

N°62
MAI
JUIN
2019

MANAGEMENT | COMMUNICATION | GESTION | ORGANISATION

ORTHOPHILE

Mieux manager son cabinet d'orthodontie

34,80 €
N°ISSN :
1963 - 2142



30

COMMENT
ENTREPRENDRE
SANS PEUR ?

Événement

Nice accueille la 91^e réunion scientifique de la SFODF et la 95^e réunion de l'EOS

Interviews des Dr Jean-Baptiste Kerbrat et Pr Olivier Sorel | Programmes

www.edp-dentaire.fr

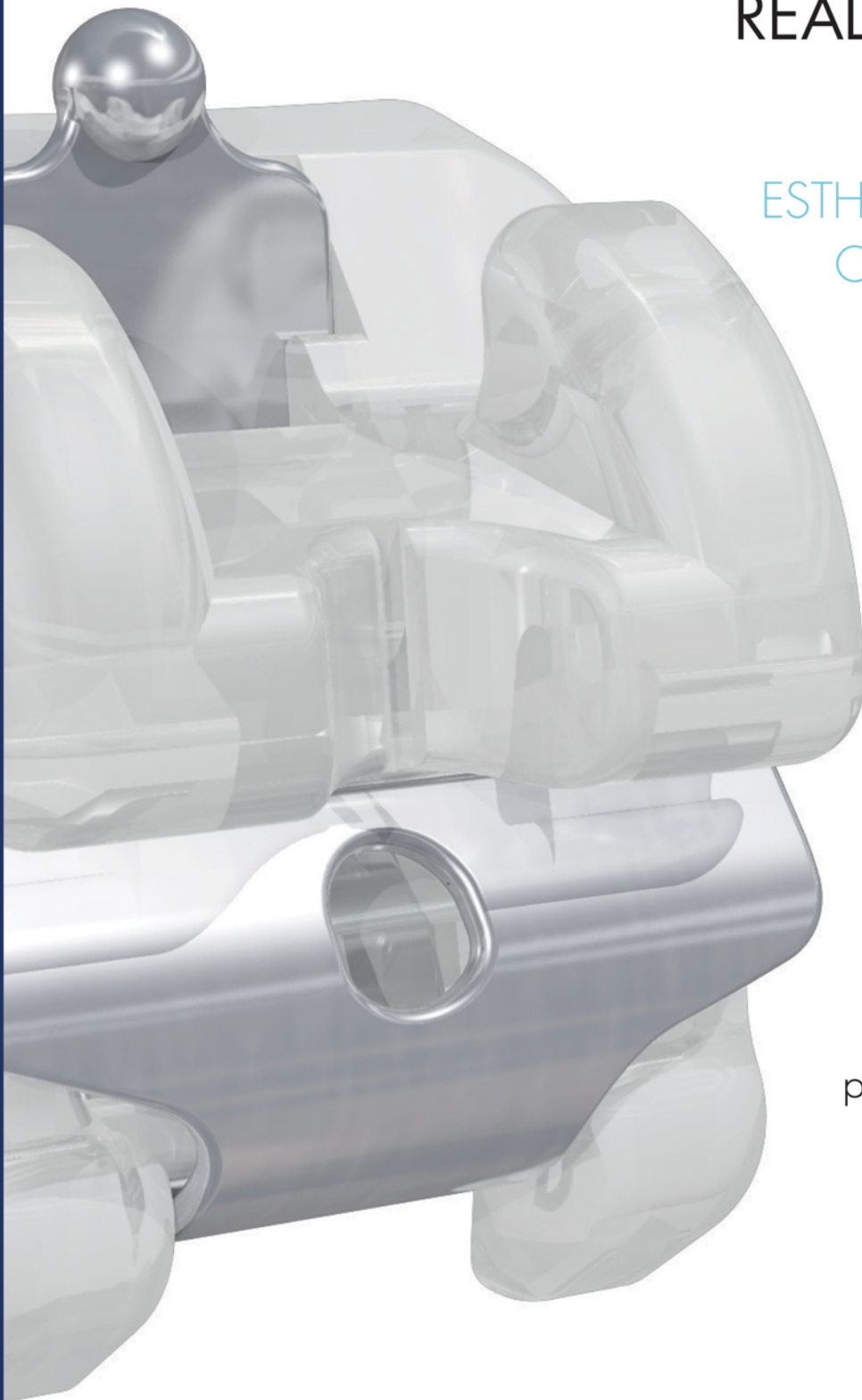
Empower[®]

Clear Self Ligating

RÉALISEZ L'ALLIANCE

ESTHÉTIQUE.
CONFORTABLE.
PERFORMANT.

Bracket fabriqué en
céramique selon le
procédé d'Injection
Molding associé
à un clapet ultra
performant, traité en
surface pour être le
plus discret possible.
L'Empower Clear
associe élégance,
discretion et
performance
technologique.





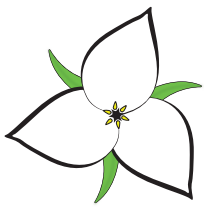
ESTHÉTIQUE PARFAITE

L'ARC ESTHÉTIQUE PLAQUÉ RHODIUM NiTi ICONIX®

Un nouvel arc super-élastique haut de gamme qui 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 de qualité supérieure
- Esthétique remarquable grâce aux principes spécifiques du placage au rhodium
- Très résistant à la déformation permanente
- Forces constantes



TRILLIUM™

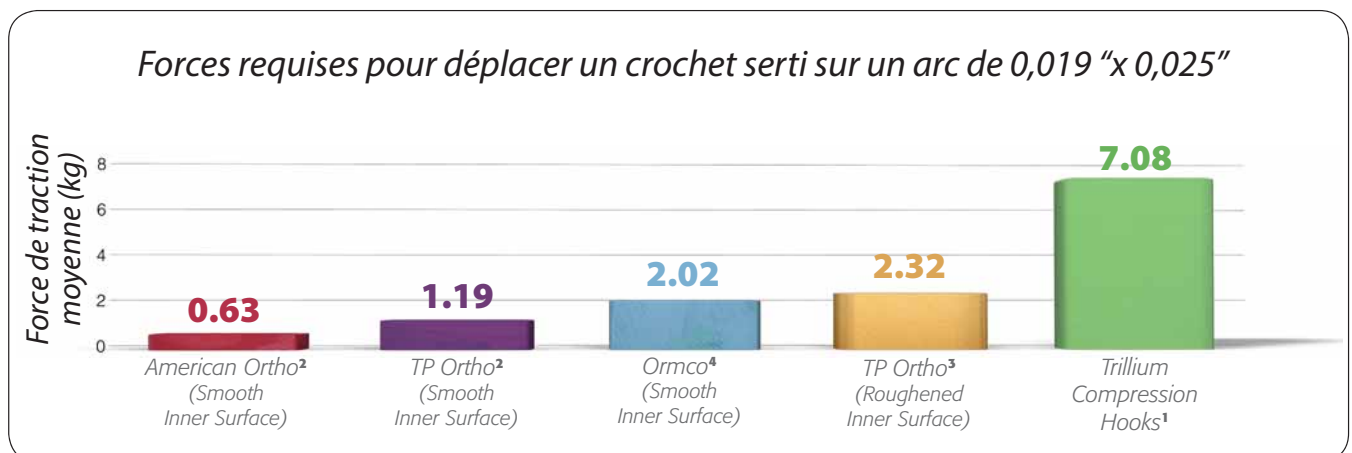
— Compression Hooks —

Venez nous rencontrer
EOS / SFODF - Nice
2019 - Stand S04



Le Crochet en Nickel Titane Révolutionnaire

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



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

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

 **TRILLIUM™**
HESPELER ORTHODONTICS

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

L'éditorial

PAR ÉLÉONORE VARINI



Informer contre les vendeurs de rêve

Les médias grand public parlent de plus en plus de sujets qui touchent à l'hygiène bucco-dentaire, surfant souvent sur des études chocs - celles sur les méfaits des dentifrices au charbon jugés abrasifs pour les dents refont surface fréquemment - ou des faits-divers sordides, comme cette jeune américaine décédée courant avril à la suite d'un choc anaphylactique provoqué par son dentifrice... Côté orthodontie, les dents bien alignées des stars sont de plus en plus instagrammées et certaines publicités pour des cosmétiques n'hésitent plus à mettre en avant des mannequins appareillées. Cette fois, c'est la Fédération française d'Orthodontie qui a décidé de communiquer largement auprès de la population française en diffusant un communiqué

de presse en avril dernier. L'objectif était que les médias reprennent cette information : les gouttières amovibles d'alignement ne sont pas une technique « à la mode ». Si leur efficacité est toute prouvée, le traitement, rappelle la FFO, doit rester entre les mains d'orthodontistes expérimentés - et être proposé aux patients les plus coopératifs. « *Le principal élément de la réussite d'un traitement d'orthodontie restera toujours le diagnostic, établi sur un patient unique, après un examen clinique et radiographique mené par un orthodontiste compétent* », explique la fédération. Espérons que vos patients ne seront pas passés à côté de cette communication qui vise en priorité à lutter contre les bars à sourire à l'américaine ou les kits envoyés à domicile !

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

Audrey Bussière

François Gleize

Pauline Machard

Rémy Pascal

Rédactrice graphiste

Camille Tisserand

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

Juin 2019

Commission paritaire

1120T89370

ISSN :1963-2142

Parresia

109 - 111, av. Aristide Briand

CS 80068

92541 Montrouge cedex

**ABONNEZ-VOUS
SUR EDP-DENTAIRE.FR**

ENCART JETÉ : GC ORTHODONTICS

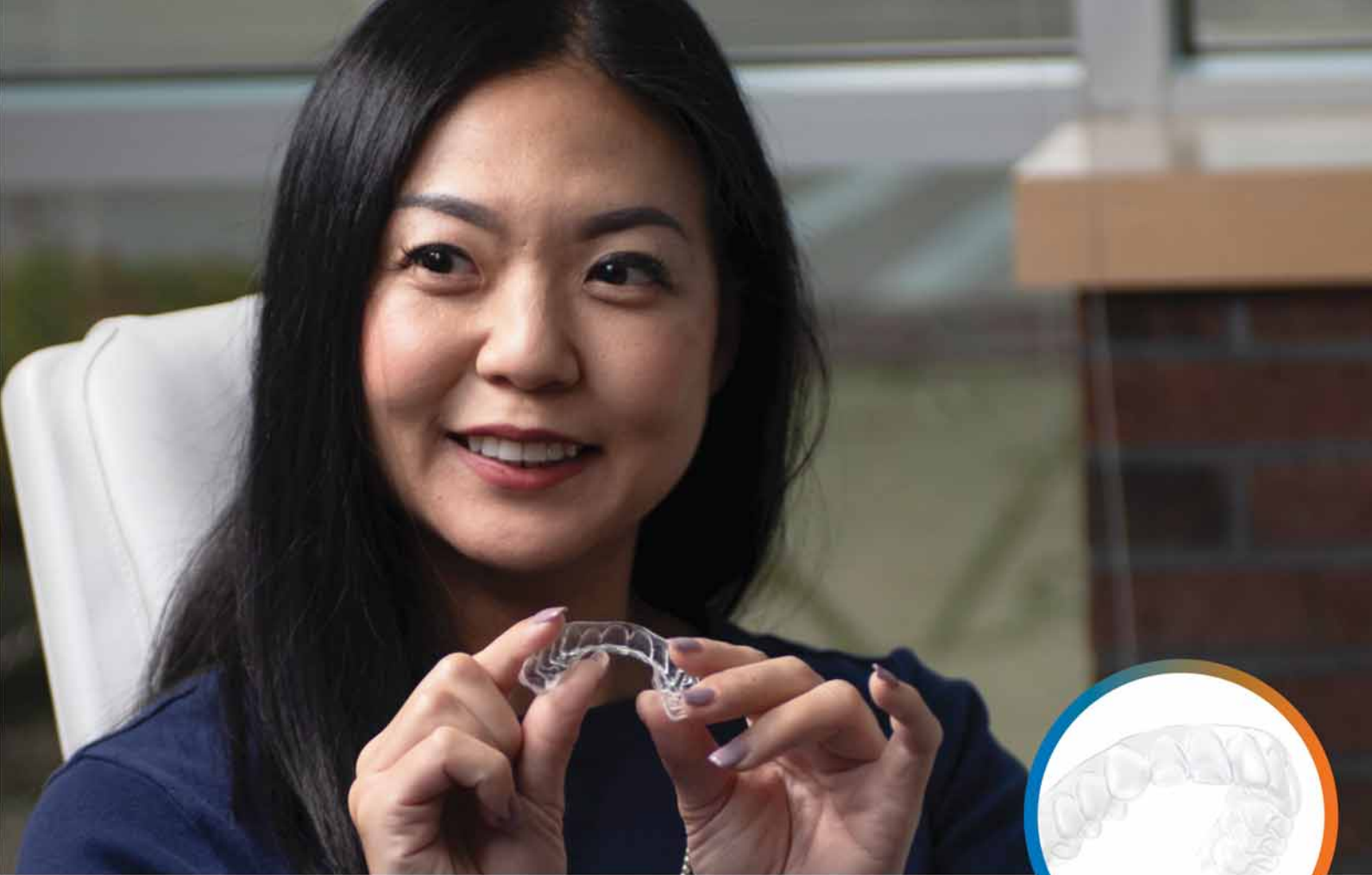


Traitements esthétiques par Dentsply Sirona

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.

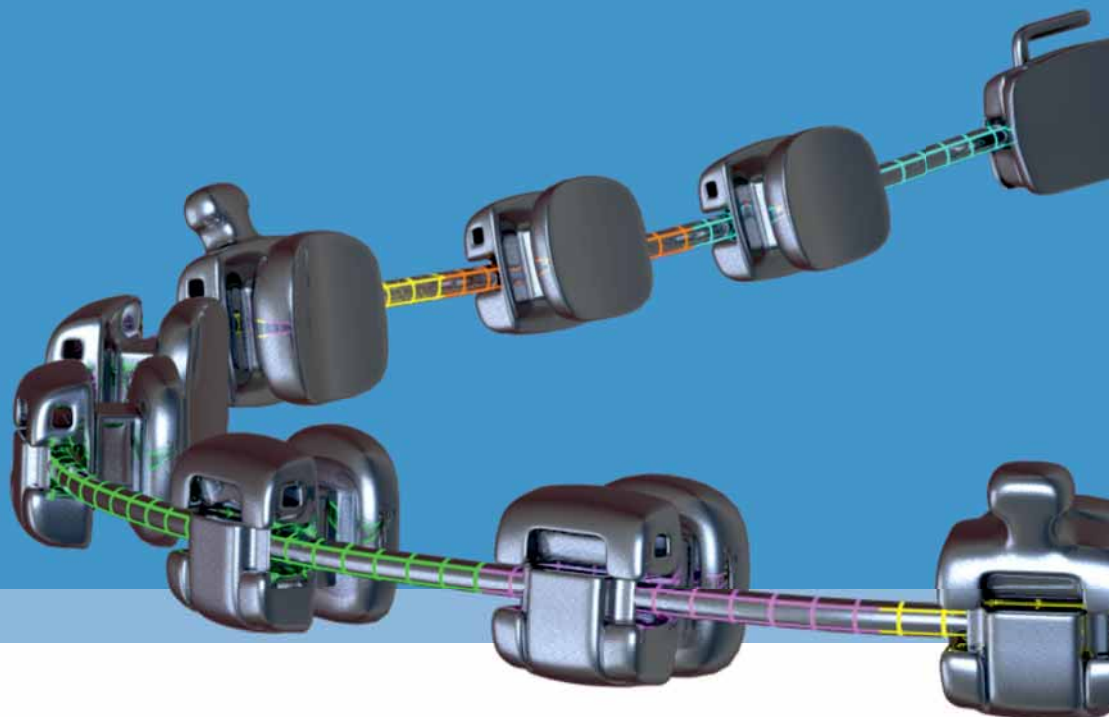
DEUX ARCS AU LIEU DE QUATRE !

Ormco™

Découvrez l'arc SmartArch™, conçu pour que les cliniciens puissent passer à un arc de finition après 2 séquences d'arcs seulement.

Le procédé breveté de traitement au laser permet au SmartArch™ de délivrer la force idéale à chaque dent.

**7 zones
de forces
différentes**



NOUVEAU
SMARTARCH™
CuNiTi® traité par technique laser

L'arc SmartArch est un dispositif médical de classe IIa pour soins dentaires réservés aux professionnels de santé, indiqué pour le déplacement des dents dans le cadre d'un traitement orthodontique. Fabriqué par Ormco. Lisez attentivement les instructions figurant dans la notice qui accompagne le Dispositif Médical ou sur l'étiquetage. Non remboursé par la sécurité sociale.

ormco.fr
00800 3032 3032

Sommaire

MAI / JUIN 2019

Actualités 08

C'est nouveau 20

Align technology · iTero Element 5D

Entretien 22

GC Orthodontics : « Un rendez-vous autour de la philosophie bioprogressive contemporaine »

Événement 24



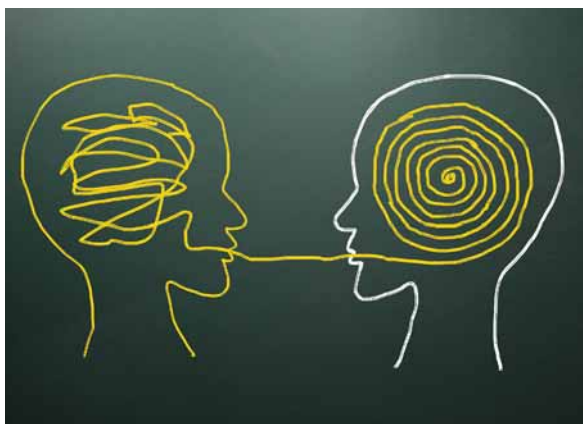
• **SFODF et EOS 2019**
Un jumelage exceptionnel 24

• **Extrait des programmes**
EOS et SFODF 2019 26

Chroniques

Edmond Binhas 28

Mathieu Rouppert 65



[Cabinet du mois] 30

COMMENT ENTREPRENDRE SANS PEUR ?

Drs Anaïs Cavaré & Dr Paul Cappai

COMMUNICATION 42

Décoder et maîtriser les non-dits

ORGANISATION 46

Déménagement, mode d'emploi

ORGANISATION 52

3 conseils pour gérer les périodes creuses

MANAGEMENT 56

Motiver l'équipe via les entretiens annuels

VIE PRO/VIE PERSO 60

Laissez-vous surprendre par votre moi enfant

Bloc notes 64

AGENDA 68

ABONNEMENT 72

PETITES ANNONCES 74

ENCART JETÉ : GC ORTHODONTICS

Événement

Journées de l'Orthodontie : attention à la date !

« Nouveau format » pour les Journées de l'Orthodontie (JO), rappelle la Fédération française d'orthodontie (FFO). Alors que les éditions précédentes s'étaient déroulées du vendredi au lundi, cette 22^e édition aura lieu, quant à elle, du jeudi au dimanche. Histoire de pouvoir mettre à profit tous les enseignements dès le lundi matin au cabinet.

Cette édition se tiendra donc du jeudi 7 au dimanche 10 novembre 2019, au Palais des Congrès, à Paris. La présidence scientifique sera assurée,

pour ces JO comme pour les prochaines, par le Dr François Darqué. Le thème développé pour ces deux prochaines éditions ? « *L'orthodontie, une spécialité médicale en constante évolution* ». Dans une courte vidéo mise en ligne début mai par la FFO, le nouveau président scientifique en dévoile davantage sur le programme.

Le Dr Darqué prend la suite du Pr Olivier Sorel, qui a rassemblé, lors de l'édition 2018, plus de 2 300 participants autour du thème : « États généraux de l'enfant : l'interception ODF



Dr Darqué

actrice de l'interdisciplinarité médicale ».

Informations et inscriptions sur www.journees-orthodontie.org
La vidéo : <https://bit.ly/2HfzAHn>

LE CHIFFRE

67

C'EST LE NOMBRE DE PRATICIENS ÉTRANGERS QUE L'ORDRE NATIONAL DES CHIRURGIENS-DENTISTES A REFUSÉ D'INSCRIRE AU TABLEAU EN 2017. LA RAISON ? UNE MAÎTRISE INSUFFISANTE DE LA LANGUE FRANÇAISE. C'EST L'UN DES TROIS MOTIFS PRINCIPAUX DE REFUS. CE CHIFFRE S'ÉLEVAIT À 50 EN 2016.

AMERICAN ORTHODONTICS

AMERICAN ORTHODONTICS CONTINUE DE DÉVELOPPER SA GAMME D'ADHÉSIFS

Après le lancement de la colle Bracepaste et plus récemment du Primer MTP, American Orthodontics dispose d'un nouveau produit dans sa gamme d'adhésifs : le gel de mordantage (37 % d'acide phosphorique). Sa viscosité adaptée permet une application facile et précise ainsi qu'un rinçage efficace. Disponible en version gel en seringues de 10 ml (20 embouts inclus) et en version liquide en bouteilles de 18g.

Pour plus d'informations :
American Orthodontics France
03 89 66 94 80
fr.info@americanortho.com



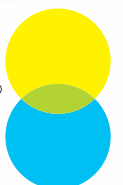
CARRIERE® | SLX 3D™



Quand évolution rime
avec révolution



Testez-le !



NICHROMINOX

STOCKEZ DAVANTAGE AVEC LE PANIER GALAXY POUR CASSETTE 28X18

Le panier Galaxy (réf. 182020) a été conçu comme un complément de la cassette Galaxy 28x18 (ref. 182049 ou ref. 182027), permettant ainsi d'augmenter la capacité de stockage de votre support : en plus de toute la partie instrumentation stockée dans la cassette 28x18, le panier peut recevoir des instruments volumineux supplémentaires, mais aussi des accessoires tels que cupules, supports de fraises, d'inserts, etc.

Nouveau venu dans la gamme Galaxy, il bénéficie des mêmes caractéristiques d'ergonomie :

- il allie efficacité et robustesse : le motif de découpe innovant garantit une efficacité maximale du jet d'eau lors du cycle de nettoyage tout en assurant la solidité des pièces ;
- les bords arrondis et ajourés réduisent le temps de séchage ;
- les supports en silicone peuvent être assemblés dans n'importe quelle position, permettant de créer des compartiments totalement modulables.



Il est équipé de deux poignées rotatives qui, en plus d'assurer un transport aisé et sécurisé, permettent de le clipper sous la cassette 28x18 afin de ne former qu'un seul et même support. Il est compatible avec toutes les cassettes 28x18 de la marque Nichrominox.

Pour plus d'informations :

04 78 74 04 15

office@nichrominox.fr

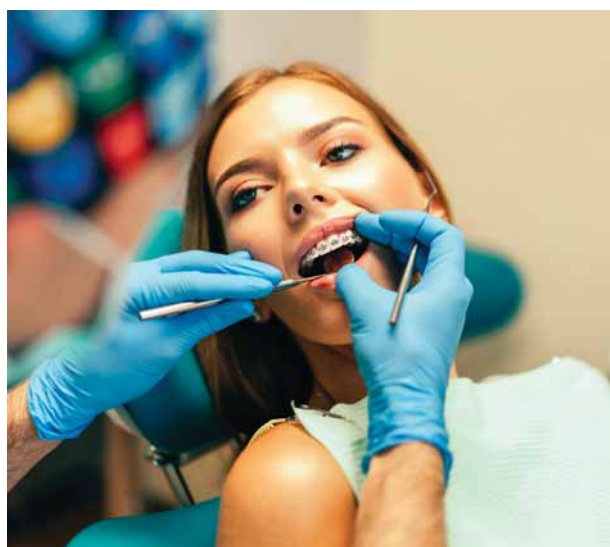
www.nichrominox.fr

Dépenses de santé

Les traitements orthodontiques plus coûteux en Île-de-France

Dans son analyse des dépenses de santé des Français en 2018, le courtier en assurances Verspieren fait un focus sur le coût moyen des actes par région. Concernant l'orthodontie acceptée, le coût moyen est le plus élevé en Île-de-France, et le plus faible en Pays de la Loire (635,34 €).

Plus largement, le baromètre fait le constat d'une augmentation du coût moyen annuel des dépenses dentaires. Il s'élève en 2018 à 177,06 € par adulte en France, pour un reste à charge de 74,08%, avant complémentaire santé. En 2017, il était en moyenne de 169 €.



Pour plus d'informations : <https://bit.ly/2Qdl4St>

INNOVEZ AVEC KAELEX !

NOUVEAUX LASERS GAMME EXPERT



FORMEZ-VOUS AVEC KAELEX !

Journées de formations lasers
Cours, applications, bénéfiques, protocoles
et travaux pratiques

SAVE THE DATE

Paris 6 juin - Lille 17 octobre - Paris 12 décembre

Formations assurées en totale liberté scientifique par le Docteur Gérard Rey
Diplômé de la faculté de Médecine - Docteur en chirurgie Dentaire - Diplômé en Expertise Bucco-Dentaire - Expert in Oral Implantology DGOI - AFI
Directeur d'Enseignement sur les Lasers Médicaux - Paris Garancière - Milan Bicocca Montpellier UFR - Professeur A.C. Université Milan Bicocca



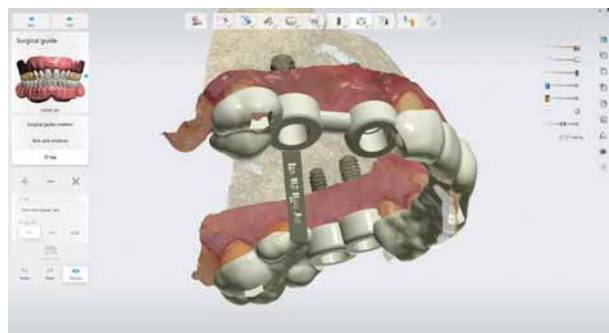
Formations Lasers : 300 € (Cours, TP, et déjeuner inclus) - Lasers Financement 36, 48, 60 ou 72 mois disponibles.
Renseignements : info@kaelux.com - Tél. 0 805 620 160. www.kaelux.com

 **Kaelux**
LASERS DENTAIRES ET FORMATIONS

3SHAPE

IMPLANT STUDIO, POUR L'IMPLANTATION ET LA MISE EN CHARGE IMMÉDIATE

3Shape Implant Studio 2019.1 permet aux professionnels non seulement de concevoir une restauration sur la base de la planification implantaire, mais également de la produire avec une imprimante ou une usineuse en interne, ou de l'envoyer facilement à un laboratoire partenaire à des fins de production. Cela permet aux cabinets de proposer à leurs patients une restauration provisoire le jour de la pose de l'implant. Ce flux de travail unique signifie que le praticien peut numériser la dentition du patient le matin, planifier le traitement, concevoir et fabriquer des composants, le tout dans un seul processus fluide. Le patient peut alors revenir l'après-midi pour la chirurgie implantaire et la pose d'une couronne provisoire.



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

Rendez-vous en ligne

Les plate-formes utilisées par la majorité des patients et des médecins d'Île-de-France

En Île-de-France, 62 % des patients et 66 % des médecins utilisent les plate-formes de rendez-vous médicaux en ligne. Une double enquête IFOP – URPS⁽¹⁾ sur les usages et pratiques des plates-formes de rendez-vous en ligne chez les patients et les médecins libéraux montre néanmoins que le secrétariat téléphonique reste le premier moyen de prise de rendez-vous : seuls 6 % des médecins utilisent une plate-forme comme moyen exclusif de prise de rendez-vous. Parmi les patients franciliens, 62 % d'entre eux ont recours aux plate-formes de prise de rendez-vous.

Si l'on compare ce chiffre aux dernières données disponibles, on constate une nette augmentation

puisque en 2016, 33 % des patients franciliens avaient recours à ce genre de service. Par ailleurs le recours aux plates-formes est fortement apprécié puisque 96 % des patients utilisateurs déclarent que celles-ci facilitent la prise de rendez-vous.

Enfin, notons que la connaissance du médecin reste un facteur décisif de choix pour la prise de rendez-vous en ligne : 82 % des patients franciliens choisissent en priorité un médecin généraliste connu, et 68 % d'entre eux un médecin spécialiste connu.

Au-delà de la simple prise de rendez-vous, les médecins expriment le souhait de voir intégrées de nouvelles fonctionnalités à ces plate-formes : l'intégration et la synchronisation



avec les logiciels métiers (plus de 50 % des médecins utilisateurs seraient intéressés par cette fonctionnalité) ; le télésecrétariat (52 %) ou encore la téléconsultation (17 %).

(1) Enquête menée auprès de 1000 Franciliens et 700 médecins libéraux exerçant en Île-de-France en novembre 2018.



FOURNISSEUR DE SOLUTIONS POUR VOS PATIENTS EN ORTHODONTIE



Cire*



Gel lésions**



Brossettes interdentaires



Révéléateur de plaque



* CE Dispositifs médicaux de classe I. ** CE Dispositifs médicaux de classe IIA. Ces dispositifs médicaux sont des produits de santé réglementés qui portent, au titre de cette réglementation, le marquage CE. Lire attentivement la notice. Non remboursé par la Sécurité Sociale. Mai 2019

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.SUNSTARGUM.FR

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

RMO

DOUBLES TUBES CONVERTIBLES BIOPROGRESSIVE

RMO présente les nouveaux doubles tubes convertibles Bioprogressive à coller. Fabriqués en acier inoxydable 316L, ces tubes ont une surface lisse et un in/out réduit avec un crochet droit qui améliore le confort du patient.

Des ailettes profilées et adaptées permettent de ligaturer aisément lors d'une utilisation en tant que bracket. Le tube comporte également une entrée évasée pour faciliter l'insertion du fil et permettre un changement rapide.

Le double tube convertible Bioprogressive est conçu avec une base maillée de calibre 80 profilée pour un ajustement anatomique de la dent sur la molaire mandibulaire.

Tube principal en .018 x.030 / tube auxiliaire en .018 x .025.



Pour plus d'informations :
03 88 40 67 30
info@rmoeurope.com
www.rmoeurope.com

REPÈRES - INDICATEURS INSEE

CROISSANCE ÉCO. :
+ 0,3 % au
1^{er} trimestre 2019
+ 0,6% par rapport au
4^e trimestre 2018

CHÔMAGE : 8,7%
au 1^{er} trimestre 2019
- 0,5 % point
par rapport à
début 2018

INFLATION : + 0,3 %
en avril 2019
+ 1,3% sur
un an.

CONSUMMATION :
- 0,1 %
en mars 2019
+ 0,2% au
1^{er} trimestre 2019

**CLIMAT
DES AFFAIRES :**
105 en avril 2019
102 en
janvier 2019

ORMCO

MOINS DE SÉQUENCES D'ARCS AVEC SMARTARCH

SmartArch apporte de nombreux avantages :

- 7 zones de forces différentes : il est programmé pour délivrer la force idéale à chaque dent et répartir uniformément la pression exercée sur le ligament parodontal.
- Conception informatique : conçu par méthode des éléments finis, SmartArch tient compte de différentes variables : distance inter-brackets, taille des racines et rapport corono-radulaire.
- Moins de friction : le traitement laser permet une réduction de la friction entre le fil et la surface des brackets, favorisant l'efficacité globale du traitement.
- Engagement molaire efficace : conçu pour un engagement des molaires dès le 1^{er} arc, offrant ainsi un meilleur alignement.



Fondements scientifiques de SmartArch : le procédé breveté de traitement laser par impulsion, programme SmartArch, pour délivrer à chaque dent le niveau de force idéale (défini par les Drs Viecilli et Burstone selon la méthode des éléments finis) favorisant ainsi un déplacement dentaire plus rapide.

Pour plus d'informations :
00800 3032 3032
www.ormco.fr

Défenseur des droits



©istockphoto

En France, le « difficile » accès aux soins des étrangers malades

Objets de « suspicion », les étrangers malades ont souvent du mal à se faire soigner, déplore le Défenseur des droits, Jacques Toubon, dans un nouveau rapport, daté du 13 mai. Leurs droits sont « fragiles » et parfois entravés par des pratiques « illégales », s'inquiète-t-il.

Ainsi, le rapport explique que, pour les étrangers en situation régulière, la réforme de l'Assurance-maladie en 2015 a ainsi conduit à « un recul imprévu » des droits pour de nombreuses personnes : contrôle de la régularité du séjour « plus restrictif qu'auparavant », difficultés d'affiliation pour les étrangers récemment installés en France. Le rapport souligne aussi des « difficultés accrues » des étrangers malades à obtenir un titre de séjour pour se faire soigner, depuis une réforme de 2016 qui a conduit à une « baisse drastique des avis médicaux favorables au maintien sur le territoire ».

Dans ce rapport, le Défenseur des droits tord le cou aux « préjugés » entourant les étrangers malades. Notamment celui d'un « appel d'air » créé par le système de soins français. Une idée « contredite par de nombreuses études ».

Lire le rapport du Défenseur des droits :
<https://bit.ly/2WH7J8j>

Personnes malades étrangères :
des droits fragilisés, des protections à renforcer
<https://bit.ly>

CLEAR SOLUTIONS POUR UNE RETOUCHE OPTIMALE DES GOUTTIÈRES



ORTHODONTIC



Hu-Friedy's CLEAR COLLECTION

Instruments au design innovant permettant d'accentuer, d'individualiser et d'optimiser la biomécanique lors de traitements d'orthodontie invisible.

L'ENTAILLE

Permet de découper facilement et rapidement la gouttière, créant une encoche pour accrocher un élastique.

L'HORIZONTALE

Permet d'activer la rotation sur une dent par une pression verticale en mésiale ou en distale.

LA VERTICALE

Permet de découper facilement et rapidement la gouttière, créant une encoche pour accrocher un élastique.

LE PUNCH

Permet de découper facilement et rapidement la gouttière en demi-lune, créant l'espace pour coller un bouton sur la dent.

RENDEZ-NOUS VISITE PENDANT L'EOS À NICE du 17 au 22 Juin Stand n°2

Visitez notre nouveau site web [Hu-Friedy.eu](https://www.hu-friedy.eu)

Manufacturer: Hu-Friedy Mfg. Co., LLC | 3232 N. Rockwell Street | Chicago, IL 60618 | USA
Customer Care Department: Hu-Friedy Mfg. Co., LLC.

Free Call +800 HUFRIEDY (00800 48 37 43 39) | Free Fax 00800 48 37 43 40

E-Mail: info@hu-friedy.eu | Website: [Hu-Friedy.eu](https://www.hu-friedy.eu)

©2019 Hu-Friedy Mfg. Co., LLC. All rights reserved.

How the best perform



DENTASONIC PAR GC ORTHODONTICS

UN STRIPPING DE PRÉCISION POUR ALIGNEURS

Suivez les recommandations de vos plans de traitements et créez des espaces de 0,1 mm, 0,2 mm, ou 0,3 mm aisément. Fort d'une expérience de plus de vingt ans dans les systèmes de stripping, les systèmes Dentasonic offrent une large gamme de limes adaptées à votre pratique quotidienne. Les limes de stripping sont calibrées pour vous donner les espaces recommandés par vos systèmes d'aligneurs. Dans le kit patient, chaque couleur de lime correspond à une ouverture d'espace :



Stripping :

- blanc : 0,1 mm
- rouge : 0,2 mm
- bleu : 0,3 mm

Polissage : 2 limes souples pour polir les surfaces abrasées. Les limes sont disponibles en un set patient, stérilisables et réutilisables jusqu'à environ dix patients.

Pour plus d'informations :
01 77 45 65 61
www.gcorthodontics.eu

e-santé

La carte vitale sur smartphone testée « dès cette année »

Une « appli carte Vitale », pour smartphone, l'« apCV » va être expérimentée « dès cette année », a fait savoir la ministre de la Santé Agnès Buzyn, lors de la présentation de la feuille de route sur le « virage numérique », le 25 avril dernier. Cette e-carte vitale a été conçue pour répondre « à la demande des patients d'accéder à des droits à jour en toutes circonstances et de bénéficier de démarches en ligne » et « sera destinée à devenir [leur] outil d'identification et d'authentification dans le système de santé », selon le ministère. Le test de cette e-carte vitale devrait débuter cet été dans les départements du Rhône et des Alpes-Maritimes, après la « publication d'un décret d'expérimentation », avant d'être généralisée à partir de 2021 à tous les assurés sociaux.

GRUPE VYV

MON COACH ORTHO, UNE APPLICATION DÉDIÉE À L'ORTHODONTIE



Mon Coach Ortho est une application ludique réalisée en collaboration avec l'UFSBD, qui accompagne l'enfant, ses parents et les professionnels, tout au long du traitement orthodontique, et contribue ainsi à sa réussite. Elle

permet notamment aux enfants et à leurs parents d'obtenir des rappels, sous forme de notifications, concernant certains points de vigilance (élastiques, hygiène...). Elle donne également au parent la possibilité d'avoir plus de visibilité sur le déroulement du traitement de son enfant, qui bénéficie aussi d'un accompagnement orthophonique lorsque cela est nécessaire et de conseils d'hygiène et de prévention bucco-dentaire. Grâce à des notifications d'encouragement et des bonifications qui récompensent les progrès, l'application permet aux orthodontistes de maintenir l'enfant impliqué tout en faisant le lien avec le chirurgien-dentiste traitant, grâce à des fiches pédagogiques ciblées et des alertes en cas de soins dentaires à réaliser.

Pour plus d'informations :
www.groupe-vyv.fr

#WOHD
Le 15 mai dernier, c'était le World Orthodontic Health Day



SCANNER D'EMPREINTES OPTIQUES CS 3600

UNE TECHNOLOGIE PUISSANTE.

UN LOGICIEL ÉVOLUTIF ET ULTRA PERFORMANT.



Le scanner d'empreintes optiques CS 3600 offre un scannage intuitif, rapide et précis.

Le logiciel d'acquisition, vous propose des fonctionnalités toujours plus performantes et des intégrations nombreuses et continues pour vous apporter une grande fluidité dans votre activité prothétique implantaire ou orthodontique.

L'investissement que vous faites aujourd'hui sera pérenne dans les prochaines années grâce à un logiciel en constante évolution pour votre confort de travail et votre satisfaction sur le long terme.



TRANSFORMING DENTISTRY. SIMPLIFYING TECHNOLOGY. CHANGING LIVES.

SOCIÉTÉ DES CENDRES

QWIKSTRIPS, POUR TOUTE INTERVENTION DANS L'ESPACE INTERPROXIMAL



Strip ergonomique et polyvalent, distribué en exclusivité par la SDC en France, QwikStrips permet d'intervenir facilement, avec une grande précision et de manière séquentielle dans les espaces interproximaux. Il existe en trois séquences calibrées :

- une seule face abrasive,
- deux faces abrasives,
- une surface courbée innovante (dents postérieures ou contours anatomiques).

Chacune de ces séquences se décline en formats adaptés, facilement identifiables grâce à leur code couleur.

Cette solution est parfaitement autoclavable.

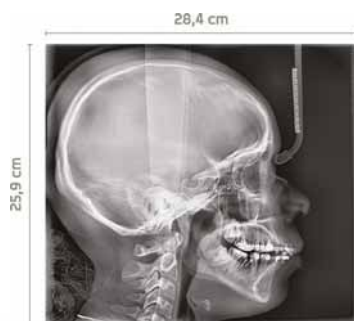
Elle présente en outre l'avantage sur un strip classique de garantir

une tension parfaite et constante de la bande. Son design adapté assure une excellente prise en main, un contrôle tactile et un contrôle de la profondeur aussi irréprochables que faciles. Il permet d'effectuer avec souplesse des interventions jusqu'à présent malaisées, telles que le polissage des restaurations, la réduction de la friction avant la pose de couronnes, facettes, inlays/onlays ou l'élimination des excès de ciment dans les espaces interproximaux.

Pour plus d'informations :

marketing@sdc-1859.com

www.sdc-1859.com



VATECH

DES NOUVELLES SOLUTIONS POUR UN DIAGNOSTIC PRÉCIS ET RAPIDE

Vatech présente PaX-i PLUS Ortho et son logiciel OrthoVision, qui permettront un diagnostic plus précis et rapide.

En effet, avec une acquisition ultra rapide en 1.9 secondes (3.9 secondes en Full Latéral), le praticien obtiendra une image de qualité en évitant les artéfacts de mouvements qui sont parmi les plus fréquemment observés.

Une taille d'image couvrant le crâne complet (28.4 x 25.9 cm) pour un diagnostic idéal. Cliché 30% plus grand qu'une solution scan classique.

Il est accompagné d'un tout nouveau logiciel OrthoVision, spécialement conçu pour l'orthodontie.

Celui-ci permet un traçage rapide avec son tracé céphalométrique automatique et propose également des outils de communication visuelle efficaces pour le patient.



Pour plus d'informations :

01 64 11 43 33

info@vatech-france.fr

www.vatech-france.fr



Accusmile®

La nouvelle génération
de gouttières.

Une valeur ajoutée, un contrôle
renforcé et des patients satisfaits

Pour toute informations

Contact :

serviceclients@forestadent.com

Forestadent France

accu.
smile
by FORESTADENT

C'EST NOUVEAU !

ALIGN TECHNOLOGY

iTero Element 5D, système d'imagerie pour les soins complets de prévention et de restauration



Ce système propose une nouvelle approche complète des applications cliniques, des flux de travail et de l'expérience utilisateur, élargissant ainsi le portefeuille existant iTero Élément de haute précision, à l'imagerie couleur et aux temps de scan rapides.

En plus de toutes les fonctionnalités que les praticiens attendent et auxquelles ils se fient désormais avec le scanner iTero Element 2, le scanner iTero Element 5D est le premier système d'imagerie dentaire intégrée capable d'enregistrer simultanément des images 3D, avec couleurs intra-orales et NIRI, et de réaliser une comparaison dans le temps à

l'aide de la technologie iTero TimeLapse. La technologie, avec 3D intégrée, couleurs intra-orales et NIRI du système iTero Element 5D, permet de détecter et surveiller la survenue de caries inter-proximales au-dessus de la gencive, sans rayonnement nocif. Avec un scan d'arcade entière en seulement 60 secondes, le système d'imagerie iTero Element 5D fournit aux praticiens de puissantes capacités de visualisation.

« Avec ce nouveau système d'imagerie, les praticiens peuvent efficacement scanner chaque patient à chaque visite et visualiser les options de traitement ensemble, ce qui permet de prendre des décisions de façon éclairée, pour des soins oraux optimaux », indique Zelko Relic, directeur



3 QUESTIONS À VIANNEY BATTLE - SENIOR DIRECTOR ITERO EMEA

Quelle est la genèse du lancement de ce produit ?

iTero Element 5D est le premier système d'imagerie intégré qui couvre un large nombre de besoins. Au-delà de l'acquisition d'empreintes numériques en 3D et en couleurs, il intègre la capacité de prises de photos intra-orales ainsi que l'imagerie NIRI (infrarouge proche) qui permet la détection de caries inter-proximales. Ce produit permet donc de combiner en un seul système et un seul scan ce qui nécessitait avant 3 systèmes ou plusieurs scans : une caméra intra-orale, un appareil d'empreintes numériques et un système de détection de caries. Enfin, iTero Element 5D conserve les caractéristiques uniques des autres scanners de la famille iTero Element : la simulation Invisalign (Outcome Simulator) et la capacité de comparaison des scans dans le temps (Time Lapse).

Combien de temps avez-vous passé à son développement ?

Le projet s'est étalé sur plusieurs années, car un des éléments critiques à son développement a toujours été l'intégration, que ce soit la capacité d'imagerie simultanée en 3D et en NIRI (dans une seule pièce à main ou l'intégration transparente dans l'interface graphique existante en conservant la facilité d'utilisation).

iTero vient-il remplacer un produit en fin de cycle ?

En fait, ce scanner apporte une extension de la gamme iTero Element en ouvrant la possibilité d'avoir le premier système d'imagerie intégré incluant la détection de caries inter-proximales en un seul scan. En outre, afin de renforcer la gamme, il est possible d'effectuer des mises à jour à partir des iTero Element 2 et Flex existants.

C'EST NOUVEAU !

technique et vice-président senior R&D monde chez Align Technology.

Le Dr Tim Nolting, praticien généraliste de Freudenberg, en Allemagne, qui a participé au pré-lancement du produit, affirme que « le scanner iTero Element 5D m'a donné une toute nouvelle raison d'intégrer la technologie numérique dans mon cabinet. Les patients préfèrent le traitement le moins invasif possible, et ceci me permet de poser un diagnostic sans passer par des rayonnements ionisants. Comme je peux montrer à mes patients ce que je vois, ils comprennent mieux la situation et acceptent le traitement proposé ».

MyiTero.com : nouvelle interface Web

Align Technology propose également désormais une plate-forme web appelée MyiTero.com, qui complète la visualisation du système d'imagerie iTero Element 5D. Celle-ci peut être utilisée pour préparer une prescription avant le rendez-vous et visualiser des scans avec le patient sur plusieurs supports, ce qui donne au cabinet la souplesse d'accompagner plus de patients avec cette technologie de pointe. La plate-forme MyiTero.com vient compléter l'offre iTero permettant au cabinet d'optimiser son utilisation dans un environnement technologique. ●



En savoir plus :
www.invisalign.com
www.itero.com

L'art dentaire ? Définissez la tendance avec



Venez nous rendre visite à
dentiste expo, Galerie MSDENTAL
(stands B40 + A35-50 / B50-52)
les 20-21 juin 2019,
à Paris - Porte de Versailles.



Tél : 01 30 67 61 60 • contact@groupemsd.com
www.msidental.fr



JACQUES PEUCAT
EUROPEAN SALES MANAGER
GC ORTHODONTICS

« UN RENDEZ-VOUS AUTOUR DE LA

C'EST À L'HÔTEL LUTETIA, À PARIS, QUE GC ORTHODONTICS ORGANISE, LES 15 ET 16 SEPTEMBRE PROCHAINS, UNE RENCONTRE EXCEPTIONNELLE, EN PRÉSENCE DE L'ORTHODONTISTE AMÉRICAIN CARL GUGINO. GROS PLAN SUR CET ÉVÉNEMENT.

Pouvez-vous présenter cet événement aux lecteurs d'Orthophile ?

GC Orthodontics organise un week-end Bioprogressive/ Diagnostique fonctionnel. Au programme, une conférence du Dr Carl Gugino, le dimanche 15 septembre de 9h à 17h, suivie le lundi 16 septembre, d'une journée « Diagnostic et éducation fonctionnelle » avec le Dr Veronica Dercsar (Pontarlier) et Véronique Barthet-Favart, spécialisée dans les exercices associés aux dispositifs fonctionnels ainsi que sur les protocoles à mettre en place au sein des cabinets pour une meilleure collaboration des patients et parents.

Ces dates ont été choisies en fonction de la disponibilité du Dr. Gugino qui, à 90 ans, est encore très demandé.

Comment avez-vous convaincu Carl Gugino de venir à Paris ?

Depuis les années 1980, le Dr. Carl Gugino a considérablement influencé la pratique de l'orthodontie en Europe, et plus particulièrement en France, au travers des nombreuses formations dispensées à des générations de praticiens. Plus précisément, son approche thérapeutique

bioprogressive consiste en un diagnostic fonctionnel et céphalométrique, tout comme une prévision de croissance et des objectifs de traitement individualisés à chaque patient, suivi de deux phases thérapeutiques actives. L'une orthopédique, dédiée à corriger les dysfonctions oro-faciales (respiration, déglutition, mastication) chez l'enfant le plus tôt possible. L'autre, orthodontique, pour assurer une stabilité à long terme des traitements.

Ainsi, le Dr. Carl Gugino a été un pionnier dans la mise en œuvre de traitements myofonctionnels, grâce notamment à son concept de déverrouillage (unlocking concept) et une approche globale de la prise en charge du patient et de son bien-être.

Cette influence marquante dans l'histoire de l'orthodontie française nous a incités à lui réserver une tribune plus que méritée, lors d'une conférence magistrale dans le pays qui l'a vu intervenir maintes fois autour de sujets toujours d'actualité, tels que la prise en charge globale et précoce des patients, afin de promouvoir non seulement les outils thérapeutiques mais aussi et surtout le concept fondateur de cette approche.

Grâce à Pierre Krieger, créateur de la marque U Concept et ami de longue date du Dr Carl Gugino, avec qui il assure la promotion du concept aux États-Unis notamment, nous avons pu mettre en place cet événement sous l'égide de GC Orthodontics France, distributeur exclusif des appareils U Concept dans l'hexagone.

Cesera sa dernière conférence en Europe ?

Le Dr Carl Gugino est toujours très actif et assure des formations régulières, notamment auprès de la société bioprogressive au Japon, regroupant près de 500 membres actifs, ainsi qu'aux États-Unis. C'est pourquoi nous sommes ravis de pouvoir l'accueillir en France.

PHILOSOPHIE BIOPROGRESSIVE* CONTEMPORAINE »



DR CARL GUGINO

Sa vision de l'orthodontie et des nouvelles tendances a toujours été en avance sur son époque : pour preuve, son anticipation de l'importance qu'allaient prendre les traitements préventifs aujourd'hui, la prise en charge globale et médicale des patients, les traitements en plusieurs phases, la considération

du bien-être du patient, et ce il y a près de quarante ans déjà ! Le thème de sa conférence sera « La Philosophie bioprogressive contemporaine : construire son équipe autour du bien-être du patient ». Sa présentation s'articulera autour des sept concepts qui constituent l'essence de la philosophie bioprogressive contemporaine, dont sa vision de l'orthodontie du futur, les technologies disponibles, l'interface entre forme et fonction, le concept de déverrouillage fonctionnel et comment obtenir une occlusion idéale...

Quelles sont les dernières avancées en termes de technique bioprogressive des appareils de traitements fonctionnels ?

Aujourd'hui, de nombreux appareils sont disponibles sur le marché, constituant de multiples options possibles dans la mise en œuvre de traitements dits fonctionnels.

Cependant, nous souhaitons positionner la gamme de dispositifs myofonctionnels U Concept au sein d'une approche thérapeutique globale incluant le diagnostic, le plan de traitement individualisé et un protocole précis de mise en œuvre, au travers de formations spécifiques pour les praticiens et les assistantes que nous mettons actuellement en place.

Cette approche s'inscrit cependant dans une vision des traitements en deux phases, l'une orthopédique suivie d'une phase de traitement orthodontique à l'aide de mécaniques fixes.

Notre choix s'est donc naturellement porté vers la gamme U Concept qui offre les avantages suivants :

- élaborée en silicone biocompatible,
- disponible en deux souplesses : soft et semi-rigide,
- ajustable au patient,
- gamme synthétique et sélection aisée de l'appareil adéquat,
- confortable pour les patients.

Il semble évident aujourd'hui que la prévention, la prise en charge précoce, médicale et globale des patients, dont fait partie la correction de leurs dysfonctions en amont d'un traitement orthodontique est une échéance et une considération dont la profession a conscience partout à travers le monde. GC souhaite s'associer à cette démarche en introduisant la gamme U Concept® dans son offre de produits en parallèle de formations dédiées, destinées aux praticiens et aux assistantes.

Quels sont les autres projets de GC pour les mois à venir ?

Le prochain projet important est le Symposium G.E.T. (Goals - Evidence - Treatment) avec pour leader le Dr Stefano Troiani, à Rome les 1^{er} et 2 mai 2020, avec pour thème : 2020 - Adapting your practice to a changing world - avec douze conférenciers internationaux. ●

Propos recueillis par É. VARINI

INSCRIPTIONS AU BIOPROGRESSIVE/DIAGNOSTIQUE
FONCTIONNEL : ISABELLE.MAURIANGE@GC.DENTAL

* BioProgressive est une marque déposée de la société RMO.



SFODF ET EOS 2019 : UN JUMELAGE EXCEPTIONNEL

Cette année, la 91^e réunion scientifique de la Société française d'orthopédie dento-faciale (SFODF) et la 95^e réunion de l'European Orthodontics society, se déroulent dans un même lieu - à Nice Acropolis - et dans la continuité l'une de l'autre - sur une période courant du 17 au 22 juin.

Rencontre avec le Dr Jean-Baptiste Kerbrat et le Pr Olivier Sorel, présidents respectifs de ces éditions.



DR JEAN-BAPTISTE KERBRAT

Comment se prépare cette nouvelle édition niçoise ?

C'est une édition très particulière, car c'est la première fois que la réunion de la SFODF est jumelée à un autre événement. C'est pour coller aux dates de l'EOS que nous avons décalé notre réunion, qui se déroule d'ordinaire le week-end de l'Ascension, au samedi 22 juin.

Ce sera exceptionnel car, grâce à ce jumelage, nos adhérents auront la chance d'avoir, sur place, des interventions de nombreux conférenciers européens, avec un programme scientifique de haut niveau. Et puis cela pousse aussi nos adhérents à aller à l'EOS.

La journée du vendredi 21 juin est commune aux deux congrès, avec un programme spécifique.

Il s'agit vraiment d'un feu d'artifice final de conférenciers avec un panel complet de pratiques. Tout cela a pu être possible grâce au Pr Olivier Sorel, président de la SFODF, qui préside cette année la réunion de l'EOS. Le partenariat était presque inévitable !

Que nous réserve le programme de la SFODF ?

(voir page suivante)

En tant que président du congrès (et trésorier la SFODF), je me suis occupé du programme scientifique et du programme social. Cette année, le thème est « La 4^e Dimension, Le facteur temps en orthodontie ». Les conférenciers parleront tant des autoligaturants que de la gestion du temps ou de la chirurgie... Il n'y a pas de sous-thème ! Je pense que des interventions sur l'hypnose dans les traitements orthodontiques par exemple, intéresseront beaucoup nos participants.

Pourquoi avoir choisi la ville de Nice ?

C'est une ville avec un aéroport international et une capacité hôtelière remarquable. Sans oublier l'aura de la French Riviera. Nice est, en effet, une ville agréable et ensoleillée. D'ailleurs, pour bien commencer la journée, nous organisons un grand cours de yoga à 7 h du matin le samedi 22 juin sur la plage.

FORMATIONS LASERS KAELUX



SAVE THE DATE

Paris 6 juin

Lille 17 octobre

Paris 12 décembre

Journées de formations lasers
Cours, applications, bénéfiques,
protocoles et travaux pratiques

Formations assurées en totale liberté scientifique
par le Docteur Gérard Rey
Diplômé de la faculté de Médecine
Docteur en chirurgie Dentaire - Diplômé en Expertise
Bucco-Dentaire - Expert in Oral Implantology DGOI - AFI
Directeur d'Enseignement sur les Lasers Médicaux
Paris Garancière - Milan Bicocca Montpellier UFR
Professeur A.C. Université Milan Bicocca



Formations Lasers 300 €
(Cours, TP, et déjeuner inclus)

Tél. 0 805 620 160

info@kaelux.com - www.kaelux.com

 **Kaelux**
LASERS DENTAIRES ET FORMATIONS



PR OLIVIER SOREL

Parlez-nous de l'EOS.

L'EOS se déroule chaque année dans un pays différent et ne s'était pas tenu en France depuis vingt ans ! L'an dernier c'était à Édimbourg, et l'an prochain, en Allemagne.

À l'EOS, en général, les conférenciers présentent des résultats de recherches sous la forme de keynotes lectures d'un quart d'heure. Ces présentations sont proposées par les membres de l'EOS et sélectionnées de façon sévère pour ne garder que les plus intéressantes.

À Nice, pour ce rendez-vous qui se tiendra sous l'égide d'Agnès Buzyn, nous attendons 3000 participants venus de toute l'Europe. Le congrès se déroule sur trois jours, mercredi, jeudi, vendredi (auxquels s'ajoute une cérémonie d'ouverture suivie d'un cocktail le mardi soir).

Quel est votre rôle ?

Je suis le président de l'EOS pour un an et ma mission est d'organiser le congrès. J'ai axé le programme sur la clinique et la recherche : on abordera par exemple la génétique qui, dans les années qui viennent - et déjà aujourd'hui - aura des répercussions sur les traitements orthodontiques. Nous allons aussi aborder les fentes faciales, les notions de concept occlusal ou de stabilité des traitements orthodontiques. Nous aurons également une après-midi consacrée à l'orthodontie linguale et des séances « free topic » en fonction de ce qui aura été envoyé par les praticiens. Ce ne sera pas du tout monolithique, ce sera divertissant et instructif.

Que pouvez-vous nous dire de ce jumelage particulier avec la réunion de la SFODF ?

Les membres de la SFODF, comme l'explique le Dr Kerbrat, pourront assister à la dernière journée de l'EOS (avec une traduction simultanée possible car la langue officielle de notre congrès est l'anglais). Ces deux événements ne sont pas sur le même axe : la réunion de la SFODF propose des conférences plus longues et un format plus « franco-français », avec certes des conférenciers étrangers de haut niveau.

N'oublions pas l'intérêt pour les partenaires : pour les deux événements qui se succèdent, tous les plus grands fournisseurs seront présents dans le beau hall du Palais des Congrès et des Expositions Nice Acropolis ... ●

Propos recueillis par Éléonore VARINI

EXTRAIT DES PROGRAMMES DE EOS ET SFODF 2019

MARDI 18 JUIN

08:30-15:15 Postgraduate Course

• Evolution of Lingual Straight-Wire Technique | Giuseppe Scuzzo (Italy) | Kyoto Takemoto (Japan)

09:00-15:30 Pre-Congress Course

• Absolute Anchorage in Orthodontics | Junji Sugawara (Japan)

17:00-18:30 OPENING CEREMONY

18:30-21:30 Get Together - Trade Exhibition

Amphi Apollon
Acropolis, Nice
Informations et
inscriptions sur :
www.eos2019.com

MERCREDI 19 JUIN

GENETICS and ORTHODONTICS

11h - 11h30 KEYNOTE LECTURE

Véronique DAVID (France) | Molecular basis and diagnosis of midline anomalies of the foetal brain

11h30 - 12h30 10 minutes scientific presentations

FREE TOPICS

13h30 - 14h : KEYNOTE LECTURE

Aurélien MAJOURAU-BOURIEZ (France)

14:00-14:30 10 minutes scientific presentations

14h30 - 15h KEYNOTE LECTURE

15h30 - 16h KEYNOTE LECTURE

Patrick GOUDOT (France) | Splintless orthognathic surgery

Evening : *President's reception*

JEUDI 20 JUIN

LINGUAL ORTHODONTICS

8h30 - 9h KEYNOTE LECTURE

Giuseppe SCUZZO (Italy) | 3 ways to go from good to great

LINGUAL ORTHODONTICS

11h - 11h30 KEYNOTE LECTURE

Anna Kari HAJATI (Sweden) | Lingual orthodontics and three-dimensional imaging

12h40 - 13h20 Symposium

OCCCLUSION - STABILITY

13h30 - 14h KEYNOTE LECTURE

Marco ROSA (Italy) | Space closure in patients with missing upper incisors: how to correct the occlusion for long-term health

15:00-15:30 KEYNOTE LECTURE

Junji SUGAWARA (Japan) | Long-term stability following the surgery first approach in Class III patients

15h30 - 16h Coffee break in exhibition hall

15h30 - 17h30 POSTER SESSION

Evening : *Disco*

VENDREDI 21 JUIN

OCCCLUSION - STABILITY

8h30 - 9h KEYNOTE LECTURE

Esben AAGAARD (Denmark) | Surgical management of temporomandibular joint disorders(TMD) when traditional conservative management fails

10h30 - 11h KEYNOTE LECTURE

Simon LITTLEWOOD (United Kingdom) | Retention: evidence-based factors affecting success

11h30 - 12h AWARD CEREMONY

FREE TOPICS

13h - 13h30 KEYNOTE LECTURE

Ali DARENDELILER (Australia) | The jury is back and we have a verdict : accelerated tooth movement is on trial !

15h - 15h30 KEYNOTE LECTURE

Benedict WILMES (Germany) | Management of sagittal, transversal and vertical asymmetries using temporary anchorage devices (TADs)

Evening : *Gala Diner Negresco*



Amphi Hermès
Acropolis, Nice
Informations sur :
sfodf-nice.com

SAMEDI 22 JUIN LA 4^e DIMENSION - LE FACTEUR TEMPS EN ORTHODONTIE

07h00 - 08h00 Yoga et relaxation sur la plage

CETTE ANNÉE ATMOSPHÈRE ZEN ET DÉTENTE !

8h30	Ouverture et café d'accueil dans la zone d'exposition
8h45 - 9h05	Comment réussir le traitement d'orthodontie par aligneurs pour les patients en cours de croissance ? Waddah SABOUNI (France)
9h05 - 9h25	Un nouveau concept dans les traitements par aligneurs Wajeeh KHAN (Allemagne)
9h25 - 9h50	Nouveautés des traitements par aligneurs Kenji OJIMA (Japon)
9h50 - 10h20	Interception orthodontique : quand et comment ? Marco ROSA (Italie)
10h20 - 10h50	Pause-café dans la zone d'exposition
10h50 - 11h20	Auto-ligaturant et temps de traitement Elizabeth MENZEL (Allemagne)
11h20 - 11h50	L'influence du temps sur les différents aspects liés au diagnostic, à la planification, au traitement orthopédique et au traitement des cas de béances chirurgicales traitées sans chirurgie orthognathique Daniel LANNI FILHO (Brésil)
11h50 - 12h20	Optimisation du temps de traitement Ravindra NANDA (USA)

12h20 - 13h40	Cocktail déjeunatoire dans la zone d'exposition
13h40 - 13h50	Remise du Prix de la meilleure communication orale
13h50 - 14h00	Présentation de la 92 ^e Réunion scientifique de la SFODF à Lille
14h00 - 14h20	Avec le temps, l'orthodontie linguale ne s'en va pas Didier FILLION (France)
14h20 - 14h40	Traitement en orthodontie linguale nouvelle génération Giuseppe SCUZZO (Italie)
14h40 - 15h00	La gestion du temps en orthodontie linguale Dirk WIECHMANN (Allemagne)
15h00 - 15h30	Pause-café dans la zone d'exposition
15h30 - 15h45	L'hypnose dans les traitements d'ODF Evane PAILLER (France)
15h45 - 16h15	Harmonie au cabinet, un gain de temps au quotidien Nathalie RUMIZ (France)
16h15 - 16h45	Chirurgie de première intention : accélération optimisée du mouvement dentaire Junji SUGAWARA (Japon)
16h45 - 17h15	Planification numérique et dispositifs sur-mesure en chirurgie orthognathique Thomas SCHOUMAN (France)
17h15 - 17h45	Traitement orthodontique accéléré par corticotomies : recommandations et guidelines Carole CHAVARET (Belgique) et Michel LE GALL (France)

SFODF



ORGANISATION

Réussir le premier contact avec un patient

Le premier appel téléphonique est l'interaction la plus importante dans l'ensemble de la relation d'un patient avec un cabinet d'orthodontie. Cependant, pour une secrétaire très occupée, un téléphone qui sonne est souvent considéré comme une interruption ou, pire, comme une gêne. Bien que ce type de pensée soit compréhensible dans l'effervescence d'un cabinet, chaque appel doit être considéré comme une opportunité potentielle d'épater un nouveau patient. Il est important de garder à l'esprit que cette opportunité ne peut être saisie entre deux tâches. Le premier contact téléphonique doit être préparé afin de projeter l'image d'un cabinet où le patient aimerait se rendre pour réaliser ses soins.

Quand le téléphone sonne...

Chaque fois que le téléphone sonne, la secrétaire doit être prête à dire à quel point le cabinet est spécial. Expliquez à votre équipe que les parents et les patients d'aujourd'hui ne sont plus disposés à se rendre dans un cabinet, à accepter un traitement et à payer sans explications. Les comportements d'achats ont évolué et remettent en question, plus qu'avant, la valeur ajoutée de votre cabinet.

Donner une image extrêmement positive dès le premier appel téléphonique est le point de départ pour surmonter toutes les peurs et objections et éviter qu'un patient aille voir ailleurs. Voici quelques exemples de messages clés à transmettre dès le premier contact :

Message # 1 : « Bienvenue à notre cabinet »

« Madame Durand, nous sommes ravis que vous ayez appelé notre cabinet. Nous aimons rencontrer de nouveaux patients et ferons tout ce qui est en notre pouvoir pour vous garantir,

**Expliquez à vos équipes
que les patients
ne sont plus disposés
à accepter un traitement
sans explications.**

ainsi qu'à votre fille, une expérience exceptionnelle. Laissez-moi vous présenter notre cabinet. Le docteur Dupont exerce depuis maintenant 15 ans et propose des traitements orthodontiques pour les enfants et pour les adultes. Bien que notre planning soit déjà bien rempli, nous nous efforçons de vous proposer des rendez-vous adaptés à votre emploi du temps. Nous voulons rendre les soins orthodontiques aussi simples et amusants que possible pour vous et votre fille. »

Message # 2 : « Notre cabinet est amusant »

« Nous voulons rendre l'orthodontie facile et amusante pour votre fille. Nous avons mis en place un programme de récompenses pour les patients qui suivent les instructions de traitements à réaliser à la maison. Nous voulons tous que votre fille obtienne le meilleur résultat possible. C'est ainsi que nous rendons le traitement amusant et incitons les patients à jouer le jeu pour que le résultat final soit fantastique. »

Message # 3 : « Nous proposons des traitements orthodontiques aux adultes »

« Nous traitons beaucoup d'adultes dans notre cabinet. Nous essayerons de vous proposer des rendez-vous adaptés à vos horaires de travail et nous efforcerons de sélectionner avec vous la meilleure option de traitement pour vous offrir le meilleur résultat esthétique. »

Les patients d'aujourd'hui veulent être pris en charge au plus haut niveau et de la manière la plus pratique possible. Utilisez ces trois messages pour vous aider à façonner l'image de votre cabinet et pour bien initier la relation avec vos patients. ●

CONTEC

La liaison sûre.



Sans
BisGMA*
TEGDMA*
HEMA* !



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



Les nouveaux adhésifs
photopolymérisables.
Commandez dès maintenant chez
Dentaurum.

CONTEC Ic

L'adhésif pour brackets photopolymérisable.

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

CONTEC Icr

L'adhésif pour contentions photopolymérisable.

- Adhésif en pâte fortement chargé
- Longévité remarquable
- Durcit pour laisser une surface parfaitement lisse
- Ne contient pas de TEGDMA* ni de HEMA*

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

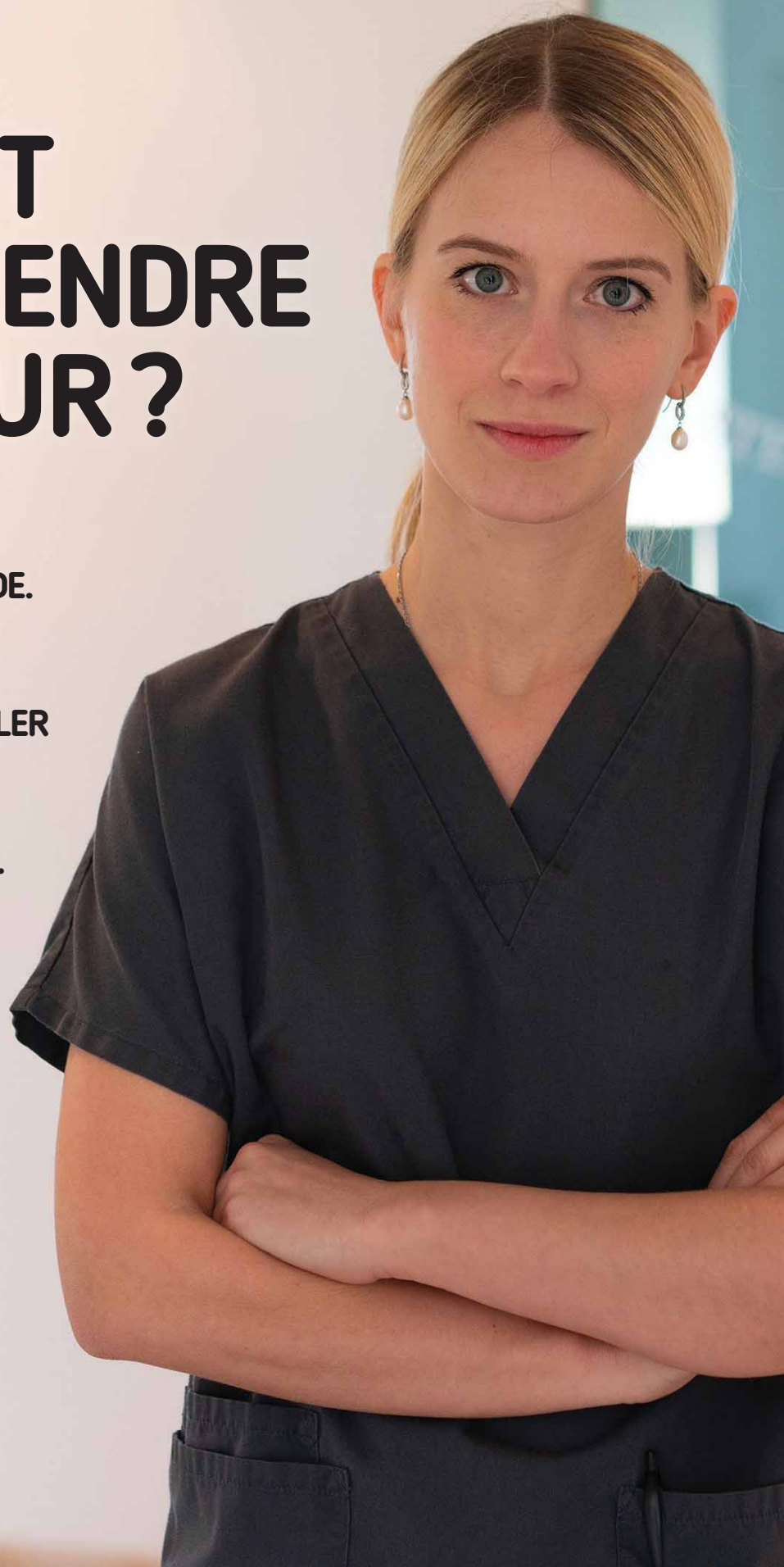
D
DENTAURUM
FRANCE

COMMENT ENTREPRENDRE SANS PEUR ?

**LE DR ANAÏS CAVARÉ
EXERCE À LANGON EN GIRONDE.
ELLE EST SORTIE DIPLÔMÉE
DE SON INTERNAT À 26 ANS
ET N'A PAS TARDÉ À S'INSTALLER
AVEC SON COMPAGNON,
LE DR PAUL CAPPAÏ,
ÉGALEMENT ORTHODONTISTE.
RENCONTRE AVEC
UNE PRATICIENNE
ENTREPRENANTE.**

Par Rémy Pascal - Photos Mathieu Anglada

*« J'entends souvent un discours qui voudrait
que la nouvelle génération soit moins entrepreneuse
et libérale. Je ne suis pas d'accord ».*



PROBLÉMATIQUE :

- De quel bois est fait la génération Y, ces jeunes praticiens nés entre 1980 et 2000 ?
- Comment envisagent-ils l'avenir de la profession mais également, leur parcours personnel ?
- L'orthodontie moderne est-elle condamnée à se soumettre aux prédictions de logiciels de conception ?
- Vie professionnelle et vie privée font-elles bon ménage ?

Éléments de réponse avec le Dr Cavaré.

2018 a été une année chargée pour les Drs Cavaré et Cappaï. En l'espace de douze mois, ils se sont mariés et ont racheté un cabinet et validé la construction de leur prochaine structure. Pour ce couple de praticiens mariés en Selarl et dans la vie privée, entreprendre est un réel bonheur. L'optimisme est un état d'esprit qui les caractérise. Ils forment un binôme efficace et confiant qui les pousse à aller de l'avant. C'est d'ailleurs durant leur voyage de noces à l'étranger que le couple a validé les plans de construction de leur nouveau cabinet. Comment faire plus symbolique ?

LE PLAISIR D'ENTREPRENDRE

À la sortie de son internat à l'UFR de Bordeaux en 2015, le Dr Cavaré entame une collaboration de deux ans chez le Dr Patrick Favali à Dax (Landes). Elle découvre le caractère libéral de la profession, son impératif de rigueur et sa diversité. « *J'ai aussi constaté que les orthodontistes pouvaient proposer des soins de qualité en restant accessibles.* » En 2016, Anaïs Cavaré devient en parallèle assistante hospitalo-universitaire au centre hospitalier de Bordeaux - « *finalement je n'ai quitté cette université qu'une seule année, le temps de passer de l'autre côté du bureau* ». Son compagnon, le Dr Paul Cappaï, après avoir effectué son internat à Montpellier, poursuit sa carrière dans cette même ville. Le couple partage l'envie de s'affranchir de leurs praticiens titulaires pour pleinement prendre les rênes de leur cabinet, « *même si j'adorais mon exercice à Dax, j'éprouvais une frustration, avoir fait huit* →



Dans la prochaine structure actuellement en construction, la salle d'attente sera séparée de l'accueil car le Dr Cavaré pense « au confort de sa secrétaire ».

ans d'études pour simplement être une technicienne manuelle me dérangeait et je voulais être indépendante dans mes choix de traitement ».

Lorsque Paul demande Anaïs en mariage, tout s'accélère. L'objectif premier est désormais de permettre au Dr Cappai de travailler à proximité de sa future épouse. Lui, souhaite se lancer dans une création mais ressent une certaine appréhension à la faire seul ou pire, avec un inconnu. Alors, pourquoi ne pas se lancer dans l'aventure en couple ? Sur la commune de Langon, une praticienne s'apprête à partir en retraite. Après

« Nous sommes passionnés par le métier mais nous voulons aussi avoir le temps de vivre en dehors du cabinet. »

une série de rendez-vous chez le notaire et le banquier pour clarifier cet achat commun, les spécialistes s'installent en 2018 dans ce cabinet vieillissant. Ils le rafraîchissent et rénovent aussitôt notamment en investissant dans l'achat de

nouveaux unités, de fauteuils Planmeca, d'une caméra optique Trios de 3Shape et d'une imprimante filiaire 3D ; les prises d'empreintes physiques ne seront bientôt plus que de vieux souvenirs pour leur patientèle.

LUTTER CONTRE LE PESSIMISME

Voilà donc des jeunes praticiens qui investissent, s'endettent et prennent des risques pour créer leur structure. « J'entends souvent un discours qui voudrait que la nouvelle génération soit moins entrepreneuruse et libérale. Je ne suis pas d'accord. En

revanche, nous construisons notre carrière probablement différemment de nos prédécesseurs. Comme eux, nous sommes passionnés par le métier mais nous voulons aussi avoir le temps de vivre en dehors du cabinet. »

Anaïs garde en mémoire ses anciens camarades de promotion à l'université qui, eux-mêmes fils de praticiens, regrettaient de ne pas avoir plus vu leurs parents durant leur enfance. Hors de question pour le couple d'orthodontiste de reproduire ce schéma : « Nous →



Lorsque les spécialistes s'installent dans ce cabinet vieillissant, ils le rafraîchissent aussitôt notamment en investissant dans l'achat de nouveaux units et de fauteuils Planmeca.

LES LIMITES DE « L'ALIGNOTHÉRAPIE »

Quel orthodontiste ne comprend pas ce qui se cache derrière ce terme ? Pour le Dr Cavaré, « l'alignothérapie » consiste à effectuer des soins visant un parfait alignement dentaire sans se préoccuper d'un possible dysfonctionnement lingual ou de troubles de l'occlusion que cela pourrait entraîner. *« Des adultes viennent dans le cabinet simplement à la recherche d'une meilleure esthétique. Je ne porte aucun jugement, j'en suis moi-même à mon deuxième traitement Invisalign, précise-t-elle. Cependant, ils doivent entendre notre expertise et nos recommandations. Il peut m'arriver de refuser de traiter certains patients. »* Face au nombre croissant de chirurgiens-dentistes qui proposent des gouttières, Anaïs Cavaré s'interroge sur leur capacité à parfaitement maîtriser ces soins, sans recul clinique et sans formation spécifique : *« C'est assez courageux... personnellement, je reprends tous les set-ups que me proposent les logiciels. Je ne perçois donc aucune forme de concurrence entre l'intelligence artificielle et celle des experts. »* En revanche, le Dr Cavaré ne s'interdit pas de penser que, grâce au développement des imprimantes 3D, les orthodontistes seront bientôt capables de produire eux-mêmes et en totale autonomie leurs gouttières avec des logiciels de conception qui leur appartiennent. Affaire à suivre donc...

Allez au-delà de la numérisation avec 3Shape TRIOS Orthodontics



Numérisation intra-orale de pointe
avec le scanner primé 3Shape TRIOS® 4



Un écosystème ouvert pour les traitements
orthodontiques !

- Collaborez avec plus de 50 fournisseurs de traitements orthodontiques
- Choisissez parmi plus de 550 bibliothèques de fabricants de brackets d'origine
- Connectez-vous à plus de 20 000 laboratoires via le cloud
- Réalisez la fabrication au cabinet avec les applications 3Shape Clear Aligner Studio® et 3Shape Indirect Bonding Studio

Le scanner intra-oral 3Shape TRIOS 4 est un dispositif médical de classe I en Europe pour soins dentaires réservé aux professionnels de santé. Il n'est pas remboursé par les organismes d'assurance maladie. Il est certifié ISO 13485 par l'organisme BSI. Date de création : décembre 2018. Fabricant : 3Shape TRIOS A/S. Lire attentivement le manuel d'utilisation.

Pour connaître la disponibilité des produits 3Shape dans votre région, contactez votre revendeur.

3shape



Le couple a réussi à créer une alliance avec ses assistantes, elles ont accepté les changements et y ont même vu une forme de challenge pour leurs dernières années de carrière.

sommes la génération Y, nous envisageons notre rapport au monde différemment. Nous avons un besoin d'éthique et d'absolu, notre objectif ne se limite pas à l'enrichissement financier. »

Confiante et épanouie, le Dr Cavaré invite ses jeunes confrères à ne pas attendre pour s'installer à leur compte. Certes, les mutations sont nombreuses et le métier est traversé par de profonds changements, « *mais il ne sert à rien d'attendre et de végéter dans une collaboration qui ne nous satisfait pas pleinement. La peur est souvent mauvaise conseillère. Avec Paul, nous sommes lancés avec toutes les inconnues que comporte une création d'entreprise* ». Leur pari était ambitieux car le volume de la patientèle rachetée correspondait à l'exercice d'un seul praticien. En quelques mois, ils sont parvenus à développer leur activité. Alors que leur prédécesseur avait commencé 186 nouveaux traitements en 2017, eux en introduisent 465 en 2018.

Le couple a également réussi à créer une alliance avec ses assistantes. « *Elles travaillaient depuis de nombreuses années dans ce cabinet, nous avons pu*

« La peur est souvent mauvaise conseillère. Avec Paul, nous nous sommes lancés avec toutes les inconnues que comporte une création d'entreprise »

faire évoluer leurs habitudes notamment en intégrant le numérique. Elles n'ont opposé aucune réticence à ces changements, au contraire, elles y ont vu une forme de challenge pour leurs dernières années de carrière. »

TRAVAILLER EN COUPLE

Ce n'est pas un hasard, Paul et Anaïs se sont rencontrés lors d'un congrès de spécialistes au Luxembourg. « *L'orthodontie est une passion qui nous unit, nous en avons la même vision et nous n'hésitons pas à échanger lorsque l'on doute.* » Bien entendu, leur installation commune n'a pas fait l'économie d'une série de questions délicates... Notre couple ne va-t-il pas en pâtir? Parviendrons-nous à couper avec le cabinet →

LES EASY TRAYS ORTHO

Spécialement conçus pour le stockage d'un jeu de pinces + 2 ou 3 instruments. Une large gamme de coloris disponibles, pour la mise en place d'un code couleur :

1 2 3 4 5 7 8 9 13



62,50€

Easy Tray ORTHO 18x14

Réf. 183730 - Format 18 x 14 x 3 cm



72,10€

Easy Tray ORTHO 21x18

Réf. 183732 - Format 21 x 18 x 3 cm



90,70€

Easy Tray ORTHO 28x18

Réf. 183734 - Format 28 x 18 x 3 cm

La anse de fermeture est articulée et escamotable.

Elle est conçue pour tenir un maximum de pinces, tout en optimisant leur nettoyage.



NICHROMINOX
18 rue des Frères Lumière
69720 Saint Bonnet de Mure - FRANCE
Tel : 04 78 74 04 15 - Fax : 04 78 01 61 80
office@nichrominox.fr - www.nichrominox.fr



Le retraitement des instruments est un enjeu primordial de la pratique orthodontique. En collaboration avec des praticiens spécialisés, nous avons élaboré des supports de rangement adaptés à l'instrumentation orthodontique et aux cadences de traitements.

LES CASSETTES GALAXY

Ultra-ajourées et équipées de supports silicones adaptés au maintien des pinces ortho.

2 3 4 5



Cassette GALAXY 18X14

Réf. 182046 - Format 18,5 x 14 x 3,4 cm 110€

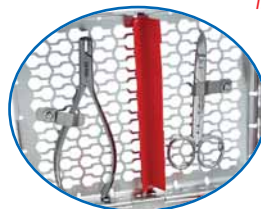
Cassette GALAXY 20X18

Réf. 182048 - Format 18,5 x 20,5 x 3,4 cm 150€

Cassette GALAXY 28X18

Réf. 182049 - Format 28,5 x 18 x 3,4 cm 180€

D'autres modèles sont disponibles, informations supplémentaires sur demande.



Possibilité d'ajouter des clips pour pinces dans le couvercle

Jeu de 2 Attaches pour Pinces

Réf. 182053-B 30€

LES ACCESSOIRES



Plug In 2 - Ht 40 mm

13,50€

Réf. 206023 - Format 2,5 x 2 x 4 cm

Permet le rangement de 2 fraises (hauteur maxi 39 mm)

Coloris disponibles sur demande.

26,40€ Plug In Mixte - 4+1

Réf. 190408 - Format 4 x 2,5 x 4,2 cm

Permet le rangement de 4 fraises + 1 insert de détartrage



Retrouvez-nous du 18 au 21 Juin 2019
au 95ème Congrès EOS à Nice - Stand n°53

Plus d'info sur :
www.nichrominox.fr

Dispositifs médicaux de Classe I - Fabricant NICHROMINOX. Lire attentivement les instructions figurant sur la notice ou l'étiquetage avant toute utilisation. Non remboursés par les organismes d'assurance maladie.



Pour Anaïs Cavaré, le caractère technique du métier tend à disparaître au profit de l'expertise. Tant mieux, cela lui correspond davantage.

lorsque l'on rentrera à la maison ? Et si on se dispute ? Serons-nous capables de faire la part des choses ? « *Nous ignorions les réponses mais nous avons fait le choix de rester optimistes. Entre nous, il n'y a pas de compétition, pas de concurrence, on se moque de savoir qui travaille le plus vite, nous n'avons pas de problème d'ego.* » Les patients ne disposent pas d'un praticien attiré, ce qui facilite la gestion de l'agenda et multiplie les échanges entre les deux praticiens. Ils se gardent d'évoquer publiquement leur statut marital même si beaucoup... s'en doutent probablement. « *Il y a aussi un côté pratique à notre union, si je suis en retard, Paul n'hésite pas à m'alléger et si nous avons un imprévu dans la journée, qui mieux que notre conjoint-associé peut nous aider ?* »

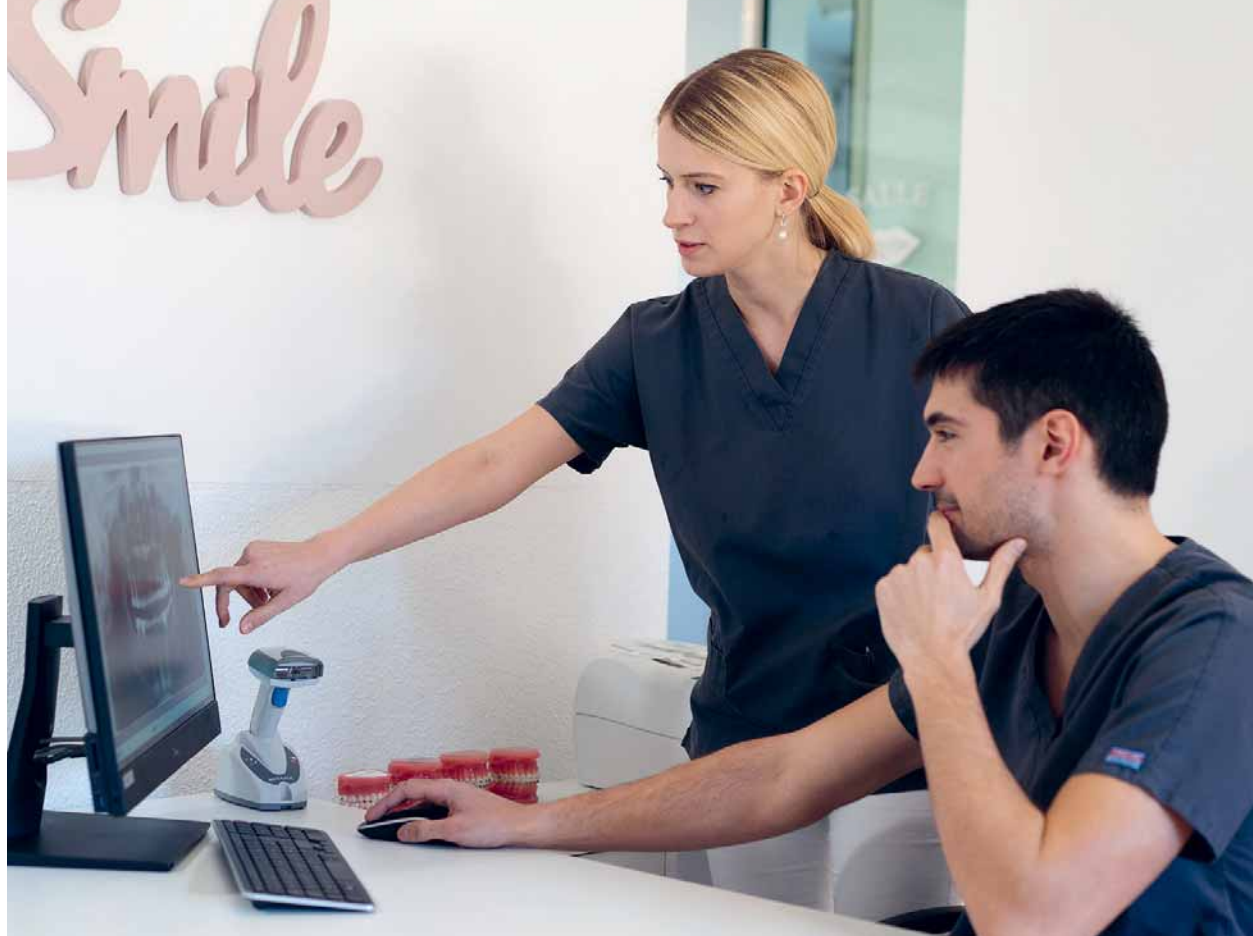
Le parcours

ELLE EST SORTIE DIPLÔMÉE DE SON INTERNAT À 26 ANS GRÂCE À UN PARCOURS SANS ÉCHEC NI HÉSITATION. ANAÏS CAVARÉ AVAIT UN RÊVE, TRAVAILLER AVEC DES ENFANTS. BAC EN POCHE, ELLE SE FAUFILE À LA FACULTÉ DE MÉDECINE AVEC L'INTENTION DE DEVENIR SOIT PÉDIATRE, SOIT ORTHODONTISTE.

« *DÈS LA PREMIÈRE ANNÉE, J'AI FAIT FACE À LA SOUFFRANCE LIÉE AUX MALADIES. CELLES DES PATIENTS MAIS AUSSI CELLES DE LEURS PROCHES. CELA A ÉTÉ TRÈS DUR À GÉRER, NOTAMMENT LORSQU'IL S'AGISSAIT DE JEUNES ENFANTS* », RACONTE-T-ELLE. ALORS, MÊME SI SON CLASSEMENT AU CONCOURS À L'ISSUE DU PREMIER CYCLE D'ÉTUDES MÉDICALES (PCEM1) LUI PERMET DE POURSUIVRE EN MÉDECINE, ELLE CHOISIT DE PARTIR EN ODONTOLOGIE. « *LES ENSEIGNEMENTS M'INTÉRESSAIENT. J'AIME APPRENDRE, JE SUIS EN RECHERCHE PERMANENTE DE NOUVELLES CONNAISSANCES.* »

EN 5^E ANNÉE, ELLE RÉUSSIT LE CONCOURS POUR INTÉGRER L'INTERNAT QUALIFIANT QUI REMPLACE LE CECSMO. LA JEUNE FEMME CONNAÎT BIEN LES CRITIQUES, PRINCIPALEMENT LIÉES AU MANQUE D'EXPÉRIENCE DES LIBÉRAUX QUI GRAVITENT AUTOUR DE CETTE NOUVELLE ORGANISATION. « *JE NE LES COMPRENDS PAS. QUI NOUS EMPÊCHE SI ON LE SOUHAITE, DE FAIRE DES REMPLACEMENTS DURANT NOS VACANCES ? JE PENSE QUE L'ON APPREND VRAIMENT QU'À LA TÊTE D'UN CABINET, PAS QUAND ON EST STAGIAIRE OU COLLABORATEUR. LA QUALITÉ DES FORMATIONS QUALIFIANTES DOIT S'ÉVALUER SUR LEUR CONTENU EN O.D.F., LE RESTE S'ACQUIERT BEAUCOUP PLUS FACILEMENT AILLEURS.* » VOILÀ UN POINT DE VUE PARTAGÉ PAR LES PRATICIENS CHEZ QUI LE DR CAVARÉ A FAIT SES PREMIERS PAS AVANT SON INSTALLATION. TOUS VOYAIENT EN ELLE UNE JEUNE ORTHODONTISTE SOLIDEMENT FORMÉE ET ASSURÉE DANS SA PRATIQUE. LA SUITE DE SON PARCOURS MONTRE QU'ELLE N'A PAS MANQUÉ D'ASSURANCE ET DE COURAGE POUR ENTREPRENDRE ET PROFITER DU CARACTÈRE LIBÉRAL DU MÉTIER.

« L'orthodontie est une passion qui nous unit, nous en avons la même vision et nous n'hésitons pas à échanger lorsque nous doutons. »



Avant de s'installer ensemble, les deux orthodontistes ont mis de côté un instant le romantisme pour tout verrouiller chez un notaire.

Avant de s'installer ensemble, les deux professionnels ont mis de côté un instant le romantisme pour tout verrouiller chez un notaire - « la clarification d'un tel projet est indispensable », souligne Anaïs Cavaré. L'échec a également été envisagé. Si le cabinet n'était pas parvenu à augmenter son volume de patients, l'un des deux praticiens serait parti travailler ailleurs - « cela aurait été une autre forme de complémentarité, nous restons ouverts à plusieurs schémas de réussite. Par chance, nous sommes en croissance et nous nous épanouissons tous les jours ». Dans leur organisation quotidienne, même si le cabinet est ouvert cinq jours par semaine, le couple partage ce lieu seulement deux jours. Le Dr Cavaré précise en effet : « Je poursuis parallèlement mon activité d'assistante hospitalo-universitaire à Bordeaux, ce qui contribue à nous donner un peu d'espace. » →

UN NOUVEAU CABINET EN CONSTRUCTION

Les Drs Cavaré et Cappai vont déménager en décembre 2019 dans un cabinet situé à seulement 400 mètres de leur adresse actuelle. Pour accompagner la croissance de leur entreprise, ils n'ont pas hésité à investir pour se donner les moyens de réussir. « Nous allons doubler notre surface de travail, en passant de 100m² à 200 m². Nous avons besoin d'espace pour nous développer. Les plans ont été pensés avec un architecte qui a une fine connaissance de l'ergonomie des cabinets médicaux et des flux de circulation. » La nouvelle structure disposera de cinq salles de soins - « deux chacun, la troisième sera dédiée aux prises d'empreinte numérique avec notre caméra 3Shape » -, une salle d'attente séparée de l'accueil - « sans console de jeux ou activités susceptibles d'exciter les enfants car nous pensons au confort de notre secrétaire » -, d'un espace réservé au système de radiographie Planmeca et d'un laboratoire pourvu d'une imprimante stéréolithographique 3D afin d'imprimer directement « nos propres gouttières et modèles orthodontiques ». Côté ambiance, le couple souhaite « un environnement doux, rassurant, comme dans un cocon, dans un style scandinave porté par des teintes pastel et de bois clair. Nous voulons un lieu simple, pas élitiste avec des œuvres d'art ostentatoirement exposées. Nous ne voulons pas non plus un cabinet enfantin avec des dessins de Tintin sur chaque mur... » Les spécialistes portent aussi une attention particulière à la pollution sonore et choisissent des équipements et matériaux permettant de réduire ces nuisances.



Le cabinet est équipé d'une caméra optique Trios de 3Shape. La praticienne accorde une forte considération à la rééducation fonctionnelle mais se passionne aussi pour les traitements plus complexes.

UNE PRATIQUE DIVERSIFIÉE

« Ce que j'aime le plus dans mon métier ? Le pronostic, la visualisation et l'anticipation, répond notre jeune praticienne. Aujourd'hui, avec les outils numériques,

Les patient n'ont pas de praticien attiré. Cela facilite la gestion de l'agenda et multiplie les échanges entre le Dr Cavaré et le Dr Cappai.

les orthodontistes sont devenus de véritables concepteurs de projets. Changer un arc, des brackets ou mettre des élastiques n'est pas ce qui m'épanouit le plus. Le caractère technique du métier tend à disparaître au profit de l'expertise. Tant mieux, cela me correspond davantage. » Anaïs Cavaré apprécie également le contact quotidien avec ses patients. Le plus jeune a 3 ans, le plus âgé 80. Notre praticienne accorde une forte considération à la rééducation fonctionnelle,

En chiffres

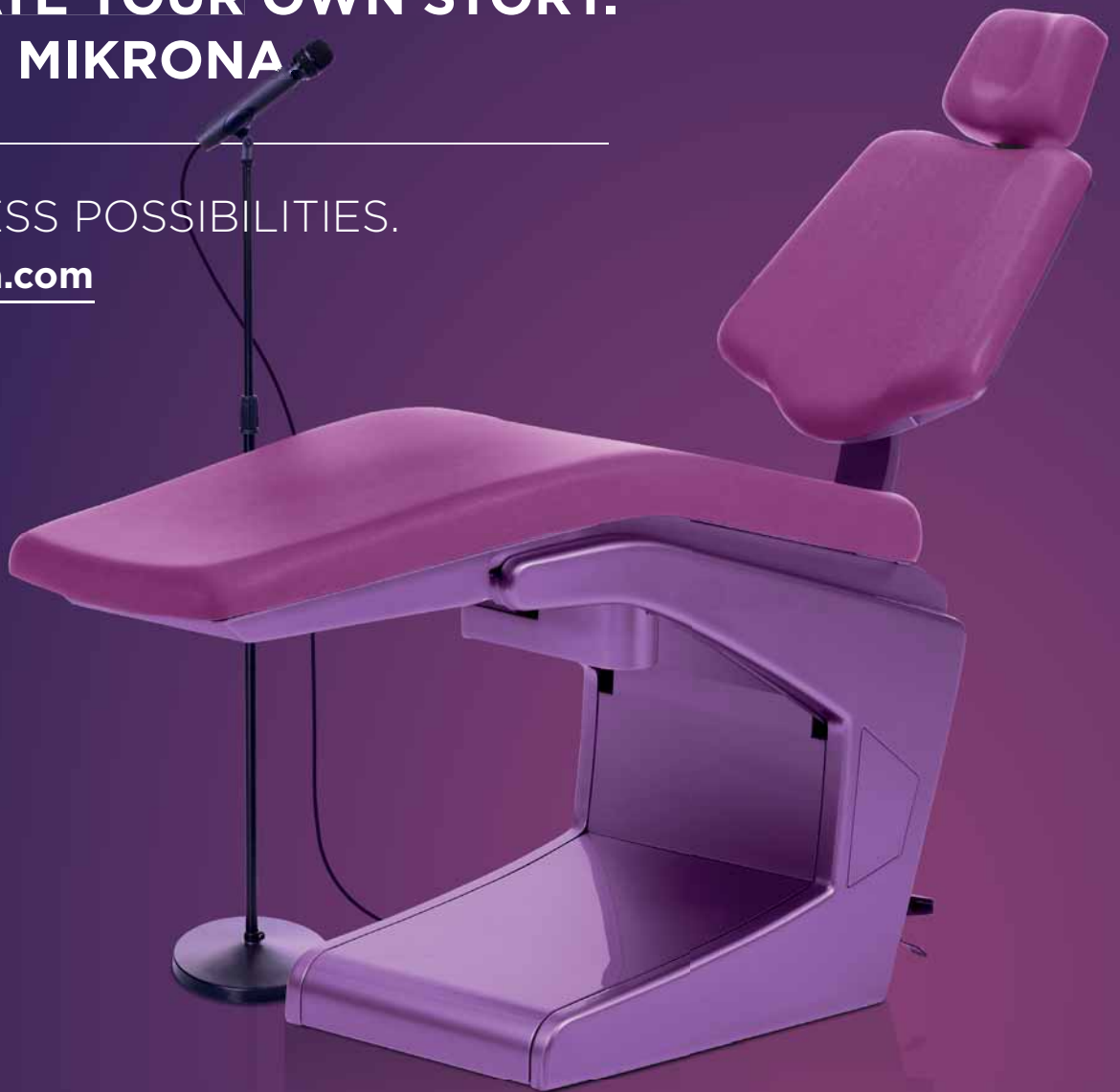
- ↔ **100 m²**
la superficie du cabinet
- ↔ **200 m²**
la prochaine structure
- ↔ **400 m**
de distance entre les deux
- 🕒 **10 %**
de patients adultes
- 🏥 **50 h**
de travail hebdomadaire
- 🏠 **5 jours**
d'ouverture par semaine
- 👥 **30 patients**
par jour
- 👶 **3 ans**
c'est l'âge du plus jeune patient
- 📍 **3 lycées et 3 collèges** dans la ville
3 cabinets à Langon
- 💰 **Entre 600 et 750 €**
Le prix du semestre d'orthodontie

synonyme pour elle « de traitements légers avec des moyens simples », qui vise à anticiper des interventions plus conséquentes quelques années plus tard. Elle se passionne également pour les traitements plus complexes qui lui imposent de faire appel à plusieurs correspondants. En quelques mois, le nombre d'adultes reçus a doublé, passant de 5 % à 10 % de la patientèle. Le cabinet propose des techniques invisibles (lingual ou Invisalign) mais souligne toujours aux intéressés le fondement médical de leur métier (voir notre encadré Les limites de « l'alignothérapie »). Anaïs et Paul n'utilisent que des brackets auto-ligaturants - « cela va dans le sens de l'histoire » - et font une veille permanente pour connaître les nouvelles techniques utilisées. « Nous sommes persuadés que les transformations du métier vont encore s'accélérer, il →

PURPLE RAIN

**CREATE YOUR OWN STORY.
WITH MIKRONA**

ENDLESS POSSIBILITIES.
mikrona.com



-  PURPLE
-  RED LILAC



Anaïs apprécie le contact quotidien avec ses patients. Le plus jeune a 3 ans, le plus âgé 80.

Du côté de Langon



• Démographie

La commune est située dans le sud-ouest de la France, dans le département de la Gironde. Elle compte trois cabinets d'orthodontie pour

7 500 habitants ! La raison ? Langon accueille trois collègues et trois lycées sur son territoire, elle est donc une ville stratégique qui assure un renouvellement continu de patients potentiels.

• Géomarketing

Si la création d'un cabinet doit tenir compte de la population de la ville où il s'implante, elle doit aussi s'intéresser aux communes environnantes. Les cabinets du Lot-et-Garonne sont saturés. Si bien que certains patients n'hésitent pas à faire près de 50 km pour se rendre à Langon chez le Dr Cavaré.

• Un fait divers marquant

En 1907, un agent d'assurances disparaît à Langon. Très vite, tous les regards se tournent vers le patron du Café de la gare. Ce fait divers déborde du cadre local pour prendre une dimension nationale. Pendant plusieurs semaines, la France entière a les yeux rivés sur « Le crime de Langon ». *Le petit Journal*, l'un des plus grands quotidiens français de l'époque y consacra même une première page !



Dans quelques mois, le Dr Cavaré et le Dr Cappaï vont quitter ce cabinet pour doubler leur surface de travail. « Nous avons besoin d'espace pour nous développer. »

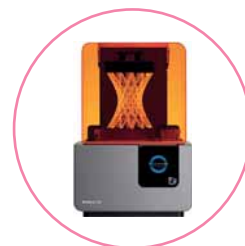
nous appartient de choisir ce qui semble bénéfique pour nos patients. Le piège serait de se jeter sur toutes les nouveautés », s'accordent-ils à dire.

Plus surprenant, notamment pour les praticiens fans d'optimisation qui considèrent que leur place doit être collée au fauteuil les mains dans la bouche du patient, le Dr Cavaré s'occupe des tâches administratives et de la comptabilité. « J'aime faire ça, le soir chez moi ou le matin au cabinet. Je passe moi-même mes commandes, d'ailleurs certains commerciaux sont devenus des amis. Je ne veux pas savoir gérer qu'une bouche, je veux connaître toutes les facettes de mon métier. Cela me permet de diversifier mes activités et d'apprendre au-delà de l'orthodontie. »

L'acquisition continue de compétences plurielles, voilà bien là l'une des caractéristiques de la génération Y. ●

ALIGNEURS

Prenez le contrôle !



Scannez



Diagnostiquez



Planifiez



Fabriquez



Alignez

Nous vous accompagnons de A à Z

Choisissez le niveau d'indépendance que vous désirez et prenez le contrôle. Quel que soit votre choix, nous saurons vous équiper, vous former et assurerons la parfaite intégration de ce nouvel outil dans votre cabinet.

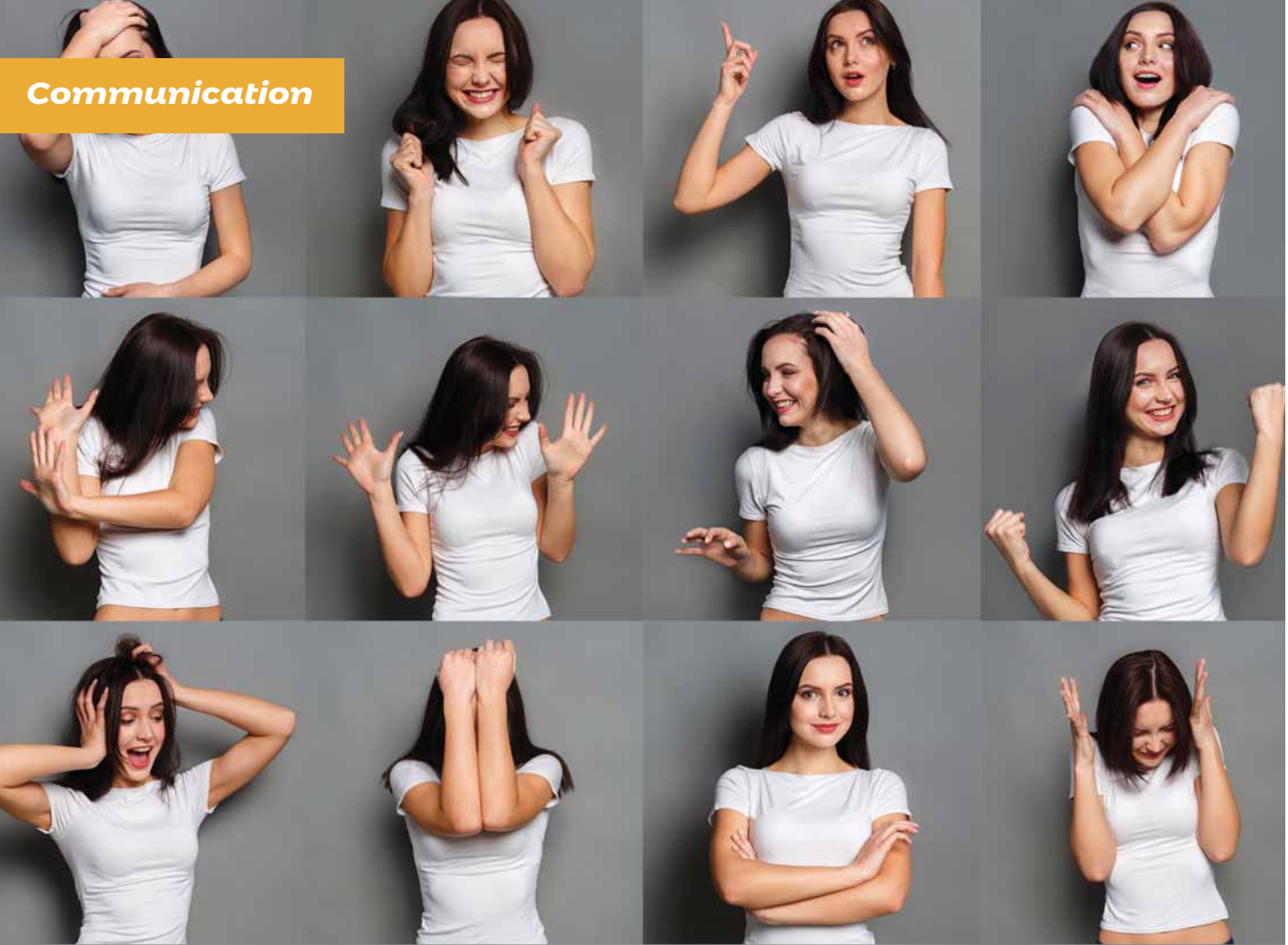
Programmez une démonstration
03 67 26 00 26

B.NEXT
760, rue Auguste Scheurer Kestner
68700 ASPACH-MICHELBACH
Tél. 03 67 26 00 26
info@bnext-online.com
www.bnext-online.com

3shape



B.NEXT
DIGITAL DENTISTRY



© oavleranau / istockphoto

Décoder et maîtriser les non-dits

COMMENT LIRE ENTRE LES LIGNES ? OU PLUS EXACTEMENT ENTRE LES MOTS. SOLUTIONS CABINET DENTAIRE FAIT LE POINT SUR LES TECHNIQUES POUR DÉCODER LA PERSONNE QUI VOUS FAIT FACE.

PAR RÉMY PASCAL

Selon l'américain Albert Mehrabian, 7% de la communication serait verbale, 38% vocale - et 55% ne serait donc ni verbale ni vocale. Même si des études plus récentes ont critiqué la méthode et les conclusions de ce chercheur, ces chiffres soulignent l'importance d'aller au-delà des mots. Et des silences. Les dernières années ont montré l'intérêt croissant que portent les orthodontistes à la communication. Tous souhaitent apprendre à mieux connaître leurs patients pour mieux les comprendre (et se faire comprendre). Dans cet objectif, l'hypnose ericksonienne séduit de nombreux praticiens. Pour l'un de ces passionnés, pour connaître une personne, il n'y a pas d'autre solution que de l'observer et de l'écouter. « *Quand on sait que 93% de la communication passe par le non-verbal, mieux vaut ouvrir l'œil ! Si le patient s'agite, s'il regarde ce que je fais, s'il ferme les yeux... tous ces comportements donnent des indications sur l'état d'esprit.* »

La synergologie, késaco ?

Cette discipline inventée par Philippe Turchet en 1996 appréhende le fonctionnement de l'esprit humain à partir de son langage corporel. Le chercheur a construit la première nomenclature des mouvements humains jamais réalisée, permettant de classer tous les gestes et principales attitudes humaines standardisées. Près de vingt ans après le début de ses travaux, des équipes de synergologues formées dans de nombreuses parties du monde ont mis à jour de nouvelles données, permettant à cette discipline de disposer d'une plateforme riche de plusieurs milliers de séquences vidéo.

Philippe Turchet met en garde les personnes qui, ayant appris à décoder les signes inconscients, souhaiteraient modifier les leurs. Pour lui, cela contribuerait à détruire une forme d'authenticité. L'objectif premier de la synergologie vise à développer une bonne compréhension des interactions afin de parvenir à une communication satisfaisante.

Une communication en marche

La démarche d'une personne ne se limite pas à son déplacement d'un point A à un point B, elle est bien plus que ça. La manière dont nous nous déplaçons varie aussi en fonction de notre état émotionnel, « elle dépend en grande partie du moment présent », affirme Aude Roy. Dans son ouvrage, *Donner une bonne image de vous* (Interéditions), la coach en développement professionnel dévoile que se déplacer la tête baissée signifie que l'on ne veut pas de contact, marcher les bras derrière le dos est une manière d'affirmer son statut social, se déplacer sur la pointe des pieds témoigne d'un manque d'assurance et croiser les bras refléterait un retour sur soi mais également un signe de protection ou de fermeture. Que faire de ces informations au quotidien dans son cabinet ? Il vous appartient de regarder et d'écouter vos patients (mais aussi votre personnel !) au-delà des mots qu'ils prononcent. Et plus exactement aux changements de démarches soudain. Si votre assistante se déplace un jour tête baissée et bras croisés, peut-être n'est-ce pas le bon jour pour la solliciter sur une nouvelle mission... →

Cinq gestes qui trahissent une pensée

• Détourner la tête

Voilà un signe qui dévoile un désaccord avec obligation d'acceptation. La personne qui détourne la tête face à une suggestion est en train d'avaler une couleuvre.

• La moustache, symbole d'autorité

La moustache symbolise l'autorité. Cette construction mentale est bien connue des psychologues qui utilisent ce type de notion lorsqu'ils analysent les dessins d'enfants.

• Réunir les mains en forme de V

La position mains réunies en forme de V et pointant vers le ciel est empruntée par la personne sûre d'elle-même et de son discours.

• Se gratter le cou au niveau de la glotte

Dès que la qualité de communication se dégrade, la relation prend la forme d'un rapport dominant-dominé. En se grattant la zone du cou la personne relève le menton pour se placer au-dessus de l'autre.

• Démangeaison de la lèvre supérieure

Lorsqu'une personne se démange la zone parfois appelée « arc de Cupidon », au-dessus de la lèvre supérieure, l'émotion sous-jacente qu'elle exprime est souvent de nature sexuelle.

L'habit fait le moine

Discriminants, réducteurs, superficiels, nos clichés sont révoltants. Et pourtant, c'est un fait, les stéréotypes sont difficiles à chasser et aussi naturels que dire « bonjour ». Il est reconnu que les vêtements influencent la manière dont nous percevons les autres. Prenons garde donc, de ne pas juger un patient et ses demandes potentielles seulement à son allure. Les spécialistes de l'esthétique le savent bien, aujourd'hui même des personnes modestes peuvent investir dans un nouveau sourire en rassemblant leurs économies. Mais il y a autre chose. Si ce que vous projetez influence le regard que vous portent les patients, il vous influence... vous aussi ! Ainsi certains praticiens choisissent de conserver une blouse bien stéréotypée pour affirmer le statut de docteur, tandis que d'autres opteront pour une allure moins « solennelle ». *Comme la décoration, votre apparence concourt au positionnement que vous souhaitez donner à votre cabinet.*



Votre assistante marche tête baissée ? Ce n'est pas le bon jour pour lui confier une nouvelle mission...

Le « décodage dentaire »

Certains praticiens développent une vision holistique de la dentisterie. Ils basent leur analyse sur une approche globale du corps, associant la bouche et les dents à nos problèmes physiques mais aussi à nos émotions. En résumé et pour user de la formule consacrée : « *Dis-moi à quelle dent tu as mal... je te dirai qui tu es !* » Pour ces praticiens, chaque dent est reliée à une émotion, un organe ou une fonction. Si cet organe est faible, alors la dent résiste moins à la carie. Si une émotion trop forte n'est pas verbalisée, la dent devient douloureuse, elle casse, etc.

Parmi les grands noms qui ont fait avancer cette orientation, les Drs Christian Beyer, Albert Roths, Michèle Caffin ou Catherine Rossi. Pour cette dernière, « *le décodage dentaire est né de la volonté de faire le lien entre le corps et l'esprit. La médecine traditionnelle chinoise, l'endocrinologie, l'embryologie et l'épigénétique sont à la base des recherches qui ont permis de considérer chaque dent comme dépositaire d'une émotion bien précise. Cette émotion, issue d'un stress non formulé ou refoulé, induit une réponse biologique dans le corps en souffrance. Bien entendu, cette pratique ne nous affranchit pas de l'acte thérapeutique physique dont la dent aurait besoin.* »

Savoir tirer profit des « non-dits »

À condition de ne pas être associé à la violence, un conflit peut vous aider à renouer le dialogue et à mettre les choses au point. Pour la psychologue Dominique Picard, co-auteure du livre *Les conflits relationnels* (PUF), les disputes peuvent se révéler utiles lorsqu'elles permettent de traiter les non-dits. « *Si votre interlocuteur (ou vous-même) est capable d'entendre que les reproches énoncés sont le signe que quelque chose ne va pas dans la relation, il va être possible de méta-communiquer, c'est-à-dire de communiquer non pas sur l'incident, mais sur les hoquets de la relation.* »

Par ailleurs, il est essentiel de distinguer les « non-dits » des « ne-pas-dire ». Dans le premier cas, la personne ne choisit pas, les « non-dits » s'imposent à lui, car ils sont porteurs d'un danger ou d'une peur. Dans le second cas, c'est un choix de sa part, il se positionne et choisit de ne pas partager des informations qui lui appartiennent. L'erreur serait donc de déployer des stratégies pour faire parler un patient qui ne le souhaite pas. Son silence doit être respecté même si vous percevez ses sentiments. Lui en faire part reviendrait à violer son intimité, l'une des principales erreurs en matière de communication. Une discipline décidément aussi passionnante que complexe. ●



Traduction Assurée

Dr Carl Gugino

Paris

Dimanche 15 Septembre 2019
(9h00-13h00/14h30-17h00)

Date unique en Europe

Dernière intervention du Dr Carl Gugino en Europe. Pionnier de la philosophie Bio-Progressive®, avec plus de 50 ans d'expérience des traitements d'éducation fonctionnelle.

Programme

LA PHILOSOPHIE BIOPROGRESSIVE® CONTEMPORAINE CONSTRUIRE SON EQUIPE AUTOUR DU BIEN-ETRE DU PATIENT

Présentation des 7 concepts de la philosophie bioprogressive® contemporaine :

- L'orthodontie du futur-construire son équipe autour du bien-être du patient.
- Développer et évaluer les différentes technologies à votre disposition et les intégrer dans une pratique « Zerobase » contemporaine.
- Comprendre l'art et la science du management et du Marketing- Une approche du système de management efficace.
- Au-delà des dents-Traiter la face dans sa globalité.
- L'âge idéal du traitement : Plus tôt vous traitez et déverrouillez l'ATM,

plus la face s'adaptera à votre concept. Plus vous traitez tardivement, plus votre concept devra s'adapter à la face du patient.

- L'interface entre forme et fonction dans le concept de déverrouillage. Comment déverrouiller la malocclusion. Sensibiliser le patient à son bien-être par des exercices individualisés et à l'aide des dispositifs **U Concept**.
- Obtenir une occlusion idéale. Intégrer et mettre en place les 6 premiers concepts pour obtenir une occlusion fonctionnelle idéale au moyen de la philosophie bioprogressive® contemporaine.
- Sensibiliser le patient à son bien-être et le concept de déverrouillage.
- L'interface entre forme et fonction et le concept de déverrouillage fonctionnel et mécanique pour créer un sourire intra et extra-buccal. La matrice fonctionnelle, la respiration et la déglutition, la musculature, la posture, l'élimination des habitudes, la nutrition et leur rôle dans la santé globale du patient.

Informations et Inscriptions

Isabelle Mauriange - 07 89 24 61 68 - Isabelle.mauriange@gc.dental



Experts in Orthodontics

GC Orthodontics Europe GmbH
www.gcorthodontics.eu

Déménagement, mode d'emploi

VOTRE PARCOURS PROFESSIONNEL VOUS AMÈNERA PEUT-ÊTRE UN JOUR À DÉMÉNAGER VOTRE CABINET : POUR VOUS AGRANDIR, VOUS MODERNISER OU CHANGER DE VILLE, DE DÉPARTEMENT, VOIRE DE RÉGION. UNE FOIS VOTRE NOUVEAU LOCAL CHOISI, ET AFIN D'ADOUICIR LE GROS STRESS DU JOUR J, RAPPEL DE QUELQUES FAITS IMPORTANTS.

PAR AUDREY BUSSIÈRE ET FRANÇOIS GLEIZE

1. Le crier sur tous les toits ! **Contacteur l'Ordre et la CPAM**

Dès lors qu'il y a changement d'adresse (même si c'est dans la même ville), il faut en avvertir le conseil de l'Ordre. Et ce, avant le déménagement, insiste-t-on à l'ONCD, et par écrit avec accusé de réception. « *Sinon on ne peut pas les identifier, ni les aider dans leurs démarches.* » C'est en effet le Conseil qui transmet l'information à la Caisse primaire d'assurance maladie. À condition toutefois d'avoir l'adresse du nouveau local. « *La nouvelle adresse ne peut être prise en compte que quand l'Ordre a le bail* », fait remarquer le Dr Marine Crouan, orthodontiste, qui vient d'emménager en janvier dernier dans ses nouveaux locaux nîmois. Si vous changez de région ou même de département, vous devez d'abord demander l'inscription à l'Ordre du département de votre nouveau local, puis demander la radiation à votre Ordre correspondant actuel. Votre dossier se trouvera alors en période de « transfert administratif » de maximum trois mois pendant lesquels ni radié, ni enregistré, vous ne serez en tous cas pas perdu dans la nature.

Les assistantes dentaires, quant à elles, doivent informer l'Agence régionale de santé de tout changement de leur situation professionnelle dans un délai d'un mois. Elles devront donc

avertir l'ARS du changement d'adresse de leur cabinet (même s'il reste dans le même département) et se verront attribuer un nouveau numéro ADELI. Le numéro RPPS (Répertoire partagé des professionnels de santé) des chirurgiens-dentistes et orthodontistes, lui, reste le même. Beaucoup de ces démarches peuvent se faire en ligne via les portails des différents organismes. C'est généralement le cabinet de gestion comptable qui s'en charge.

Même sans être atteint « de phobie administrative », la perspective d'entamer toutes ces démarches peut inquiéter. « *Je pensais que ça allait être compliqué, mais c'est finalement la partie la plus simple* », assure le Dr Crouan.

URSSAF + Caisse de retraite

Vous devez également prévenir l'URSSAF de votre changement d'adresse. L'organisme vous donnera un nouveau numéro SIRET. Votre caisse de retraite devrait être informée automatiquement par l'URSSAF. Mais un petit coup de fil à votre caisse pour vous assurer que le changement a bien été effectué ne coûte pas grand-chose et permet d'être tranquille sur ce point rapidement. Pour cette étape, « *les choses se sont faites assez sereinement* », témoigne Marine Crouan.



© cyanos67 / istockphoto

Avertir patients et confrères

« Je m'y étais prise six mois à l'avance, j'avais mis des panneaux dans le cabinet, mon assistante informait systématiquement les patients. J'ai un rappel de rendez-vous par mail et SMS donc, une fois que j'ai fait la bascule, j'ai mis à jour mon logiciel pour qu'au jour J, il envoie les messages avec les nouvelles coordonnées. Globalement, les patients en cours étaient donc prévenus - mais cela n'a pas empêché les loupés ! », poursuit la praticienne.

Il faut aussi penser à avertir les sites de référencement type Pages Jaunes. Et si le cabinet dispose d'un site internet, ne pas oublier non plus d'y mettre en évidence le changement d'adresse. Une plaque de transfert d'activité peut être mise en place sur l'ancien lieu pour une durée maximum de 12 mois, et après accord préalable du conseil de l'Ordre.

« Pour les confrères, comme j'ai déménagé début janvier, j'en ai profité pour les informer au moment de l'envoi des vœux, mais là encore, j'ai l'impression que ça n'est pas forcément acté parce que je vois encore des praticiens qui m'adressent avec l'en-tête de l'ancienne adresse, regrette l'orthodontiste. Je pense que l'idéal serait de faire une inauguration pour présenter les nouveaux locaux. »

Ne pas oublier les prestataires téléphonie/Internet et informatique

« C'était mon plus gros stress », se souvient le Dr Crouan. Sans le transfert de la ligne téléphonique et la mise en place du réseau informatique, l'activité de votre cabinet ne peut pas redémarrer. S'il est toujours bon d'anticiper, il ne sert à rien de contacter votre prestataire de téléphonie trop tôt car il est impossible de transférer une ligne en amont (si vous voulez garder le même numéro). Un délai d'un mois et demi à deux mois à l'avance est un bon compromis. Il est aussi important de trouver le bon informaticien, disponible et réactif. Mais votre déménagement est un travail d'équipe, pensez donc à inclure chacun de vos interlocuteurs à chaque étape du projet. « J'ai fait les plans en fonction des recommandations de mon fournisseur et de mon informaticien. Celui-ci a, par exemple, été de bon conseil pour les hauteurs de prises, les câbles. Il est venu le jour du déménagement, mon fournisseur enlevait les meubles, les fauteuils, et lui les ordinateurs. Il y a passé la journée. Le prestataire téléphonique était aussi là pour installer la box afin que mon informaticien puisse re-paramétrer Arakis, mon logiciel de gestion ». Cette journée ne sera pas de tout repos, « il faut être en forme, travailler l'endurance, faire un peu de cardio avant pour ne pas craquer », s'amuse la praticienne.

2. Bien préparer le jour J

Impliquer toute l'équipe

« Souvent, les orthodontistes informent leurs assistantes, mais sans véritablement les responsabiliser dans le déménagement, sans leur donner leur mot à dire », pointe Robert Maccario, consultant en organisation. C'est loin d'avoir été le cas pour l'assistante du Dr Crouan, « elle était partie prenante du projet, je lui soumettais aussi les plans. Elle était très concernée et a pris des initiatives sans que j'aie besoin de le lui demander. Une assistante en or ! »

Essayer de penser à tout ou presque

Marine Crouan a beau répéter à l'envi que le maître-mot est de déléguer, il est tout de même nécessaire de venir régulièrement surveiller l'avancement du chantier. « Un cabinet d'aménagement gérait les travaux, j'étais là à chaque réunion. Je passais deux à trois fois par semaine, et malgré la supervision du maître d'œuvre, il y a eu des erreurs monumentales. » →

4 QUESTIONS À ÉRIC SMID

Technicien et dirigeant de la société Hagident, fournisseur spécialisé dans le déménagement, l'installation et la maintenance de matériel dentaire

« Prendre en compte les contraintes propres aux orthodontistes »

QUELLE EST LA PÉRIODE IDÉALE POUR DÉMÉNAGER ?

Quand les gens sont en vacances ! Il s'agit plutôt de faire « comme si » on partait en vacances... Le timing pour déménager est quand même assez serré. Il faut prévoir une à deux semaines pendant lesquelles on va interrompre les consultations. Pour le cabinet du Dr Crouan, on avait prévu 15 jours, mais il y a eu les « gilets jaunes »... (Ndlr: pour les déménageurs en général, en période estivale - du 15 juin au 15 septembre - la demande est très élevée et le prix augmente de 20 à 30 %).

COMBIEN DE TEMPS CONVIENT-IL DE RÉSERVER À L'AVANCE ?

Entre un mois et un mois et demi à l'avance, selon le projet.

QUEL EST LE COÛT MOYEN À ENVISAGER ?

Beaucoup de paramètres entrent en jeu, donc le coût va varier d'un projet à l'autre selon le volume à transférer. À chaque fois, c'est une étude personnalisée. (Ndlr : par exemple, pour le démontage et l'installation du cabinet du Dr Crouan - à 1 km de distance - le tarif était d'environ 3000 €).



QUELLES SONT LES CONTRAINTES SPÉCIFIQUES AU MATÉRIEL D'ORTHODONTIE ?

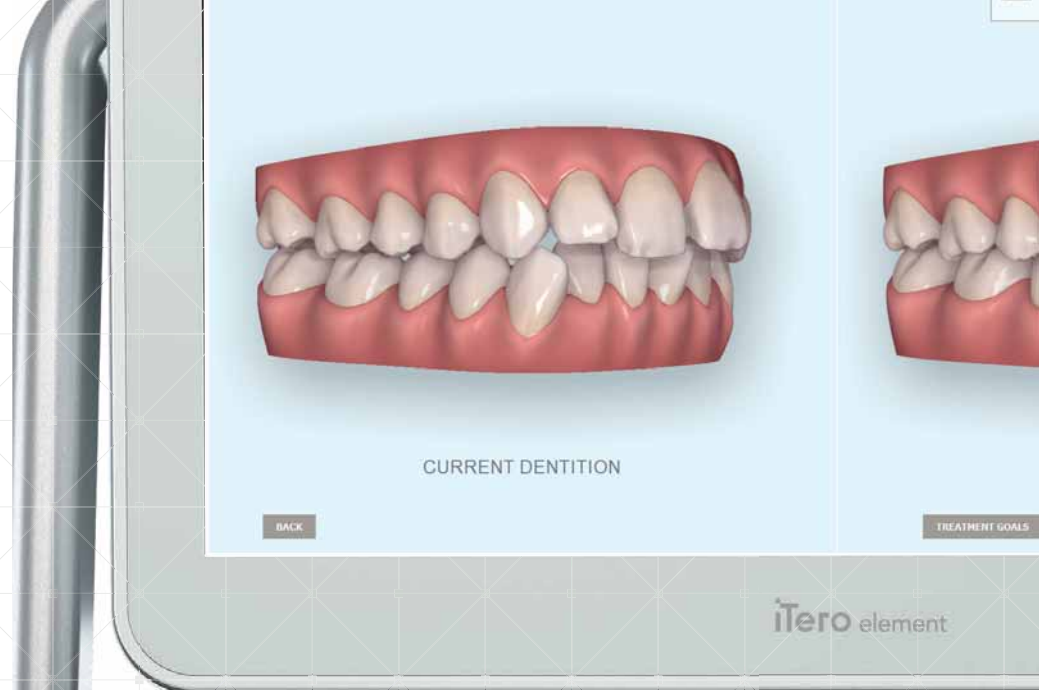
Pour un fauteuil d'omnipratique, la personne qui démonte doit être celle qui remonte. Le démontage de ces fauteuils est très technique. Je refuserais d'installer un fauteuil que je n'ai pas désinstallé. Les contraintes sont moins importantes pour un fauteuil d'orthodontie, car il n'y a pas de chirurgie, donc moins de branchements à réaliser autour du fauteuil. Il suffit de le brancher à une prise électrique.

Pourtant expérimenté dans l'aménagement des cabinets dentaires, le cabinet « aurait dû tout bien faire », d'autant plus que le Dr Crouan leur avait transmis un guide édité par l'Ordre sur les normes d'éclairage et de construction. Mais le jour d'un contrôle, un siphon de lavabo a dû être déplacé car trop près d'un rebord. « Après coup, c'est du détail et de l'anecdotique, mais quand on y est, on se dit - c'est pas vrai, ils vont encore changer mon siphon de place. Je n'ai pas que ça à faire, je commence dans trois jours, en plus je dois gérer la Sécu, le conseil de l'Ordre... ». D'autant plus qu'il a fallu composer avec la crise des « gilets jaunes », car le déménagement, pourtant d'un quartier à l'autre de Nîmes, s'est déroulé en plein mois de décembre 2018... « J'avais prévu 15

jours tranquilles pour la transition, mais avec les manifestants, mon délai s'est transformé en quatre jours pour tout faire. Les déménageurs sont venus le lundi pour déménager, et j'ai accueilli mes premiers patients le vendredi ! » Si vous prévoyez de déménager prochainement, quand les difficultés se présenteront, repenser au sort de la praticienne nîmoise vous permettra peut-être de relativiser vos propres imprévus !

Pour le gros matériel, des spécialistes bien sûr

Déplacer du gros matériel médical est une opération hautement technique, qui ne s'improvise pas. Il peut également y avoir des problématiques de stockage quand les distances →



iTero Element 2

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

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

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

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





© cyanob67 / istockphoto

s'allongent. Des entreprises de déménagement spécialisées existent, mais pour son cabinet, le Dr Crouan a eu recours à une solution « tout inclus ». Son déménageur-installateur est également son fournisseur. Pour son nouveau cabinet, le suivi de chantier a été réalisé par l'entreprise qui fournissait, déménageait, et installait le gros matériel. Éric Smid de la

simplement pendant une période de travaux, beaucoup de peurs et de méfiance peuvent s'exprimer dans l'équipe. L'être humain n'aime pas le changement. Toute transition est un gros bouleversement. Encore plus lorsque les locaux ont été les mêmes depuis des décennies. À travers ces réaménagements, chacun est également renvoyé face à ses propres qualités relationnelles, d'organisation, d'autonomie, etc. »

Une fois les changements effectués, il y a toujours ceux qui se plaignent de l'inconfort d'une nouvelle chaise, d'un manque de lumière, ceux qui sont incapables de trier et jeter les vieux dossiers... « Les comportements contenus pendant la phase « avant-changement » peuvent soudain se déployer sans masque. Dans tout projet de changement, praticiens et assistantes passent inévitablement par des phases de deuil

Une délocalisation est forcément source de stress. Il est bon de proposer un bilan quelques semaines après la mutation afin d'entendre les nouveaux besoins de chaque membre de l'équipe.

société Hagident : « On sert un peu de maître d'œuvre par rapport à une idée que les praticiens ont pour leur cabinet, je m'occupe de tout, et j'assiste aux réunions avec l'architecte sur le chantier. »

3. S'attendre à un temps d'adaptation au nouveau cabinet

Faire le deuil de ses anciennes habitudes

Déménager ou réaménager l'espace de travail amène un remue-ménage émotionnel pour le praticien et l'équipe, explique le Dr Edmond Binhas dans son livre *S'installer, déménager, réaménager son cabinet dentaire* (épuisé). « Quand le cabinet a été délocalisé à 10 kms du centre de Marseille pour un local plus grand, je me suis sentie punie. Mes temps de déplacement étaient rallongés de plus d'une demi-heure chaque matin », témoigne dans l'ouvrage Carole, assistante. Mais cela ne dure qu'un temps assure l'auteur. Une délocalisation est forcément génératrice de stress. D'autant plus que, pour l'équipe, ce choix est rarement voulu mais plutôt imposé par le praticien, précise-t-il. « Au moment d'un déménagement ou même

pour, à la fin, se retrouver satisfaits de leur nouvel espace de travail », pointe le Dr Binhas, qui termine par une recommandation pour les leaders du cabinet : en plus de donner la parole à l'équipe en amont, proposer un bilan quelques semaines après la mutation, afin d'entendre les nouveaux besoins de chacun.

Prendre ses marques et ne pas compter ses pas !

« J'avais le cahier des charges en tête depuis longtemps, je savais exactement ce que je voulais côté ergonomie. » Pour le Dr Crouan, le changement de lieu a tout de même nécessité quelques jours d'adaptation, « il y a eu une période de flottement ». Le plus difficile était de retrouver ses repères, tant au niveau architectural que logistique. La superficie de son cabinet est en effet passée de 65 à 240 m² ! « On va dire un petit mois où je cherchais où étaient mes instruments – maintenant tout est à nouveau automatisé. On perd un peu ses repères, mais si on a trop d'habitudes, ça n'est pas bon non plus, c'est bien aussi de se remettre en question », conclut-elle. ●



3 conseils pour gérer des périodes creuses

VOS PATIENTS NE SONT PAS AU RENDEZ-VOUS. VOICI QUELQUES IDÉES POUR, NON PAS SUBIR, MAIS AU CONTRAIRE METTRE À PROFIT CES MOMENTS DE CREUX, PONCTUELS OU ANNUELS.

PAR AUDREY BUSSIÈRE

1. Ne pas se laisser prendre de court

D'abord ne pas pester (Keep cool)

Journalière ou annuelle, ce qui détermine la période creuse, c'est le fait d'être subie. La variante est temporelle : dans le cas du Dr Jacques C., installé à Tours, il y en a de deux sortes. La première, peut-être la plus évidente et la plus difficile à pallier à la fois, c'est la journalière. Concrètement, ce sont les rendez-vous annulés par le patient du matin pour l'après-midi, voire du matin pour... le matin-même. « *L'orthodontiste se retrouve face au vide abyssal, alors qu'il a pourtant des tonnes de choses à faire* », pointe Hugues H., responsable de l'organisation transverse dans une institution publique (qui souhaite garder l'anonymat). « *On se sent désœuvré*, confirme le Dr C. *Le pire, c'est de râler. Et le pire du pire, c'est d'aller se promener sur les réseaux sociaux, véritables aspirateurs de temps !* »

« *Qu'elle soit systématique ou aléatoire, il est important de ne pas mal vivre l'heure creuse. Et pour ça, il faut anticiper* », conclut pour sa part l'expert en organisation.

Les orthodontistes qui se sont bien préparés sont ceux qui demandent à leur secrétaire d'avoir toujours « sous le coude » une liste d'attente de patients à rappeler. Si le rendez-vous qui saute était prévu sur une longue plage horaire (un bilan orthodontique par exemple), alors c'est l'occasion (parfaite) pour ranger des travaux dans les placards, ou rappeler les personnes qui ont laissé un message, répondre à des courriers ou à des mails, ou encore trouver enfin le temps de se plonger dans des lectures professionnelles... *Orthophile* par exemple !

Lorsque le pire survient, c'est-à-dire lorsque le patient ne vient pas, sans prévenir, il convient encore plus de... garder son calme et s'occuper le plus vite possible.

Se former ou se reposer

Si l'on regarde l'agenda sur une semaine, il y a rarement des moments creux dans un cabinet - et dans certaines régions, le téléphone ne cesse de sonner. Mais, si l'on regarde à l'échelle d'une année, certains mois peuvent sans doute être considérées comme « creux ». En janvier par exemple, il peut y avoir un effet post-fêtes ou encore une désertion du cabinet en raison des intempéries et des virus en tous genres. Plusieurs options sont dans les tablettes : soit prendre des vacances, au soleil de préférence, soit s'inscrire à une formation (au soleil aussi, tant qu'à faire). Ou, troisième piste en haut de la liste, donner soi-même un cours. Le second mois identifié comme plus mou par certains orthodontiste est

septembre - si on a pas veillé à bien s'organiser. Mars, avril, mai, juin filent crescendo jusqu'en juillet, sorte de date butoir... Les patients attendent parfois la rentrée pour reprendre rendez-vous si celui-ci n'a pas été fixé en amont.

2. Utiliser des outils de gestion du temps

Penser aux logiciels de gestion de tâches

Le premier « grand principe » du Dr C., c'est que lorsqu'une chose prend moins de deux minutes, il la réalise sur le champ. Mais face à une plus longue plage de temps inoccupée, le praticien a trouvé la solution avec l'une des applications gratuites de gestion de tâches, en l'occurrence Wunderlist.

« *Je peux, au fil du temps, créer des listes de choses à faire, les classer dans des dossiers, je les partage avec mes assistantes et chacun de nous les coche une fois les avoir accomplies. Je peux vous dire que le petit bip qui signale une tâche réalisée est tout simplement jouissif !* » Ces tâches peuvent aller du « envoyer le courrier à Madame Michu » à « réorganiser les radiographies et photographies du cabinet ». « *En plus, ce logiciel est synchronisable sur plusieurs dispositifs, téléphones portables, ordinateurs. C'est très pratique, on a toujours une To Do List sous la main.* » Il en existe pour tous les goûts sur Internet, depuis l'élaboré Trello jusqu'aux post-it virtuels de Google Keep.

Revenir aux fondamentaux : les deux outils de base

« *Si l'on veut bien gérer son temps, il faut revenir aux fondamentaux* », résume Hugues H., l'expert en conduite du changement. Depuis 35 ans, il conseille des équipes, d'abord →

en logistique industrielle puis dans des instances publiques. Il y a deux outils de base, que beaucoup utilisent sans en avoir conscience. C'est d'abord la Matrice Eisenhower, conçue par le 34^e président des États-Unis lors de ce qui serait, selon notre expert, « l'opération logistique la plus importante au monde » : le débarquement de Normandie.

Elle consiste à séparer en quatre quadrants les tâches :

- 1. urgentes et importantes (à faire immédiatement),**
- 2. importantes mais pas urgentes (à programmer),**
- 3. urgentes mais pas importantes (à déléguer),**
- 4. pas urgentes et pas importantes (à éliminer).**

La difficulté réside dans la distinction entre l'urgent et l'important. Faites l'essai, vous verrez que ce n'est pas si évident !

Le deuxième outil est le diagramme Gantt, du nom de l'américain qui a divulgué au début du XX^e siècle cette invention née du cerveau d'un autre ingénieur polonais quelques années auparavant. Il s'agit d'un tableau composé, à l'horizontale, des heures de la journée et à la verticale, des tâches à accomplir.

« Moi-même, très souvent, je couche mes objectifs sur papier. Cela me permet de déterminer rapidement le superflu et de voir quels actes accomplir pour atteindre les objectifs énoncés », confie le spécialiste en organisation.

3. Et pourquoi pas la méditation ?

Se recentrer

« Si l'orthodontiste constate que, de façon systématique, il n'a pas de demande de rendez-vous les jeudis de 15h à 16h, il peut aller faire un golf et même indiquer son absence à cette heure-ci sur une affiche, en l'assumant parfaitement. L'important, c'est de bien vivre la période creuse », insiste Hugues H. Pour cela,



pourquoi ne pas en profiter pour pratiquer la méditation ou la relaxation ? « Connaissez-vous l'adage : " Si vous avez du temps, méditez une heure, si vous n'avez pas de temps, méditez deux heures " ? Certes, cela relève de la réflexion philosophique de tous les instants. Le temps est absolument précieux puisque nous sommes des êtres finis. Lorsque vous êtes dans le présent, vous vous offrez la possibilité d'être vous-même. Et si vous êtes vous-même, vous êtes capable d'aller à l'essentiel et donc d'être meilleur et ainsi plus performant. »

Il n'est pas forcément nécessaire d'y passer une heure - cinq minutes peuvent suffire. La méditation, c'est tout simplement respirer, se détendre, étendre les mains, mais en le faisant en « pleine conscience » de soi. C'est la fameuse technique du Mindfulness, développée par l'américain Jon Kabat-Zinn dans le but d'aider les personnes à réduire le stress, et popularisée en France notamment par le psychiatre Christophe André. « L'orthodontiste serait très inspiré de vivre la pleine conscience, conseille Hugues H. Il doit être convaincu que le moment de méditation n'est pas un temps où il existe moins, du seul fait qu'il n'est pas en train de s'occuper du traitement d'un patient, qu'il n'est pas dans l'action. » En ce qui le concerne, il explique consacrer le petit moment de flou qui précède généralement les réunions à se « recentrer ». ●

GROUPE EDMOND BINHAS

“ TROUVEZ LE
PROGRAMME
QUI VOUS
RESSEMBLE ”

Dr E. Binhas,
Président & Fondateur



Une méthode de dentiste
pour des dentistes



Une méthode complète,
personnalisée et pratique



Une évolution en douceur,
système par système

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

ORTHODONTIE

PARIS *jeudi 26 septembre 2019*

Connaître nos prochaines dates de séminaire ?
Contactez-nous



GROUPE
EDMOND
BINHAS

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

www.binhas.com



Motiver l'équipe via les entretiens annuels

L'ENTRETIEN ANNUEL AVEC VOS SALARIÉS S'INSCRIT DANS UNE DÉMARCHE D'AMÉLIORATION DE L'ORGANISATION DU CABINET.

PAR ÉLÉONORE VARINI

Par manque de temps, par manque d'organisation, par manque de formation en relations humaines, l'entretien annuel avec les salariés du cabinet est encore trop souvent négligé par les orthodontistes. Le point sur l'importance et les finalités d'un tel rendez-vous.

Bien commencer l'entretien

Tout d'abord, cet entretien individuel est préconisé pour l'ensemble des salariés (sauf CDD de remplacement court). Il doit être périodique : annuel ou tous les six mois dans une période de reconstruction de la relation - tous les deux ans, c'est trop espacé.

Convoquez formellement chaque salarié en expliquant que cet entretien sert à faire le point sur l'année écoulée et à préparer l'année à venir. Ce rendez-vous en tête-à-tête se déroule idéalement à date anniversaire et demande la confidentialité la plus complète. Au cabinet d'orthodontie des Drs Ollu et Renaud au Mans (Sarthe), cet entretien se fait le mercredi, de 18h15 à 20h. « C'est hors horaire de travail,

mais c'est un temps qui est récupéré par les salariés, pointent les praticiens. Il faut prévenir à l'avance et que tout soit organisé de manière consensuelle et confortable pour tous. »

S'il y a déjà eu un entretien auparavant, relisez ensemble le compte-rendu, avant de proposer au salarié de présenter un bilan de son année - et non des dernières semaines écoulées. Si le salarié a suivi des formations, proposez-lui d'en exposer une synthèse et de préciser ce qu'il a mis ou va mettre en place à la suite de cette formation. Ce rendez-vous est, en outre, l'occasion de faire le point sur les relations au sein de l'équipe, les souhaits d'évolution, les demandes de formation...

Un mode de pensée gagnant-gagnant

Il n'y a rien de plus désagréable que de vivre jour après jour les mêmes dysfonctionnements dans un cabinet. Si l'entretien annuel est l'occasion d'en parler, « commencez un entretien annuel par dire ce qui ne va pas, c'est une erreur ! », prévient le Dr Pascal Renaud. Son expérience



prouve que l'entretien annuel d'appréciation – et non d'évaluation – est plutôt un moyen pour motiver ses équipes. « *Au contraire, en mettant en avant le négatif, on peut faire plus de mal avec des mots qu'avec des coups – les mots peuvent être blessants et laisser des traces.* » Selon le praticien, parler d'abord de ce qui ne va pas est une tradition bien française : « *notre éducation nous a formatés dans une relation "perdant-gagnant", or je persiste à dire que ce n'est pas parce que le salarié "gagne" que le praticien perd la face* ». Pour commencer positivement un entretien, il faut donc d'abord exposer tout ce qui va bien, « *afin d'apporter de la satisfaction à la personne et la mettre dans une position favorable au changement* ». Chaque collaborateur sans exception a des talents : une fois que vous avez exprimé des choses positives, vous allez pouvoir faire part de vos attentes non satisfaites et de vos suggestions d'amélioration. Attention,

ce temps doit permettre d'apprécier et d'évaluer non pas une personne, mais la contribution d'une personne dans son poste.

Exprimer ses attentes réciproques

Durant l'entretien, il est conseillé au praticien de demander au salarié d'exprimer ses propres attentes avec sincérité. Qui dit demandes ne veut pas dire que tout doit être accepté.

Les demandes ne doivent pas être des émotions, des reproches. À vous d'écouter ces attentes avec empathie. « *Comprendre ce que l'autre exprime, ce n'est pas approuver* », précise le Dr Renaud.

Proposer des objectifs et terminer

En général, la réunion d'appréciation se termine par la détermination d'objectifs pour l'année à venir. Avant de les écrire noir sur blanc, →



3 QUESTIONS AU DR HERVEY RAKOTOMALALA

Orthodontiste à Marcq-en-Barœul (Nord)

« C'est un temps que l'employeur alloue à la qualité de la relation avec son équipe »

Comment se compose votre équipe ?

J'ai ouvert le cabinet Orthosmile en 2012. Actuellement, je suis seul praticien avec cinq assistantes : une assistante de direction, une secrétaire médicale et trois assistantes cliniques. Une telle équipe nécessite de bénéficier d'une organisation et d'un mode de management précisément adaptés à la spécificité de mon exercice et de pourvoir des fiches de poste bien définies, régulièrement mises à jour.

Conduisez-vous des entretiens « d'appréciation » ?

Tout à fait : un entretien annuel d'évaluation de fin d'année et un entretien professionnel bi-annuel (obligatoire depuis le 1^{er} janvier 2015). L'un consiste à apprécier les compétences du salarié, ses performances et son organisation sur l'année écoulée et les objectifs de l'année à venir. L'autre est centré sur le salarié (aspirations, souhaits de formation, évolutions... même en dehors du cabinet). En tant qu'orthodontiste, je n'étais pas forcément à l'aise avec ce type d'exercice où l'on aborde à la fois les compétences professionnelles et la gestion de la relation à son équipe, mais je me fais accompagner par Rodolphe Cochet, spécialiste du management des cabinets dentaires. Il est d'ailleurs présent à mes côtés durant les entretiens annuels et je bénéficie de ses conseils en permanence. Il peut m'aider à borner les différentes requêtes et, de manière générale, à adopter une véritable stratégie globale de management, d'organisation et de communication à l'égard de mon équipe et de mes patients.

Comment se déroulent ces entretiens ?

Une journée complète est bloquée en décembre : le matin, tous les entretiens individuels sont tenus (1h15 pour chaque employé) et ensuite nous déjeunons ensemble dans un restaurant gastronomique. L'après-midi, je réponds individuellement aux demandes exprimées le matin, puis je réunis l'équipe pour un discours de fin d'année rétrospectif et prospectif pour l'année à venir. Plus concrètement, ces entretiens annuels d'évaluation se préparent un mois à l'avance : je remplis pour chaque assistante le protocole édité par M. Cochet évaluant leur comportement et un deuxième sur leurs performances dans leur poste. Je distribue aux assistantes un questionnaire à choix binaire pour évaluer mon comportement en tant que manager et une zone d'expression libre est réservée pour les employés qui souhaitent faire une demande de revalorisation salariale. Si l'un des salariés relève un point sur mon mode de management qui lui déplaît, il faut pouvoir en tirer des conclusions productives. Je pense à une de mes assistantes qui ne se trouvait pas assez encouragée, félicitée et j'ai corrigé le tir. Garder une trace écrite de ces entretiens est capital pour inscrire son cabinet dans une démarche d'amélioration continue. Globalement, mes assistantes sont motivées par ces entretiens, car c'est une forme de reconnaissance de leur travail, de leur investissement, un temps nécessaire que l'entreprise alloue à cette qualité relationnelle. D'ailleurs, depuis 2014, je n'ai eu aucun turnover.

vérifiez avec le salarié qu'il est en accord avec ces objectifs avec une planification précise. « *Un rapport de force ne sera pas efficace ; on risque de passer d'année en année en faisant le bilan que rien n'a changé et que la relation se dégrade* », analyse Pascal Renaud. Il est important de rédiger un compte-rendu de cette réunion, signé conjointement par l'employeur et l'employé. Chacun en gardera un exemplaire photocopié à la fin de l'entretien. On ne reviendra pas sur les écrits *a posteriori*. « *Surtout, il ne faut pas sortir de l'entretien annuel en se disant qu'on a esquivé - sciemment ou pas - certains sujets. Le but pour l'un et l'autre des protagonistes est qu'on ait plaisir à travailler dans ce cabinet. Tout n'est pas rose mais tout n'est pas noir non plus* », pointe le praticien Manceau.

Le salarié qui donne une prestation moyenne peut se révéler, s'épanouir dans un autre poste au sein d'une même structure.

Réadapter les postes

À l'issue de l'entretien annuel, on peut se rendre compte que le poste auquel a été recruté un membre du personnel n'est pas forcément celui qui lui convient. « *J'ai des secrétaires qui ont évolué vers des postes d'assistantes dentaires et des assistantes dentaires qui sont devenues secrétaires, témoigne un orthodontiste. Il fallait simplement trouver comment elles pouvaient le mieux exercer leurs talents.* » Le point positif : le salarié qui donne une prestation moyenne dans un poste peut se révéler, s'épanouir dans la structure. ●

1 Application pour gérer votre e-réputation



Sollicitez vos patients pour mieux connaître leurs attentes

- Collectez les avis de patients vérifiés avec l'envoi de questionnaires de satisfaction
- Améliorez la relation patient

Soignez l'image de votre cabinet sur internet

- Soyez notifiés en temps réel des avis patients
- Répondez aux avis et recommandations de vos patients



Créez une dynamique d'amélioration continue

- Contrôlez facilement la satisfaction de vos patients
- Visualisez à travers des tableaux de bord les points d'amélioration (attente, communication avec l'équipe, accueil...)


Rendez-vous vite sur

www.activ.review

et profitez de notre offre de lancement

Prenez soin de vos patients,
nous prenons soin de votre image

01 86 76 09 29

Une solution développée en France
avec  par

LAISSEZ-VOUS *surprendre* PAR VOTRE *moi enfant*

LA PENSÉE DE TOUT INDIVIDU PRÉSENTE PRINCIPALEMENT TROIS TYPES DE FONCTIONNEMENTS : UNE ACTIVITÉ ÉMOTIONNELLE, UNE ACTIVITÉ ADAPTÉE À LA RÉALITÉ ET UNE ACTIVITÉ MORALE. LE PSYCHOLOGUE ÉRIC BERNE LES NOMME **LE MOI ENFANT, LE MOI ADULTE ET LE MOI PARENT.**

Par le Dr Marc-Gérald CHOUKROUN
Orthodontiste à Montrouge

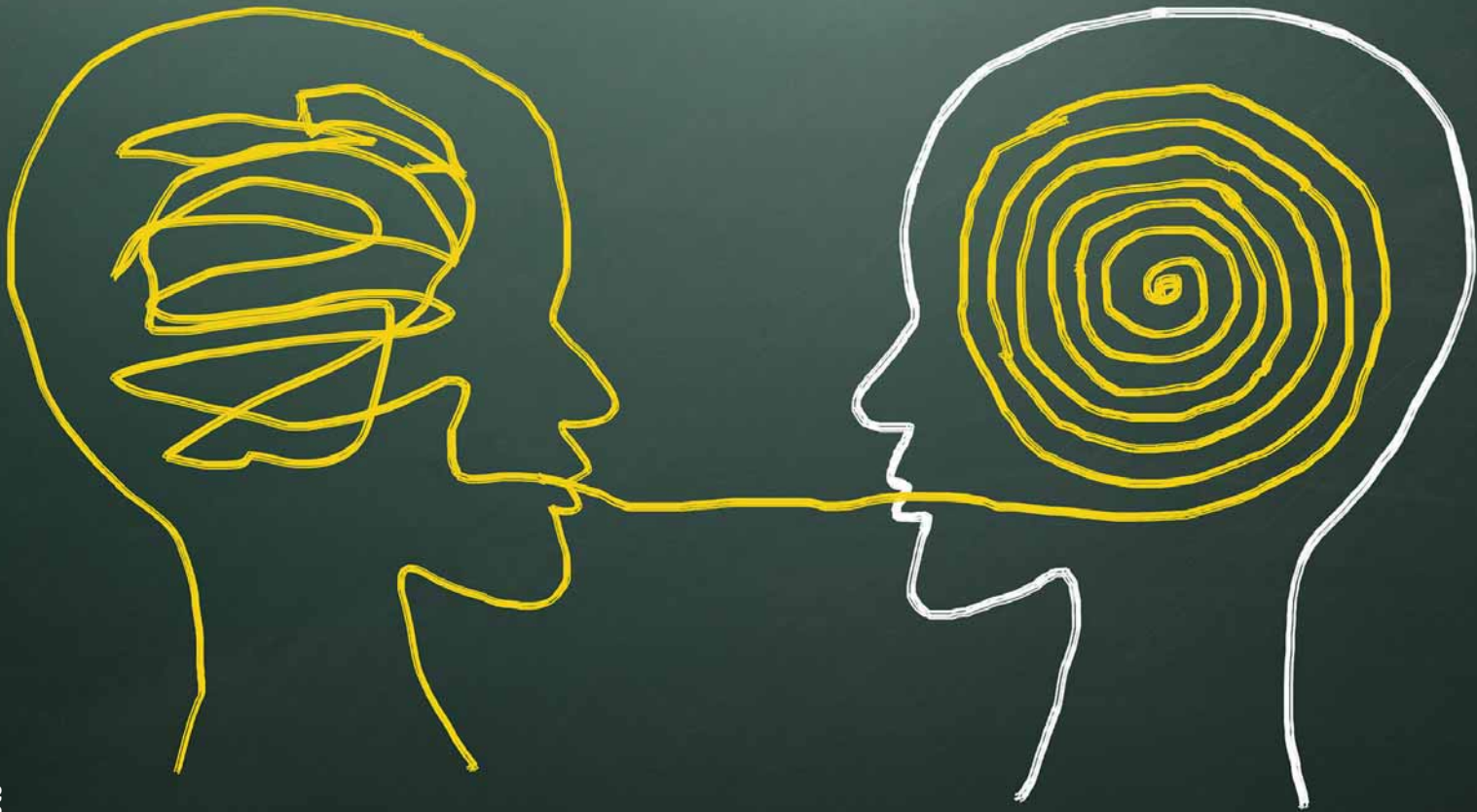
L'activité émotionnelle est en relation directe avec des options primitives ontologiques (l'enfant qui est en nous) et animales (le sujet qui craint l'environnement et garantit sa survie). L'état du Moi adulte se manifeste dans l'activité, la réflexion, le traitement de l'information. L'activité morale figure quant à elle la civilisation depuis la nuit des temps. Or, quel est le rôle de cette civilisation ? On peut imaginer, sans exagération, que l'homo sapiens a pris un jour l'initiative de se regrouper pour mieux se défendre contre les inconvénients de la nature. Nous observons en effet que tous les animaux présentent ce type de fonctionnement. La recherche en psychologie animale que l'on nomme l'éthologie a

pour propos de comprendre les relations psycho-sociales des animaux. L'apport majeur de la théorie d'Éric Berne - l'analyse transactionnelle - a été de montrer que le sujet le plus équilibré est celui qui est capable, selon les circonstances et selon son état humoral interne, d'utiliser le Moi qui convient. Ainsi, un papa, au cours de son week-end, peut faire les comptes de la famille (Moi adulte), jouer avec ses enfants (Moi enfant), et faire des remarques à son voisin sur ses obligations (Moi parent) ! En contrepartie, le sujet qui subsiste en permanence sur un seul type de comportement, semble être associé à une psychopathologie. L'éternel enfant est soit un immature, soit un pervers.

L'éternel adulte est un obsessionnel psychorigide, il fonctionne comme un ordinateur. Quant à l'éternel parent, il peut s'agir d'un paranoïaque, qui passe tour à tour de l'état de menace à l'état de persécution.

Quel lien avec l'activité d'un chirurgien-dentiste ?

Cette analyse doit nous permettre de reconsidérer notre comportement au cours de notre journée de travail : quel est le comportement habituel d'un praticien ? Celui d'un gestionnaire : il doit orchestrer son planning, ses dépenses, ses protocoles de traitement, la collaboration avec son personnel, les explications claires avec ses patients... N'est-ce pas l'excès de position →



© istockphoto

d'un Moi adulte ? Ne risquons-nous pas de finir par adopter une attitude psychorigide ? Comment accorder nos autres besoins, ceux des instances parent et enfant, qui sont censées équilibrer notre humeur ?

Que dire de ce praticien qui reçoit le patient sans un sourire, l'invite à s'asseoir au bureau... et ne regarde que son ordinateur, puis sa montre, et indique au patient de s'allonger sur le fauteuil sans même le regarder ? Tout entier à son acte, il manipule ses instruments, ne regarde pas son assistante et ne fait qu'énoncer des demandes techniques. Sa forte concentration l'entraîne à abandonner toutes les émotions qui animent son âme. Le

patient dit de lui : « *il travaille bien mais il ne parle pas* ».

Pourtant il a donné des explications et ne comprend pas cette remarque. En effet, parler n'est pas seulement édicter un langage technique. Parler, c'est aussi parler de soi et échanger avec l'autre. Il faut donc diminuer cette part du Moi adulte et replacer dans un espace suffisant le Moi parent et le Moi enfant. Le Moi parent est le comportement de la personne bienveillante. Le Moi enfant est le comportement de jeu.

Pour mettre en œuvre le Moi parent, il faut accueillir le patient avec un regard doux, un léger sourire, écouter ses dires et l'accompagner. Le Moi parent négatif est un fonctionnement qui fait des dégâts

considérables. Il fonctionne sur la culpabilité et l'agressivité. Le praticien qui use trop de ce comportement croit posséder l'avantage d'une autorité, et contrôler les tensions du patient, mais en réalité, cet effet de peur est transitoire. Pour maintenir cette autorité, et surtout patient après patient, cela implique une dépense d'énergie considérable. De plus, certains patients vont réagir contre cette violence par un comportement rebelle et générer des situations de souffrance pour tous. En revanche le Moi parent positif génère de l'apaisement tant pour les autres que pour lui-même. C'est cet effet de relation non violente qui produit l'effet de réassurance. →

■ Cas concret

Une patiente se plaint d'une douleur à une incisive centrale...Elle m'explique qu'elle a vu durant le week-end une consœur en urgence. Celle-ci n'a pas remarqué d'autres anomalies qu'une fêlure de l'email. Mais la patiente avait tellement mal qu'elle lui a prescrit des antalgiques forts et lui a conseillé de dévitaliser la dent si, dans la semaine, la douleur ne cessait pas. Je l'écoute avec bienveillance, et soudain je ne sais pas pourquoi, j'ai envie de lui demander à quel moment précis elle a eu mal et où elle se trouvait? Elle me répond dans le même étonnement qu'elle se tenait devant un miroir et qu'un rayon de soleil a éclairé sa dent...

« Et alors ?, dis-je. J'étais allée à ma maison de campagne parce que j'avais un travail important à faire dans le jardin. Mais c'était la première fois que je quittais mon mari et mes enfants pour faire une escapade toute seule. » Elle fond en larmes.

« - Vous avez eu peut-être beaucoup de plaisir en recevant le soleil sur le visage ?

- Oui, docteur.

- Et cela a déclenché quelque chose ?

- Oui, j'ai eu un sentiment de culpabilité.

J'avais l'impression d'avoir abandonné ma famille pour mon plaisir personnel.

- Vous aviez une bonne raison d'aller à la campagne ?

- Oui, c'était pour m'occuper du potager.

- Donc pas un plaisir égoïste, mais dans un esprit de famille ?

- C'est vrai, vous avez raison.

- Alors je peux vous expliquer ce qui s'est passé.

Ce rayon de soleil a dépassé votre contrôle émotif, vous avez été envahie de plaisir et pour rétablir votre sens moral, vous vous êtes punie par la douleur dentaire. Ce que j'observe, c'est une fêlure habituelle qui doit être présente depuis longtemps.

Je vous invite à réfléchir sur cet incident et je vous rappelle demain. »

Lorsque j'ai appelé la patiente le lendemain, elle m'a déclaré :

« Je n'ai plus mal docteur, j'ai bien compris le sens de ma douleur. Je vous remercie, vous m'avez évité des soins complexes et inutiles. »

Nous nous sommes laissés surprendre tous les deux...

Mettre en œuvre le Moi enfant

Pour mettre en œuvre le Moi enfant, il faut chercher de la complicité. Trouver des points communs dans la culture, les traits de caractère, les mots... « J'ai vu un film sympa, hier soir, c'était avec Dany Boon... », « Ah, moi aussi j'adore cet acteur... ». Mais ce qui fait surtout la relation de complicité sur le mode du Moi enfant, c'est la surprise, l'étonnement, l'émerveillement. Pour se laisser surprendre, il faut se libérer des contraintes un tout petit moment et laisser l'environnement agir. Les défenses contre le système émotif se relâchent, et les émotions peuvent s'exprimer positivement. La surprise produit des effets non négligeables sur la gestion du stress. Il faut savoir retrouver l'enfant qui est en nous. Mais cette tâche est très délicate, car le Moi enfant négatif peut être un pervers, un espiègle, un inconscient, ou pire un bagarreur...

Si l'on tire sur la surprise, un fil alors se déroule et laisse découvrir un petit trésor. Ce trésor n'est-il pas la fleur qui réside en chacun de nous et fait de notre moment un moment magique ? La surprise n'est-elle pas la clef d'une porte qui ouvre un petit paradis, que le patient n'ouvre que pour nous. Ce petit paradis est le chemin du cœur, qui fait que le soin n'est plus un acte de soin mais un soin de l'autre. Ce chemin qui relie les parties sensibles du patient et du praticien est la source du désir médical : le désir de guérir pour le malade, le désir de soigner pour le praticien. ●



Une offre produits
100 % Ortho

Une offre services
100 % Flexible

orthoplus[®]
préparons l'avenir



RENDEZ-VOUS

5^e SYMPOSIUM HENRY SCHEIN CARRIÈRE À BARCELONE



Le 5^e Symposium annuel européen Carrière se déroulera du 19 au 21 septembre 2019, à Barcelone, à l'hôtel W Barcelona. Le Dr Luis Carrière, entouré de sept intervenants internationaux, y exposera les dernières innovations et données empiriques des dispositifs Henry Schein Orthodontics. La « Philosophie Sagittal First » créée par le Dr Carrière, rendue possible grâce à la Motion 3D Appliance, a pour but d'améliorer l'efficacité clinique des soins orthodontiques pour gagner en rentabilité, diminuer la durée des traitements tout en obtenant des résultats à long terme pour les patients.

Les participants quitteront l'événement avec un kit complet de nouveaux outils. Des séances de mise en réseau seront programmées pour permettre aux participants de partager leurs expériences avec des confrères exerçant dans le monde entier.

POUR PLUS D'INFORMATIONS :

WWW.CARRIERESYMPOSIUM.COM

INSCRIPTIONS : CE@HENRYSCHORTHODONTO.COM

TÉL : +1 760 448 8712 ●

RETOUR SUR ÉVÉNEMENT

« ASSOCIER MÉCANIQUE ET FONCTIONNEL », CONFÉRENCE DU DR ELLOUZE

Orthoplus a organisé le 25 mars, à Paris, la deuxième conférence du Dr Skander Ellouze sur le thème : Mécanique optimisée, fonctionnel associé : une classe II de 1^{ère} classe ! Il a présenté, à travers des exemples divers et fournis, à la fois l'évolution dans les traitements de classe II, mais aussi les différentes options de traitements existantes avec, comme point focal, l'utilisation du Carriere Motion 3D. « Face aux besoins modernes des patients, il est plus que jamais nécessaire d'être le plus efficient possible dans les traitements proposés. » : c'est sur la foi de ce constat simple que le praticien propose de travailler en amont sur les fonctions garantes d'une stabilisation aboutie en associant le fonctionnel aux traitements mécaniques. À l'aide de cas nourris, il a démontré tout l'intérêt de la synergie de port des correcteurs de Classe II avec ces nouveaux éducateurs fonctionnels que sont les EF Class II Booster et EF Class I Stabilizer.



EN SAVOIR PLUS : [HTTPS://SKANDERELLOUZE.COM](https://skanderellouze.com) - WWW.ORTHOPLUS.FR ●

SAVE THE DATE

RENDEZ-VOUS AU WEEK-END-VÉRITÉ CEPOG

Le CEPOG - Cercle d'étude et de prospective orthodontiques Garancière propose son séminaire de rentrée les 21 et 22 septembre dans la cité impériale de Compiègne.

« Nous revenons en 2019 à un format plus classique, où la parole est donnée aux membres du CEPOG et à nos confrères non orthodontistes. Suite à notre appel à communication, le programme scientifique, encore cette année, est très riche et répondra à votre curiosité de praticiens exigeants ! », annonce le Dr Alexandra Kerner, présidente du CEPOG. Au programme du « week-end-vérité », d'une part des sessions scientifiques (le samedi 21 septembre), d'autre part, des visites touristiques et guidées (dimanche 22 septembre), ainsi qu'un dîner de gala le samedi soir.

Extrait du programme scientifique :

9h15 - 9h40	Chirurgies pouvant être associées aux germectomies des dents de sagesse
9h45 - 10h15	Les déplacements dentaires chirurgicaux : indications, résultats, contraintes
10h20 - 10h45	Study group de cas traités par des membres du bureau du CEPOG
11h - 11h20	Décoronation ou comment limiter les conséquences d'une ankylose post-traumatique
11h25 - 12h25	MIH et premières molaires permanentes : extraire ou ne pas extraire ? Quelle stratégie orthodontique pour quels résultats ?
12h30 - 12h50	La société innOralis : comment participer à une belle aventure ?
14h30 - 15h10	Un nez qui respire, des dents qui mâchent dur, un corps qui bouge : les prérequis pour bien grandir
15h15 - 15h35	Obstruction des fosses nasales : que nous dit l'ORL ?
15h40- 16h10	Chirurgie orthognathique 3D : pourquoi prendre en compte la dimension transversale dans le même temps opératoire ?

DATE LIMITE D'INSCRIPTION : 30 AOÛT 2019

PLUS D'INFORMATIONS : WWW.CEPOG.FR ●

La chronique

DE MATHIEU ROUPPERT



Comment gérer sa réputation en ligne ?

PRENDRE SOIN DE SON E-RÉPUTATION, ÊTRE PROACTIF

Afin de travailler sa réputation en ligne et pour que celle-ci puisse être un atout quant à l'essor du cabinet, elle doit être maîtrisée et faire l'objet d'une surveillance constante. En fonction du temps que l'on souhaite consacrer, et des résultats que l'on souhaite obtenir, plusieurs actions peuvent être envisagées.

FAIRE UN ÉTAT DES LIEUX

Située en haut à droite de la première page de résultats Google, la fiche Google My Business apparaît sous la forme d'un encart. Si ce n'est pas déjà fait, il s'agit de récupérer la gestion de sa fiche Google My Business pour la mettre à jour, et répondre aux avis que peuvent laisser les patients. Il est évident que les petites étoiles présentes (si vous avez des avis) influencent les potentiels patients.

METTRE EN PLACE UNE VEILLE AUTOMATIQUE

Cela peut être au moyen de recherches par mots-clés ex : Google Alertes. Côté prévention, avoir un site internet est encore une des meilleures façons d'informer les patients. Cela permet notamment d'être présent sur les premiers résultats affichés par les moteurs de recherche.

PRENDRE LES DEVANTS

Tout praticien est soucieux des traitements prodigués, mais qu'en est-il de la relation-patient ? Évaluer la perception que peut avoir le patient sur les traitements prodigués, connaître le sentiment général perçu lors de la consultation, de l'accueil, du suivi, la disponibilité de l'équipe, la communication... Cela permet de mettre le cabinet dans une dynamique d'amélioration continue, d'engendrer une meilleure satisfaction patient en instaurant une relation-patient de confiance et donc potentiellement des recommandations. Il est vrai que tout ceci peut prendre du temps, et demander des connaissances spécifiques. Chacun placera le curseur en fonction de ses objectifs, ou plus simplement délèguera ce travail à un membre du cabinet ou une agence dédiée.

ANNIVERSAIRE

LE GROUPE EDMOND BINHAS SOUFFLE SES 20 BOUGIES EN GRANDE POMPE

Le 8 mai 2019, près de 200 chirurgiens-dentistes et orthodontistes étaient conviés à l'hôtel InterContinental, à Paris, pour célébrer les 20 ans du groupe Edmond Binhas. Cet anniversaire était aussi l'occasion de faire une grande annonce concernant la transformation du groupe.



C'est dans un lieu d'exception que les invités à l'anniversaire du groupe Edmond Binhas ont été reçus : le Salon Opéra, classé monument historique, l'une des salles de bal les plus célèbres de Paris. Des praticiens ayant suivis des formations auprès du groupe Edmond Binhas, des partenaires et toute l'équipe de consultants de l'entreprise étaient attendus sous la verrière pour une après-midi de conférences permettant d'ouvrir leurs horizons sur des sujets variés. Au programme tout d'abord, l'intervention du Dr Éric Essayagh, médecin esthétique à Antibes, qui a parlé des cinq facettes de la beauté naturelle et expliqué les enjeux de sa profession. Ensuite, le Dr Binhas lui-même est venu discuter

avec l'assemblée des représentants de la nouvelle convention, mais aussi de la concurrence, des réseaux de soins ou de questions politiques. Sur tous ces points, l'expert s'est voulu rassurant, assurant que les patients seraient toujours là, « si la qualité de la prestation est au rendez-vous », et encourageant les orthodontistes à proposer une pratique d'excellence dans des « cabinets Premium ». « Même le meilleur des cabinets actuels n'a pas le niveau de service qu'il faudrait », a-t-il néanmoins pointé. « Pourquoi ne pas développer un marketing basé sur les codes du luxe ? » a-t-il annoncé, introduisant ainsi l'allocution suivante, « Excellence et service à Plaza Athénée » par François Delahaye, directeur

des opérations de Dorchester Collection (France). Ensuite, jolie surprise, les performances d'un magicien-mentaliste, Gregory Del Rio, ont époustouflé l'assemblée... et permis d'introduire subtilement une grande annonce concernant la transformation du groupe. Cela fait en effet plus d'un an que le groupe Edmond Binhas travaille à sa transformation pour donner naissance à la première école physique et digitale alliant clinique et non clinique. Dès septembre 2019, il devient Binhas Global Dental School (BGDS). « Nous avons constaté que la plupart des formations cliniques étaient trop éloignées de la réalité quotidienne des cabinets. C'est pourquoi, fidèle à notre tradition d'innovation, notre objectif est de former les équipes dentaires d'aujourd'hui et de demain de manière pratico-pratique. Notre ambition est de contribuer activement à l'évolution et à la transformation de la profession dentaire confrontée à des défis inédits », a expliqué Edmond Binhas, entouré de son équipe.

Au cœur de cette nouvelle école, une pédagogie et des méthodes exclusives qui s'appuient sur le concept

CNP (combinaison numérique et présentielle). Cette méthode prend en compte le développement des compétences cliniques d'une part, et les compétences organisationnelles et relationnelles, d'autre part. Elle combine formations en ligne et en présentiel. « Au-delà des formations elles-mêmes, la finalité ultime de notre pédagogie innovante est de permettre à chacun de s'épanouir et de se réaliser pleinement au travers de sa profession », a conclu le dirigeant du nouveau BGDS. BGDS, c'est un nouveau logo, un nouveau site internet avec des entrées par spécialités et une meilleure visibilité des formations proposées. Cette nouvelle Dental School fera, en outre, la part belle au e-learning au travers d'une application mobile gratuite.

Une vingtaine fêtée dignement. Pour conclure cet anniversaire, les festivités se sont poursuivies par un dîner et l'ouverture de la piste de danse ! E.V.

[PLUS D'INFORMATIONS](#)

[\(À PARTIR DU MOIS](#)

[DE SEPTEMBRE\) SUR](#)

WWW.BGDS.FR ●

AMÉLIOREZ LE CONFORT DE
VOS PATIENTS AVEC LA PINCE
CINCH BACK™

ÉLÉGANCE, QUALITÉ ET PRÉCISION

SDC
société
des
cendres

DEPUIS 1859



Stand
n°5

Stand
n°14

EOS 2019 17-22 JUNE
85^e EUROPEAN ORTHODONTIC
SOCIETY CONGRESS
Nice, France 2019
www.eos2019.com

sfodf

SFODF 2019
21-22 JUIN 2019
Nice, Acropolis

LA 4^{ème} DIMENSION
18 FACTEURS TEMPS EN ORTHODONTIE

IXION™
Instruments

Pince IXION : CINCH BACK

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

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

Sa base striée assure une pliure extrêmement précise.

Spécialement conçue pour travailler en lingual



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

SOCIÉTÉ DES CENDRES, LA TRADITION DE L'INNOVATION

www.sdc-1859.com

Agenda

MAI

Cone beam spécial Ortho

Session : Du 01/05 au 12/06
Session : Du 01/06 au 12/07
Session : Du 19/07 au 12/09
Session : Du 01/09 au 12/10
Session : Du 01/10 au 12/11
Session : Du 01/11 au 31/12
Intervenant : Dr Serge Dahan
Contact : Lauriane Salomon
Tél : 04 93 97 10 08
@ : contact@wd-formation.com
3w : webdental-formation.com

JUIN

Soirée d'informations sur le Palatal Expander

Judi 6 juin à Toulouse
De 19h à 21h30
Intervenant : Dr Laurence Hernandez-Everaet
Inscription : 01 69 41 90 28
3w : weezevent.com/palatal-060619
3w : orthoplus.fr

Orthodontie invisible Smilers

Judi 6 juin à Bordeaux
Niveau : Initiation
Tél : 06 26 30 40 46
@ : h.bennaïm@biotech-dental.com

Orthodontie invisible Smilers

Judi 13 juin à Paris
Niveau : Perfectionnement
Tél : 06 26 30 40 46
@ : h.bennaïm@biotech-dental.com

Prise en charge du très jeune enfant en éducation fonctionnelle

Judi 13 juin à Paris
De 9h à 17h30
Intervenant : Dr Jean-Jacques Vallée
Inscriptions : 01 69 41 90 28
3w : weezevent.com/ef-130619
3w : orthoplus.fr

Formation Indirect Bonding Studio

Judi 13 juin à Paris
Contact : Aurore Villette
3w : www.3shape.com/3shape-academy-france.

Orthodontie invisible Smilers

13 juin à Lyon
Niveau : Coup de pouce
Tél : 06 26 30 40 46
@ : h.bennaïm@biotech-dental.com

Soirée d'informations Concept Carrière

Judi 13 juin à Strasbourg
De 19h à 21h30
Intervenant : Dr Olivier Setbon
Inscriptions : 01 69 41 90 28
3w : weezevent.com/carriere-130619
3w : orthoplus.fr

Soirée découverte thermoformage Présentation des produits Erkodent

Judi 13 juin à Dijon
De 19h à 21h30
Inscriptions : 01 69 41 90 28
3w : weezevent.com/thermo-130619
3w : orthoplus.fr

Orthodontie invisible Smilers

Vendredi 14 juin à Salon de Provence
Niveau : Gestion de l'échec en orthodontie invisible
Tél : 04 90 44 60 60
@ : c.coullomb@biotech-dental.com

Formation Clear Aligner Studio

Vendredi 14 juin à Paris
Contact : Aurore Villette
3w : www.3shape.com/3shape-academy-france.

Le concept PUL :

Harmoniseur 4D
14 et 15 juin à Nice
Intervenant : Dr Elie Callabe
Contact : Elena Spodar
Tél : 02 47 40 24 04
@ : gac-fr.cours@dentsplysirona.com
3w : dentsplysirona.com

Le système Damon : compréhension et intégration (niv. 1)

15 et 16 juin à Paris
Intervenant : Dr B. Nourry
Contact : Mme Maria Castagnetta
Tél : 01 49 60 45 93
@ : maria.castagnetta@ormco.com
3w : ormco.fr

95^e congrès de l'EOS 2019

Du 17 au 22 juin à Nice
Inscriptions : www.eos2019.com

Formation Appliance Designer

Mardi 18 juin à Paris
Contact : Aurore Villette
3w : www.3shape.com/3shape-academy-france.

Orthodontie invisible Smilers

Judi 20 juin à Strasbourg
Niveau : Initiation
Tél : 06 26 30 40 46
@ : h.bennaïm@biotech-dental.com

Conférence Burn out

Bien le connaître pour mieux le combattre
Judi 20 juin de 20h à 22h30
Intervenant : Dr Serge Deschaux
Lieu : 25 rue Bleue, 75009 PARIS
Tarif : Offert par GACD
Cocktail dînatoire offert
Contact : emmanuelle.foucher@gacd.fr
Inscriptions : www.gacd.fr
Rubrique événements

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

Séminaire « Le collage indirect numérique »

Samedi 22 juin à GACD
Intervenant : Dr Laïla Hitmi, spécialiste qualifiée en O.D.F.C.E.C.S.M.O (Paris Descartes)
Lieu : 25 rue bleue, 75009 PARIS
Contact : emmanuelle.foucher@gacd.fr
3w : gacd.fr

Orthoposturodentie

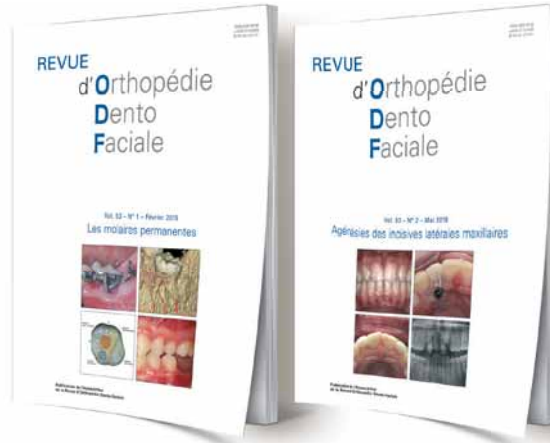
Niveau 2 pratique
Samedi 22 et dimanche 23 juin à Perpignan
Dr Clauzade Michel et Mr Clauzade Numa
Contact : SOOF
Tél : 06 07 01 40 15
@ : michel.clauzade@wanadoo.fr
3w : orthoposturodentie.com →

REVUE D'ORTHOPÉDIE DENTO-FACIALE

Publication officielle de l'Association de la Revue d'Orthopédie Dento-Faciale

Directeur de la publication : Guy Bounoure

Richement illustrée, ouverte aux différents courants du monde orthodontique, la *Revue d'Orthopédie Dento-Faciale* est devenue une revue internationale de référence pour les cliniciens. Elle a pour vocation de publier des articles des meilleurs auteurs et d'aborder toutes les évolutions majeures de l'orthopédie dento-faciale, tant d'un point de vue fondamental que sous leurs aspects cliniques.



Fréquence : 4 numéros par an

ISSN : 0337-9736 ; e-ISSN : 2110-543X

abos.parresia.fr

BULLETIN D'ABONNEMENT 2019

Veuillez renvoyer ce bulletin à :

PARRESIA - CORENTIN PALUD
109-111, av. Aristide Briand - CS 80068 • 92541 Montrouge Cedex
E-mail : corentin.palud@parresia.fr

Nom - Prénom :
Institution :
Adresse :
Code Postal : Ville :
Pays :
E-mail :
Pour activer votre abonnement électronique :
 Je veux recevoir un login et un mot de passe (*uniquement pour les individuels*)

TARIFS 2019	INDIVIDUELS/INSTITUTIONS			MEMBRES DE L'ARODF (sur justificatif)			ARCHIVES 1967-2015
	Papier + Électr.**	Électronique seul **	Papier seul	Papier + Électr.**	Électronique seul **	Papier seul	Version électronique seule
France +U.E.*	<input type="checkbox"/> 310 €	<input type="checkbox"/> 260 €	<input type="checkbox"/> 260 €	<input type="checkbox"/> 239 €	<input type="checkbox"/> 200 €	<input type="checkbox"/> 200 €	<input type="checkbox"/> 72 €
Reste du Monde	<input type="checkbox"/> 330 €	<input type="checkbox"/> 220 €	<input type="checkbox"/> 280 €	<input type="checkbox"/> 254 €	<input type="checkbox"/> 167 €	<input type="checkbox"/> 218 €	<input type="checkbox"/> 60 €

* TVA incluse : version papier et électronique : 2,1 % / version électronique seule : 20 %

** Les abonnés à la version électronique de la Revue d'Orthopédie Dento-Faciale ont accès pendant l'année d'abonnement à la version électronique des numéros de l'année en cours ainsi qu'aux numéros des quatre années précédentes. Ultérieurement, ils conservent uniquement l'accès à l'année d'abonnement.

⇒ complétez votre abonnement
par les archives et accédez aux 50 ans
de publication !

Je m'abonne : je reporte le prix de l'abonnement dans la case ci-contre € (1)
Je souhaite accéder aux Archives électroniques (1967-2015) : j'indique le montant dans la case ci-contre € (2)
TOTAL	(1) + (2) = €

Paiement : Envoyez-moi une facture proforma Chèque joint (à l'ordre de **PARRESIA**)

Date : / /

Signature :

Agenda

L'orthodontie de l'adulte PROMO 2018/2019 Session 4/5

Du 22 au 24 juin
à Aix-en-Provence

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

Mini-Vis d'Ancrage en orthodontie : pourquoi ? comment ?

Lundi 24 juin à Paris
Intervenant : Dr Christophe Lesage
Contact : RMO Europe
Service cours et séminaires
Tél : 03 88 40 67 35
@ : seminaires@rmoeurope.com
3w : rmoeurope.com

Concept Carrière Formation in office

Mardi 25 juin à Villepinte
De 10h à 18h
Intervenant : Dr Olivier Setbon
Inscriptions : 01 69 41 90 28
3w : weezevent.com/carriere-250619
3w : orthoplus.fr

Formation Ortho Planner

Jeudi 27 juin à Paris
Contact : Aurore Villette
3w : www.3shape.com/3shape-academy-france

Orthodontie invisible Smilers

Jeudi 27 juin à La Rochelle
Niveau : Initiation
Tél : 06 26 30 40 46
@ : h.bennaïm@biotech-dental.com

Orthodontie invisible Smilers

Jeudi 27 juin à Paris
Niveau : Initiation
Tél : 06 26 30 40 46
@ : h.bennaïm@biotech-dental.com

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

Jeudi 27 juin au Novotel Paris Gare de Lyon de 9h à 17h30
Intervenant : Dr Demange - Pr Jordan
Contact : Isabelle Mauriange
Tél : 07 89 24 61 68
@ : Isabelle.mauriange@gc.dental
3w : gcorthodontics.com

Soirée d'informations sur le Palatal Expander

Jeudi 27 juin à Marseille
De 19h à 21h30
Intervenant : Dr Laurence Hernandez-Everaet
Inscriptions : 01 69 41 90 28
3w : weezevent.com/palatal-270619
3w : orthoplus.fr

Formation certifiante aux traitements orthodontiques par aligneurs Aimivul

Jeudi 27 juin à Paris
Intervenant :
Docteur Alain Vigié du Cayla
Contact : Floriane
Tél : 06 37 72 21 81
@ : floriane@odontec.fr

Soirée d'informations Concept Carrière

Jeudi 27 juin à Marseille
De 19h à 21h30
Intervenant : Dr Franck Defais
Inscriptions : 01 69 41 90 28
3w : www.weezevent.com/carriere-270619
3w : orthoplus.fr

Gestion humaine et pratique des cabinets d'orthodontie

27 et 28 juin à Rennes
Intervenant : M Rodolphe Cochet
Contact : Elena Spodar
Tél : 02 47 40 24 04
@ : gac-fr.cours@dentsplysirona.com
3w : dentsplysirona.com

JUILLET

Orthodontie invisible Smilers

Jeudi 4 juillet à Nice
Niveau : Initiation
Tél : 06 26 30 40 46
@ : h.bennaïm@biotech-dental.com

Soirée d'informations Concept Carrière

Vendredi 5 juillet 2019 à Caen, de 19h à 21h30
Intervenant : Dr Bernard Mounsi
Inscriptions : 01 69 41 90 28
3w : www.weezevent.com/carriere-050719
3w : www.orthoplus.fr

Orthodontie invisible Smilers

Jeudi 11 juillet à Salon de Provence
Niveau : Initiation
Tél : 04 90 44 60 60
@ : c.coullomb@biotech-dental.com

Atelier in office en éducation fonctionnelle

Jeudi 11 Juillet 2019 à le Raincy
De 9h00 à 17h30
Intervenant : Dr Florence De Brauwere
Inscriptions : 01 69 41 90 28
3w : weezevent.com/ef-110719
3w : orthoplus.fr

Orthodontie invisible Smilers

Jeudi 18 juillet à Paris
Niveau : Initiation
Tél : 06 26 30 40 46
@ : h.bennaïm@biotech-dental.com

SEPTEMBRE

Soirée d'informations sur le Palatal Expander

Jeudi 12 septembre à Paris, de 19h à 21h30
Intervenant :
Dr Laurence Hernandez-Everaet
Inscriptions : 01 69 41 90 28
3w : www.weezevent.com/palatal-120919
3w : www.orthoplus.fr

Séminaire « Le thermoformage au cabinet »

Jeudi 12 septembre à Paris (GACD)
Intervenant : Xavier Girard
Lieu : 25 rue bleue, 75009 PARIS
Contact : emmanuelle.foucher@gacd.fr
3w : gacd.fr

Orthodontie invisible Smilers

Jeudi 12 septembre à Paris
Niveau : Initiation
Tél : 06 26 30 40 46
@ : h.bennaïm@biotech-dental.com

Orthodontie invisible Smilers

Vendredi 13 septembre à Paris
Niveau : Gestion de l'échec
Tél : 06 26 30 40 46
@ : h.bennaïm@biotech-dental.com

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

Agenda

L'orthodontie de l'adulte promo 2019/2020 Session 1/5

Du 14 au 16 septembre

à Aix-en-Provence

Contact : Académie d'Orthodontie

@ : contact@academie-orthodontie.fr

3w : academie-orthodontie.fr

Traitements et éducation fonctionnelle

Dimanche 15 septembre

Hôtel Lutetia - Paris

Intervenant : Dr CARL GUGINO

Contact : Isabelle Mauriange

Tél : 07 89 24 61 68

@ : Isabelle.mauriange@gc.dental

3w : www.gcorthodontics.com

Éducation Fonctionnelle : Prescriptions et motivations

Lundi 16 septembre

Hotel Holiday Inn Montparnasse

Intervenant : Dr Veronika Dercsar

Contact : Isabelle Mauriange

Tél : 07 89 24 61 68

@ : Isabelle.mauriange@gc.dental

3w : www.gcorthodontics.com

Symposium européen Carrière

Du jeudi 19 au samedi 21 septembre à Barcelone

Inscriptions : 01 69 41 90 28

3w : www.weezevent.com/symposiumcarriere190919

3w : www.orthoplus.fr

Orthodontie invisible Smilers

Jeudi 19 septembre

à Salon de Provence

Niveau : Initiation

Tél : 04 90 44 60 60

@ : c.coullomb@biotech-dental.com

Comment faire face aux nouveaux défis de la profession ?

Jeudi 26 septembre à Paris

Intervenant : Dr Edmond Binhas

Contact : Mme Clémence Vanel

Tél : 04 42 10 81 08

@ : contact@binhas.com

3w : www.binhas.com

Orthodontie invisible Smilers

26 septembre à Pau

Niveau : Initiation

Tél : 06 26 30 40 46

@ : h.bennaïm@biotech-dental.com

Orthodontie invisible Smilers

Jeudi 26 septembre à Paris

Niveau : Perfectionnement

Tél : 06 26 30 40 46

@ : h.bennaïm@biotech-dental.com



Initiation au krav maga

Jeudi 26 septembre à Paris (GACD)

Intervenants : des coachs spécialisés dans l'apprentissage du Krav Maga auprès des professionnels de santé.

Intervenant : Xavier Girard

Lieu : 25, rue Bleue, 75009 Paris

Contact : emmanuelle.foucher@gacd.fr

3w : gacd.fr

Soirée d'informations

Concept Carrière

Jeudi 26 septembre à Lyon

De 19h à 21h30

Intervenant : Dr Lionel Hui Bon Hoa

Inscriptions : 01 69 41 90 28

www.weezevent.com/carriere-260919

www.orthoplus.fr

Soirée d'informations

Concept Carrière

Vendredi 27 septembre

à Brest

De 19h à 21h30

Intervenant : Dr Bernard Mounsi

Inscriptions : 01 69 41 90 28

3w : www.weezevent.com/carriere-270919

www.orthoplus.fr

3w : www.orthoplus.fr

Atelier découverte sur le thermoformage avec le matériel Erkodent

Lundi 30 septembre à Igny

De 9h à 17h30

Intervenant :

Nathalie Guilbaud

Inscriptions : 01 69 41 90 28

3w : www.weezevent.com/thermo-300919

www.orthoplus.fr

OCTOBRE

Concept Carrière

Formation in office

Mardi 1^{er} octobre à Villepinte

De 10h à 18h

Intervenant : Dr Olivier Setbon

Inscriptions : 01 69 41 90 28

3w : www.weezevent.com/carriere-011019

www.orthoplus.fr

Conférence :

« Success Simplified »

autour des prises empreintes

Mardi 1^{er} octobre à GACD

Conférence en partenariat avec 3M

Lieu : 25 rue bleue,

75009 PARIS

Contact : emmanuelle.foucher@gacd.fr

3w : gacd.fr

Orthodontie invisible Smilers

Jeudi 3 octobre à Paris

Niveau : Initiation

Tél : 06 26 30 40 46

@ : h.bennaïm@biotech-dental.com

Soirée d'informations

Concept Carrière

Jeudi 3 octobre à Lille

De 19h à 21h30

Intervenant :

Dr Olivier Setbon

Inscriptions : 01 69 41 90 28

3w : www.weezevent.com/carriere-031019

www.orthoplus.fr

3w : www.orthoplus.fr



Agenda

Atelier Le Bruxisme, fléau de tous les âges

Jeudi 3 octobre à Paris

De 9h à 17h30

Intervenant : Dr Jean-Jacques Vallée

Inscriptions : 01 69 41 90 28

3w: [www.weezevent.com/
thermo-031019](http://www.weezevent.com/thermo-031019)

3w : www.orthoplus.fr

L'interception autrement

Samedi 5 octobre à Paris

De 9h à 17h30

Intervenant : Dr Bernard Mounsi

Inscriptions : 01 69 41 90 28

3w: www.weezevent.com/ef-051019

3w: www.orthoplus.fr

Burn out : Bien le connaître pour mieux le combattre

Mardi 8 octobre à GACD

Intervenant : Dr Serge Deschaux

Contact : emmanuelle.foucher@gacd.fr

Inscriptions : [site internet gcd.fr](http://site.internet.gacd.fr)

Rubrique événements

ORTHOPHILE

Mieux manager son cabinet d'orthodontie

www.edp-dentaire.fr

Soirée d'informations

Éducation Fonctionnelle

Jeudi 10 octobre 2019 à Nice

De 19h à 21h30

Intervenant : Dr Nicolas Boissi

Inscriptions : 01 69 41 90 28

3w: www.weezevent.com/ef-101019

3w : www.orthoplus.fr

Orthodontie invisible Smilers

Jeudi 10 octobre à Rouen

Niveau : Initiation

Tél : 06 26 30 40 46

@ : h.bennaim@biotech-dental.com

Orthodontie invisible Smilers

Jeudi 10 octobre à Salon de Provence

Niveau : Coup de pouce

Tél : 04 90 44 60 60

@ : c.coullomb@biotech-dental.com

Soirée d'informations

Concept Carrière

Jeudi 10 octobre à Valence

De 19h à 21h30

Intervenant : Dr Franck Defais

Inscriptions : 01 69 41 90 28

3w: [www.weezevent.com/
carriere-101019](http://www.weezevent.com/carriere-101019)

3w : www.orthoplus.fr

Gestion humaine et pratique des cabinets d'orthodontie

11 et 12 octobre à Paris

Intervenant : Rodolphe Cochet

Contact : Elena Spodar

Tél: 02 47 40 24 04

@: gac-fr.cours@dentsplysirona.com

3w : dentsplysirona.com

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

Du 12 octobre au 14 octobre

à Aix-en-Provence

Contact : Académie d'Orthodontie

@ : contact@academie-orthodontie.fr

3w : academie-orthodontie.fr

Atelier assistantes en éducation Fonctionnelle

Lundi 14 octobre

à Strasbourg

De 9h à 17h30

Intervenants :

Dr Florence De Brauwere

Laura Renouvel

Claude Levy

Inscriptions : 01 69 41 90 28

3w: www.weezevent.com/ef-141019

3w : www.orthoplus.fr

Gestion du sens transversal / gestion du sens sagittal

Jeudi 17 octobre à Paris

De 9h à 17h30

Intervenants : Dr Laurent Delsol

et Dr Franck Defais

Inscriptions : 01 69 41 90 28

3w: www.weezevent.com/conf171019

3w: www.orthoplus.fr

Orthodontie invisible Smilers

17 octobre à Lille

Niveau : Initiation

Tél : 06 26 30 40 46

@ : h.bennaim@biotech-dental.com

Traitement de l'adulte

Jeudi 17 octobre à

Mercure Centre-Nantes

Intervenant : Dr Raphaël Filippi

et Dr Pierre Emmanuel Hager

Contact : Isabelle Mauriange

Tél : : 07 89 24 61 68

@ : Isabelle.mauriange@gc.dental

3w : www.gcorthodontics.com

Orthodontie invisible Smilers

Jeudi 17 octobre à Lyon

Niveau : Initiation

Tél : 06 26 30 40 46

@ : h.bennaim@biotech-dental.com

Soirée découverte thermoformage - Présentation des produits Erkodent

Jeudi 17 octobre à Toulouse

De 19h à 21h30

Inscriptions : 01 69 41 90 28

3w : [www.weezevent.com/
thermo-171019](http://www.weezevent.com/thermo-171019)

3w : www.orthoplus.fr

Correction de classe II avec le BioBiteCorrector

Jeudi 17 octobre à Paris

Intervenant : Dr Enrico Pasin

Contact : Elena Spodar

Tél : 02 47 40 24 04

@ : gac-fr.cours@dentsplysirona.com

3w : dentsplysirona.com

Prise en charge du très jeune enfant en Éducation Fonctionnelle

Jeudi 24 octobre à Lille

De 9h à 17h30

Intervenant : Dr Jean-Jacques Vallée

Inscriptions : 01 69 41 90 28

3w: www.weezevent.com/ef-241019

3w : www.orthoplus.fr ●

Offres d'emploi

COLLABORATION / ASSOCIATION

CHÂTEAURoux- LES-ALPES - 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
@ : beatriceclarisse@yahoo.com

ORTHOPHILE

Mieux manager son cabinet d'orthodontie

www.edp-dentaire.fr

Cabinet

VENTE

SAINT-ANDRÉ-DE-CUBZAC - 33

Réf. 2019-03-12-1

Cabinet d'orthodontie à vendre cause départ à la retraite à 30 km de Bordeaux.
Tél. : 05 57 43 43 49
@ : h.dubois@ovh.fr

MONTPELLIER - 34

Réf. 2018-10-04-1

À vendre cabinet d'orthodontie. Une collaboration peut être envisagée avant la cession des parts. Pour toutes informations, écrire à Maître Didier PUECH cabinet d'avocats ELEOM 15 passage Lonjon 34000 Montpellier
@ : manfredi.philippe-yvon@orange.fr

PROXIMITÉ DE GENÈVE - 74

Réf. 2019-04-11-10

Proche de Genève, cède cabinet dentaire avec fort potentiel de développement. La situation idéale de ce cabinet dentaire existant depuis de nombreuses années est au cœur d'une région en forte demande. La réorganisation, entamée par le praticien, est à finaliser. Vous trouverez une activité complète, alliant la diversité de soins et une patientèle de qualité. À saisir rapidement car très forte demande. Mandat d'exclusivité Hippocrate Transactions. L'audit de ce cabinet est à votre disposition.
Tél. : 07 85 89 03 22
@ : contact@hippocrate-transactions.fr
3w : <https://www.hippocrate-transactions.fr/cabinet-den...>

PARIS 13 - 75

Réf. 2019-02-15-1

À saisir ! Prix cession 1€ à Paris Les Gobelins 5^e-13^e. Orthodontie de qualité. Potentiel de développement pour 2 praticiens. Cadre 167 m² hyper agréable sur

jardin. Conditions :

- loyer annuel bloqué sur 3 ans : 84 K€ puis rachat du local possible ou renouvellement du bail au prix du marché ou déménagement...
 - engagement à conserver le personnel formé et motivé à la même rémunération,
 - rémunération horaire du praticien 350 € net charges pour l'aide à la passation.
- Si vous êtes intéressé(e)s, merci de contacter
@ : Julien Barkate : contact@medicings.com

MATÉRIEL

ACHAT

LILLE - 59

Réf. 2019-05-02-1

Recherche meuble ou vitrine médicale en métal, fonte ou bois, avec portes vitrées, nombreux tiroirs et plateau en marbre. Meubles ronds avec plateau en opaline, lampe Scialytique sur pied. Ancien sujet anatomique (écorché), crâne ou squelette d'étude. Tout mobilier design ou vintage de maison ou de salle d'attente des années 30 à 70, luminaires (lampes, appliques ou lampadaires articulés ou à balancier / contre poids) et objets de décoration (tableau, céramique...), instruments de musique anciens (violon, violoncelle, contrebasse, saxophone, harpe...). Achat dans toute la France.
Tél. : 06 82 43 78 10
@ : huet1972@gmail.com ●

ALPINE SL® & ALPINE SL CLEAR®

Bracket autoligaturant
métal ou esthétique,
actif ou passif,
avec clip en Nickel-Titane

Alpine SL®



Alpine SL
Clear®



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

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

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 - 23/04/2019

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

ALPINE_23/04/2019



www.new-ortho.fr

 **NEW-ORTHO**

Votre partenaire de tous les instants !

BAGUES, TUBES & ATTACHEMENTS | BRACKETS À COLLER | ARCS & FILS
| AUXILIAIRES | PINCES & INSTRUMENTS | PRODUITS DE LABORATOIRE
| COLLAGES & SCELLEMENTS | LIGATURES & ÉLASTIQUES | FORCES
EXTRA ORALES | HYGIÈNE & MOTIVATION DU PATIENT | PRÉSENTOIRS...



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