée
Tél. : 01 69 41 90 28
3w : weezevent.com/ef-070319
et orthoplus.fr

Concept Carriere Formation in office

• **Mardi 12 mars**
de 10h à 18h
à Villepinte

Intervenant : Dr Olivier Setbon
Tél. : 01 69 41 90 28
3w : weezevent.com/ef-070319
et orthoplus.fr

Soirée découverte thermoformage Présentation des produits Erkodent

• **Judi 14 mars à Avignon**
de 19h à 21h30

Tél. : 01 69 41 90 28
3w : weezevent.com/thermo-140319
et orthoplus.fr

Le système Damon à portée de main : tout pour comprendre et débiter

• **16 et 17 mars à Paris**
Intervenant : Dr P. Van Steenberghe

Le système Damon en prise directe avec le quotidien : perfectionnement et mise en œuvre en effective

• **18 mars à Paris**
Intervenant : Dr Philippe
Van Steenberghe

Le système Damon : cours In-Office

• **21 mars à Paris**
Intervenant : Dr J.Y. Assor

Le traitement des supraclusions en technique Damon

• **28 mars à Paris**
Intervenant : Dr P. Enjalran
Contact : Mme Maria Castagnetta
Tél. : 01 49 60 45 93
@ : maria.castagnetta@ormco.com
3w : ormco.fr

Atelier de mise en œuvre et optimisation des traitements de l'EF

• **Judi 21 mars**
à Paris De 9h00 à 17h30

Intervenants : Dr Florence
De Brauwere et M. Claude Lévy
Tél. : 01 69 41 90 28
3w : weezevent.com/thermo-140319
et orthoplus.fr

ITOP Introductory - Prophylaxie individualisée

• **21 mars Metz-Nancy**
Contact : CURADEN France

Tél. : 01 43 54 49 10
3w : itop-dental.com

Gestion du sens transversal / gestion du sens sagittal

• **Judi 21 mars de 9h00**
à 17h30 à Bordeaux

Dr Laurent Delsol et Dr Franck Defais
Tél. : 01 69 41 90 28
3w : weezevent.com/thermo-140319 et
orthoplus.fr

Conférence initiation à la phytothérapie et aromatherapie en odontostomatologie

• **Judi 21 mars en soirée - GACD**
- 25 rue bleue 75009 PARIS

Intervenant : Dr Florine Boukhobza
/ Chirurgien-dentiste homéopathe
et phytothérapeute
Contact : Emmanuelle FOUCHER
@ : emmanuelle.foucher@gacd.fr
3w : www.gacd.fr

L'orthodontie de l'adulte PROMO 2018/2019 Session 3/5

• **Du 23 mars au 25 mars**
à Aix-en-Provence

Contact : Académie d'Orthodontie
@ : contact@academie-orthodontie.fr
3w : academie-orthodontie.fr

Séminaire LROC-7. Superpositions Dynamiques Linguo-Ramales et Occluso-Corticales

• **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

Autoligaturants et mini-implants d'ancrage : Optimisation et nouveaux objectifs - Niveau I

• **24 mars à Paris**

Intervenant : Dr. Caroline Cazenave
Contact : Ann-Kristin Goedde
Tél. : 03 89 66 94 82
@ : akgoedde@americanortho.com
3w : americanortho.com

Atelier découverte sur le thermoformage avec le matériel Erkodent

• **Lundi 25 mars**
de 9h00 à 17h30 à Igny

Intervenant : Mme Nathalie Guilbaud

Mécanique optimisée, fonctionnel associé

• **Lundi 25 mars**
de 9h00 à 17h30 à Paris

Intervenant : Dr Skander Ellouze
Tél. : 01 69 41 90 28
3w : weezevent.com/thermo-140319 et
orthoplus.fr

L'Orthodontie de l'Adulte Les traitements orthodontico- chirurgicaux :

atteindre vos objectifs

• **25 mars à Paris à l'hôtel Molitor**

Intervenants : Dr Raphael Filippi,
Dr Paul Cresseaux,
Dr Caroline Alvarado
Contact : Isabelle Mauriange
Tél. : 07 89 24 61 68
@ : isabelle.mauriange@gc.dental
3w : event.gcorthodontics.eu

ITOP Introductory - Prophylaxie individualisée

• **26 mars à Nantes**

Contact : CURADEN France
Tél. : 01 43 54 49 10
3w : itop-dental.com

Soirée d'informations Concept Carriere

• **Judi 28 mars de 19h**
à 21h30 à Toulouse

Intervenant : Dr Franck Defais
Tél. : 01 69 41 90 28
3w : weezevent.com/thermo-140319 et orthoplus.fr



Agenda

ITOP Introductory

Prophylaxie individualisée

• 28 mars à Paris

Contact : Curaden France

Tél. : 01 43 54 49 10

3w : itop-dental.com

Comment faire face aux nouveaux défis de la profession ?

Jeudi 28 mars – Paris

Intervenant : Docteur Edmond Binhas

Contact : Mme Clémence Vanel

Tél. : 04 42 108 108

@ : contact@binhas.com

3w : binhas.com

Conférence de Prestige Optimiser vos traitements en simplifiant la thérapeutique

• Jeudi 28 mars à Paris

Intervenant : Chris Chang

Thème 1 : Extraction vs.

non-extraction: un plan
de traitement raisonnable

Thème 2 : La mécanique asymétrique

Thème 3 : Trois applications

importantes des vis extra-radicaux

Thème 4 : Inclusions maxillaires :

traitement orthodontique et chirurgie

Tél. : 01 43 80 72 26

@ : sfodf@sfodf.org

3w : ivoc-sfodf.org

Soirée d'informations éducation fonctionnelle

• Vendredi 29 mars

de 19h à 21h30 à Nantes

Intervenant : Dr Bernard Mounsi

Tél. : 01 69 41 90 28

3w : weezevent.com/thermo-140319

et orthoplus.fr

Module 2 : Traitements systémiques des classes II

• 30, 31 mars et 1^{er} avril (matin)
à Lyon

Intervenant : Dr Jean-Louis Raymond

Contact : Mme Elisabeth Lopez

Tél. : +33 0468286828

@ : seminaires.elisa@gmail.com

3w : orthoclusion.fr

Introduction à l'éducation fonctionnelle

• Dimanche 31 mars

et Lundi 1^{er} avril

de 9h à 17h30 à Paris

Intervenants : Dr Florence De Brauwere

Dr Jean-Jacques Vallée et M. Claude Lévy

Tél. : 01 69 41 90 28

3w : weezevent.com/thermo-140319 et

orthoplus.fr

AVRIL

Soirée d'informations sur le Palatal Expander

• Jeudi 4 avril

de 19h à 21h30 à Lyon

Intervenant :

Dr Laurence Hernandez-Everaet

Soirée d'informations Éducation Fonctionnelle

• Jeudi 4 avril

à Caen de 19h à 21h30

Intervenant : Dr Olivier Lenoble

Tél. : 01 69 41 90 28

3w : weezevent.com/thermo-140319 et

orthoplus.fr

Améliorer le contrôle, la performance et l'efficacité de vos traitements à l'aide du système autoligaturant passif

• Samedi 6 et dimanche 7 avril
à Paris

Intervenant : Dr G. Mandelli

Contact : Mme Maria Castagnetta

Tél. : 01 49 60 45 93

@ : maria.castagnetta@ormco.com

3w : ormco.fr

Développer votre réseau de correspondants : quels sont vos objectifs ?

• Jeudi 11 avril à Paris

Intervenant : Mme C. Cauchois

Contact : Mme Maria Castagnetta

@ : maria.castagnetta@ormco.com

Tél. : 01 49 60 45 93

3w : ormco.fr

ITOP Introductory - Prophylaxie individualisée

• 24 avril à Paris

Contact : Curaden France

Tél. : 01 43 54 49 10

3w : itop-dental.com

L'excellence orthodontique : apprendre en 2 jours à simplifier vos traitements d'orthodontie

• Vendredi 26 et samedi 27 avril
à Tunis (Tunisie)

Intervenant : Dr S. Ellouze

Contact : Mme Maria Castagnetta

Tél. : 01 49 60 45 93

@ : maria.castagnetta@ormco.com

3w : ormco.fr

Master Damon - module 4 • Vendredi 26

et samedi 27 avril à Madrid

Intervenants :

Drs R. Perera et R.G. Espera

Contact : Mme Maria Castagnetta

Tél. : 01 49 60 45 93

@ : maria.castagnetta@ormco.com

3w : ormco.fr

ORTHOPHILE

Mieux manager son cabinet d'orthodontie

www.edp-dentaire.fr

Formation Orthésiste - Niveau 1 Cours in office

• 27 avril à Trélazé (49)

Intervenant : Mme Hélène Rio

Contact : RMO Europe

Service cours et séminaires

Tél. : 03 88 40 67 35

@ : seminaires@rmoeurope.com

3w : rmoeurope.com

Atelier découverte sur le thermoformage avec le matériel Erkodont

• Lundi 29 avril à L'île

de La Réunion de 9h00 à 17h30

Tél. : 01 69 41 90 28

3w : weezevent.com/thermo-140319 et

orthoplus.fr

Agenda

MAI

Soirée d'informations éducation fonctionnelle

• Jeudi 16 mai à Strasbourg
de 19h à 21h30

Intervenant : Dr Mireille Biegel

Tél. : 01 69 41 90 28

3w : weezevent.com/thermo-140319 et
orthoplus.fr

ITOP Introductory - Prophylaxie individualisée

• 16 mai à Strasbourg

Contact : CURADEN France

Tél. : 01 43 54 49 10

3w : itop-dental.com

Liberty Bielle - Modules praticien et orthésiste

• 18 mai à Clermont-Ferrand

Intervenant : 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

L'orthodontie digitale 3D, la personnalisation des traitements d'orthodontie

• 18 et 19 mai à Paris

Intervenant : Dr L. Huanca

Contact : Mme Maria Castagnetta

Tél. : 01 49 60 45 93

@ : maria.castagnetta@ormco.com

3w : ormco.fr

Sagittal Fist

• Lundi 20 mai
de 9h00 à 17h30 à Nice

Intervenant : Dr Luis Carriere

Tél. : 01 69 41 90 28

3w : weezevent.com/thermo-140319 et
orthoplus.fr

ITOP Introductory - Prophylaxie individualisée

• 21 mai à Paris

Contact : Curaden France

Tél. : 01 43 54 49 10

3w : itop-dental.com

8^e Congrès scientifique de l'Association Internationale des Orthodontistes Francophones

• Du 23 au 25 mai 2019,
à Lasi, en Roumanie

Sous la présidence de session du

Professeur Irina Zetu.

Inscriptions : www.aiof.org/

95^e congrès de l'EOS 2019

• Du 17 au 22 juin, à Nice

Inscriptions : www.eos2019.com

Conférence qualité de vie au cabinet : prévenir la fatigue et les douleurs physiques

• Jeudi 23 mai

En soirée - GACD

25 rue bleue 75009 PARIS

Intervenant : Philippe BABIELLE /

Kinésithérapeute et Ostéopathe spécia-
lisé en thérapies somato-émotionnelles.

Contact : Emmanuelle FOUCHER

@ : emmanuelle.foucher@gacd.fr

3w : www.gacd.fr

ITOP Introductory - Prophylaxie individualisée

• 23 mai Nice

Contact : CURADEN France

Tél. : 01 43 54 49 10

3w : itop-dental.com

Soirée d'informations Concept Carriere

• Jeudi 23 mai 2019
de 19h à 21h30 à Nantes

Intervenant : Dr Nicolas Boissi

Soirée d'informations Éducation Fonctionnelle

• Jeudi 23 mai

à Marseille

de 19h à 21h30

Intervenant : Dr Bernard Mounsi

Tél. : 01 69 41 90 28

3w : weezevent.com/thermo-140319
et orthoplus.fr

Coopération et motivation optimisées du patient en éducation Fonctionnelle

• Lundi 27 mai
de 9h00 à 17h30 à Paris

Intervenant : Dr Marc Gérald Choukroun

Tél. : 01 69 41 90 28

3w : weezevent.com/thermo-140319 et
orthoplus.fr

JUIN

Les finitions en technique Damon

• Samedi 1^{er}
et dimanche 2 juin à Paris

Intervenant : Dr J.R. Van Becelaere

Contact : Mme Maria Castagnetta

@ : maria.castagnetta@ormco.com

Tél. : 01 49 60 45 93

3w : ormco.fr

Atelier de mise en œuvre et optimisation

des traitements de l'EF

• Lundi 3 juin de 9h00
à 17h30 à Lyon

Intervenants : Dr Florence De Brauwere
et M. Claude Lévy

Soirée d'informations sur le Palatal Expander

• Jeudi 6 juin
de 19h à 21h30 à Toulouse

Intervenant : Dr Laurence

Hernandez-Everaet

Tél. : 01 69 41 90 28

3w : weezevent.com/thermo-140319

et orthoplus.fr ●

Le système Damon : cours In-Office

• 6 juin à Paris

Intervenant : Dr J.Y. Assor

Le collage en technique Damon

• 6 juin à Paris

Intervenant : Dr J.R. Van Becelaere

Master Damon - module 3

• Vendredi 14

et le samedi 15 juin à Madrid

Intervenants :

Drs R. Perera et R.G. Espera ●

ORTHOPHILE

Mieux manager son cabinet d'orthodontie
www.edp-dentaire.fr

Offres d'emploi

COLLABORATION / ASSOCIATION

CHÂTEAURoux - 36

Réf. 2019-01-29-1

Recherche collaborateur/trice, cabinet fort potentiel CHATEAURoux, 10 min. à pied de la gare, région en pleine expansion, plateau de 200 m². RDC bien équipé et bien entretenu, (radio Sirona, Trios 3 Shape, chaîne de stérilisation Gamasonic, compresseur Durr Dental...), place parking privé en sous-sol, logement de fonction de 120 m² au 1^{er} étage, accessibilité handicapés aux normes ERP, 3 salles de soins avec 3 fauteuils, possibilité 5, salle motivation hygiène, 2 assistantes et 2 secrétaires à temps plein. Opportunité à saisir.

Tél. : 06 08 60 70 81

Mail : beatriceclarisse@yahoo.com

RUNGIS - 94

Réf. 2019-01-16-1

Conseiller technique - Responsable Hotline. Prothésiste dentaire de formation (impératif), notre futur collaborateur possède au minimum 5 ans d'expérience dans un laboratoire de prothèse dentaire. Ses principales missions seront : Renseigner et conseiller techniquement sur la partie prothèse. Suivre et optimiser les réparations auprès des clients et des fournisseurs.

Gérer de façon quotidienne les questionnaires de plainte. Gérer et optimiser les travaux pratiques (préparation, contrôle et expédition du matériel de travaux pratiques). Gérer administrativement les retours et réparations produits. Former les commerciaux sur son domaine de responsabilité. Liste des tâches non exhaustives. Nous recherchons pour ce poste une personne rigoureuse, avec un excellent relationnel, des qualités pédagogiques développées, la fibre commerciale et un sens aigu du service. Maîtrise des outils bureautiques requise (Word, Excel et Powerpoint) ; la connaissance de l'univers CAD/CAM est un plus. Nous vous proposons d'intégrer une entreprise dynamique et innovante. Merci d'adresser votre C.V. accompagné de votre lettre de motivation au responsable de Ressources Humaines.

Mail : hezia.mekdad@zimmerbiomet.com

Cabinet

VENTE

BEAUNE - 21

Réf. 2019-01-02-2

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

Tél. : 06 61 98 65 74

Mail : mayeuxalexandre@gmail.com

QUIMPERLÉ - 29

Réf. 2019-01-25-2

Bretagne sud, bord de mer. Vente d'un cabinet de spécialiste en ODF, patientèle et murs, centre-ville, proche d'établissements scolaires.

Tél. : 06 04 19 34 34

34 - MONTPELLIER

Réf. 2018-06-20-1

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

Écrire à Maître Didier PUECH, cabinet d'avocats ELEOM, 15 passage LONJON, 34000 MONTPELLIER

44 - NANTES

Réf. 2018-05-10-1

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

Tél. : 06 26 59 02 09

Mail : lesageortho@wanadoo.fr

75 - PARIS 13

Réf. 2018-12-04-5

Cession Cabinet d'orthodontie Paris Gobelins. Idéal 2 praticiens. Chiffre d'affaires important à développer. Garantie salaire mensuel net de charge 15 000 € la première année. Accompagnement 6 mois.

Mail : dralexandrian@gmail.com

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. 2018-10-30-3

Recherche meuble ou vitrine médicale en métal, fonte ou bois, avec portes vitrées, nombreux tiroirs et plateau en marbre. Meubles ronds avec plateau en opaline, lampe Scialytique sur pied. Ancien sujet anatomique (écorché), crâne ou squelette d'étude. Tout mobilier design ou vintage de maison ou de salle d'attente des années 30 à 70, luminaires (lampes, appliques ou lampadaires articulés ou à balancier / contre poids) et objets de décoration (tableau, céramique...), instruments de musique anciens (violon, violoncelle, contrebasse, saxophone, harpe...). Achat dans toute la France.

Tél. : 06 82 43 78 10

Mail : huet1972@gmail.com ●

SERVICE MONDIAL

Les produits et services AO sont disponibles via un réseau de filiales et partenaires de distribution dans le monde entier.



LES CHIFFRES CLÉS DE NOTRE FORCE

- 700 employés dans plus de 110 pays
- 98% de produits fabriqués dans notre usine ultra moderne à Sheboygan
- 60% des expéditions à l'international
- commandes traitées dans les 8 heures et livrées dans les 48 heures

Dispositifs médicaux de classe IIa réservés aux professionnels de santé - CE 0843.

Merci de respecter les instructions d'utilisation disponibles sur simple demande : fr.info@americanortho.com.

Pas de remboursement direct par les organismes d'assurance maladie.

NOTRE AMBITION

Etre parmi les leaders mondiaux de l'industrie orthodontique en fournissant des produits de grande qualité au meilleur prix tout en assurant un service fiable et personnalisé.

SYSTÈME DE MANAGEMENT DE QUALITÉ

La satisfaction du client est notre objectif majeur. A ce titre, nous avons au cœur de nos préoccupations l'amélioration continue de nos produits et processus.

- AO France certifiée ISO 9001 depuis 2007 (version 2015)
- AO US est membre de l'AAO
- AO US est certifiée ISO 13485 (version 2016)

« Dans la course à la qualité,
il n'y a pas de ligne d'arrivée »

David KEARNS



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.