

N°63  
SEPT.  
OCT.  
2019

34,80 €  
N°ISSN :  
1963 - 2142

MANAGEMENT | COMMUNICATION | GESTION | ORGANISATION

# ORTHOPHILE

*Mieux manager son cabinet d'orthodontie*



28

## UNE PRATICIENNE PLURIELLE

- **STRATÉGIE** : Le financement du matériel numérique
- **ORGANISATION** : Bien accueillir les patients à mobilité réduite
- **GESTION** : Titres-restaurant et Chèques-Vacances, quels avantages ?

# ALPINE SL® & ALPINE SL CLEAR®

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

Alpine SL®



AlpineSL - 08/07/2019

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 - 08/07/2019

# L'éditorial

PAR ÉLÉONORE VARINI



## Assurer l'avenir de l'orthodontie

Je suis un jeu de lettres qui se joue sur une grille, qui consiste à trouver des mots dont le sens d'écriture est indiqué par des flèches. Je suis, je suis... en page 74 de ce numéro de rentrée ! Un moment ludique ou un casse-tête, selon votre agilité pour ce genre d'énigme... et sans aller jeter trop vite un coup d'œil aux réponses. Des réponses, des conseils, des avis d'experts, des portraits de praticiens et d'assistantes, c'est ce qu'*Orthophile* vous propose tous les deux mois... L'édition de septembre/octobre paraît en pleine actualité, quelques jours après le lancement officiel du premier réseau indépendant d'orthodontistes en France, Orthospé, dont le logo pourra être utilisé comme le caducée par tous ses adhérents, et permettra enfin au grand public de savoir qui sont les spécialistes. « Notre action à travers ce réseau

n'est pas d'empêcher les chirurgiens-dentistes qui pratiquent l'orthodontie de travailler, mais bien de contrer les lobbies financiers qui veulent capter un marché au détriment de la santé des patients », a expliqué le Dr Yves Trin, président du SFSO, à la rédaction. Quand on sait, d'après l'étude Drees qui vient de paraître - et que nous détaillons également dans nos pages -, que 87 % des enfants de cadres ont eu recours à un dentiste ou un orthodontiste au cours des douze derniers mois (64 % des enfants d'ouvriers), on comprend que des activités commerciales sans véritable contrôle soient tentées de se développer pour tirer profit de ce marché. « Pour le moment l'orthodontie va bien, précise le Dr Trin, mais l'avenir n'est pas assuré. » Ce regroupement de spécialistes peut être un premier pas pour garantir le futur des experts.

## 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

Anaïs Bayle-Bernadou  
Marc-Gérald Choukroun

François Gleize  
Yassine Harichane  
Pauline Machard  
Claire Manicot  
Remy Pascal  
Gérard Sportiche

### Rédactrice graphiste

Camille Tisserand  
Claire Jouanneaux

### 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

Septembre 2019

### Commission paritaire

1120T89370  
**ISSN** : 1963-2142  
Parresia  
109 - 111, av. Aristide Briand  
CS 80068  
92541 Montrouge cedex

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

ītero

# 3D



# Allez au-delà de ce que l'œil peut voir.

« Bonjour, je suis **iTero Element 5D**.  
Et j'étends votre spectre de visualisation. »

Cette puissante plate-forme hybride est plus qu'un scanner. C'est le premier système d'imagerie dentaire hybride capable d'enregistrer simultanément des images 3D, de couleur intra-orale et proches de l'infrarouge, contribuant à la détection des caries et permettant une comparaison dans le temps à l'aide de la technologie iTero TimeLapse. Il ouvre une nouvelle ère dans l'engagement du patient par le biais d'une technologie de visualisation innovante.

**Pour en savoir plus, rendez-vous sur [iTero.com](https://iTero.com)**



**Aide à la détection  
des caries  
proximales**



**Pas de  
rayonnement  
nocif**



**Photographie  
intra-orales**



**Empreintes  
numériques 3D**



**TimeLapse en  
temps réel**



**Simulateur de  
résultats**

Le scanner iTero Element 5D n'est pas disponible à la vente aux États-Unis. Il est actuellement disponible dans les pays suivants : le Canada, l'Union européenne et tous les autres pays qui acceptent le marquage CE, y compris l'Australie, la Nouvelle-Zélande et Hong Kong.

©2019 Align Technology, BV. Tous droits réservés. 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.  
Align Technology BV - Arlandaweg 161 - 1043 HS Amsterdam - Pays-Bas - MKT-0002889 Rev A

# **SPEED System™ Orthodontics**

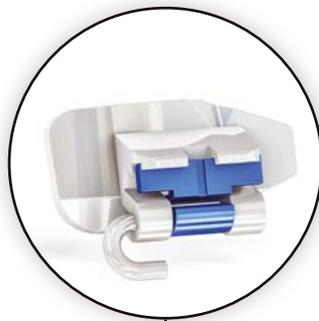
*Entrez dans l'ère Innovatrice SPEED !*

Venez nous rejoindre aux Journées  
de l'Orthodontie ~ Paris, France  
07 au 10 novembre, 2019  
Stand M13



## **L'APPAREIL SPEED**

*et son infatigable  
clapet en  
Nickel Titane*



## **TUBES CONVERTIBLE SPEED**

*Le Microlatch  
Nickel Titane  
révolutionnaire*



## **TRILLIUM COMPRESSION HOOKS**

*Le crochet  
Nickel Titane  
qui ne glisse jamais*



## **SPEED SUPERCABLE**

*L'incroyable arc  
initial à 7 brins de  
Nickel Titane*

***Vistez notre stand pour voir le SPEED System. Informez-vous de notre  
trousse d'introduction SPEED et de la sélection complète de nos produits.***

# Sommaire

SEPTEMBRE / OCTOBRE 2019

**Actualités** 08

**C'est nouveau** 24

NUTRAVANCE - BuccoFilm,  
pour la préservation du biofilm

**[ Cabinet du mois ]** 28

**UNE PRATICIENNE**

**PLURIELLE**

Dr Caroline Cazenave

**STRATÉGIE** 38

Le financement du matériel numérique

**ORGANISATION** 44

Bien accueillir les patients  
à mobilité réduite



**CABINET DÉCO** 48

Un patrimoine réhabilité

**GESTION** 52

Titres-restaurant  
et Chèques-Vacances : quels avantages ?

**VIE PRO/VIE PERSO** 54

Psychologie : Gérez vos émotions  
en 4 temps

**MÉTIER** 58

Assistante dentaire  
En quête de sens

**Bloc notes** 60

**Chroniques :**

Mathieu Rouppert 47

Edmond Binhas 66

**AGENDA** 67

**ABONNEMENT** 71

**PETITES ANNONCES** 72

**LES MOTS FLÉCHÉS** 74

**Événement**

---

**Orthospé, le réseau indépendant des spécialistes en orthodontie**

Lancé lors des Assises de l'Orthodontie le 19 septembre, Orthospé a pour objectif d'aider et orienter les patients vers des professionnels experts.

« Avec le réseau indépendant Orthospé, nous voulons faciliter l'accès des patients aux traitements et aux soins en orthodontie de meilleure qualité, et ce, pour tous les patients quel que soit leur âge, et à travers toute la France », explique le Dr Yves Trin, président du Syndicat français des spécialistes en orthodontie, à l'initiative de ce nouveau réseau. Orthospé vise l'intégration des 2 450 spécialistes qualifiés en France et les regroupera sur une plate-forme web unique.

**Deux objectifs**

- Aider et orienter les patients vers des professionnels ayant obtenu la qualification de spécialistes.
- Informer le grand public et les patients sur l'orthodontie, le métier de spécialiste en orthodontie, les différents traitements, les bonnes pratiques.

**Un dispositif pédagogique en ligne**

Le site web et le compte Instagram Orthospé permettent d'accéder aux histoires de quatre personnages :

- Théo, un garçon de 8 ans, qui porte des « bagues » métalliques ;
- Sarah, une jeune fille de 16 ans, qui suit un traitement d'orthodontie par « bagues » transparentes ;
- Maxime, trentenaire commercial, qui porte des « gouttières » ;
- Et le Dr Farnier, la spécialiste en orthodontie de Maxime, Sarah et Théo.

Également disponibles, des conseils et réponses aux questions fréquemment posées sur l'orthodontie, des quiz,

un formulaire de contact, et un répertoire des spécialistes qualifiés avec leurs coordonnées. « Les réseaux de soins traditionnels ont pour objectif de compresser les coûts et les professionnels qui composent ne recourent pas toujours aux dernières techniques disponibles : ces réseaux ne contribuent pas nécessairement à améliorer la qualité des soins pour les patients. Le réseau Orthospé a pour objectif une meilleure qualité de soins, par des pratiques à la pointe du progrès médical, dans le respect des grilles de prise en charge existantes », pointe le Dr Trin.

Le lancement d'Orthospé s'accompagne d'une grande campagne de communication grand public.

[www.orthospe.fr](http://www.orthospe.fr)

---

**ÉQUILIBRE VIE PRIVÉE/TRAVAIL**

**52 %** DES EUROPÉENS ACTIFS PEINENT À CONCILIER ACTIVITÉ PROFESSIONNELLE ET EXERCICE PHYSIQUE.

**43 %** D'ENTRE EUX CITENT LE MANQUE DE TEMPS COMME RAISON PRINCIPALE ET **9 %** LE STRESS.

Source : Étude Targus

---



Une offre produits  
**100 % Ortho**

Une offre services  
**100 % Flexible**



orthoplus®  
préparons l'avenir



### BELMONT

#### TB COMPASS CONCEPT

Le tb Compact Concept est un fauteuil ambidextre qui permet un passage « droitier-gaucher » en à peine deux minutes et sans outils. La technologie hydraulique avancée est silencieuse et permet des mouvements souples, réglables et d'excellente longévité. Le repose-nuque manuel à double articulation s'adapte également aux enfants.

Le tb Compass Concept dispose d'un unit avec la technologie ergonomique exclusive Belmont: le «Place type» qui permet un retour des instruments à l'aveugle. Le bloc hydrique avec son crachoir amovible comprend également un support d'aspiration réglable en hauteur. Il est possible d'y ajouter un éclairage LED de nouvelle génération (AL 900), respectueux de votre vision avec une température de couleur de 5.000°K quelle que soit l'intensité choisie.

La très large gamme tb Compass répond aux souhaits de tous les praticiens, puisqu'elle est disponible dans de nombreuses configurations: le Vac Pack: sans crachoir, avec aspiration; le Woc: sans crachoir, sans aspiration; le C: sans unit, avec crachoir et aspiration.



|| Pour plus d'informations :  
[www.belmont.fr](http://www.belmont.fr)

### RMO

#### ASSISTEZ À UNE CONFÉRENCE WEB DEPUIS VOTRE CABINET

RMO organise le 23 septembre 2019 une conférence web sur le thème «Les mini vis et leurs impacts sur la distalisation et l'expansion dans une orthodontie moderne». L'utilisation des mini vis a fondamentalement changé les biomécaniques et les limites des traitements. Les nouveaux appareils reliés aux mini vis sont très efficaces et peuvent être installés au fauteuil ou être intégrés dans les nouveaux concepts d'orthodontie numérique.

Cette conférence web et ce didacticiel en ligne ont pour but de donner aux participants un aperçu de la philosophie de traitement du Dr Winsauer et de leur permettre d'en apprendre davantage sur son concept derrière l'utilisation de mini vis pour la distalisation et l'expansion chez les enfants et les adultes.



|| Pour plus d'informations :  
Tél. : 03 88 40 67 30  
[info@rmoeurope.com](mailto:info@rmoeurope.com)  
[www.rmoeurope.com](http://www.rmoeurope.com)

# EXPERT EN OPÉRATIONS DENTAIRES MAIS PAS EN OPÉRATIONS BANCAIRES ?

Vous êtes 100% dédié à votre activité,  
nos conseillers sont 100% dédiés aux pros.  
Ce sont les mieux placés pour  
vous accompagner au quotidien.

**C'EST VOUS  
L'AVENIR**



**SOCIÉTÉ  
GÉNÉRALE**

EMS

### BIOFILM DISCLOSER, UN RÉVÉLATEUR DE PLAQUE EN DEUX TONS



Biofilm Discloser permet de sensibiliser, motiver et éduquer vos patients à suivre vos instructions d'hygiène buccale. Facile à appliquer et à éliminer, il vous permettra de visualiser plus aisément tout le biofilm et facilitera ainsi son élimination avec la technologie Airflow et la poudre Plus. Présenté sous forme de pastilles pré-imbibées, le Biofilm Discloser divulgue le biofilm en deux tons :

- Rougeâtre pour le biofilm récent ;
- bleu pour le biofilm mature.

La mise en évidence du Biofilm est une étape déterminante dans le protocole Guided Biofilm Therapy.

|| Pour plus d'informations :  
[www.ems-dental.com](http://www.ems-dental.com)

FORESTADENT

### UNE ALLIANCE AVEC ULTRADENT



Les sociétés Forestadent France et Ultradent,

représentées par M. Da Costa et M. Cachet, ont décidé d'unir leurs forces afin de proposer aux orthodontistes français des produits de qualité pour le collage ainsi que le blanchiment. Leur longue expérience respective dans l'orthodontie pour l'une et les produits de collage et blanchiment pour l'autre vont permettre aux professionnels d'accéder à une nouvelle gamme de produits très connue et utilisée dans différents pays du monde.

|| Pour plus d'informations :  
Tél. : 03 88 35 67 25  
[www.forestadent.com](http://www.forestadent.com)

### Réseaux sociaux

#### La fille d'une patiente condamnée pour diffamation

Coupable de « diffamation et d'injures publiques », c'est la sentence rendue début juillet 2019 par le tribunal correctionnel de Lons-Le-Saulnier (Jura) à l'encontre de la fille d'une patiente, une personne âgée aujourd'hui décédée. La fille avait notamment, dans une lettre ouverte sur le réseau social Facebook – et partagée près de 30 000 fois –, mis en cause les circonstances de la mort, visé notamment le médecin coordonnateur de l'Ehpad où résidait sa mère, et traité celui-ci



de « salaud », relatent plusieurs médias. Le médecin, estimant que son honneur et sa réputation étaient atteints, avait porté plainte. À l'issue du procès, la fille de la patiente a notamment écopé d'une amende de 2 000 € avec sursis. Elle compte néanmoins faire appel.

# Comment travaillez-vous aujourd'hui ?



➤ Digitalisez vos flux de travail pour :

**L'OMNIPRATIQUE**  
**L'ORTHODONTIE**  
**L'IMPLANTOLOGIE**

Vivez avec votre époque  
en choisissant



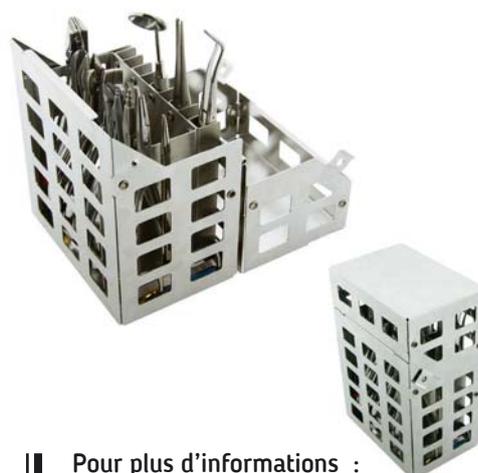
### NICHROMINOX

## ORTHO CASSETTE, MAXI STOCKAGE !

L'Ortho Cassette (Réf. 182030) permet de regrouper un grand nombre d'instruments dans un seul et même contenant. Pour une organisation optimisée, la cassette dispose de plusieurs compartiments :

- 1 chevalet permettant le maintien vertical de 10 pinces : ainsi disposées, les pinces restent légèrement entrouvertes ce qui facilite leur nettoyage ;
- 9 logements pour des instruments longs ;
- 1 compartiment pour 4 pinces à ligatures.

La cassette est fabriquée en acier inoxydable et silicone. Très ajourée, elle permet le maintien sûr des éléments tout en garantissant l'efficacité des cycles de nettoyage et de stérilisation. Elle se verrouille grâce à deux pattes latérales. Format 12 x 8 x 17,5 cm.



Pour plus d'informations :  
Tél. : 04 78 74 04 15  
office@nichrominox.fr  
www.nichrominox.fr

### REPÈRES - INDICATEURS INSEE

CROISSANCE ÉCO. :	CHÔMAGE : 8,5 %	INFLATION : - 0,2 %	CONSOMMATION :	CLIMAT DES AFFAIRES :
+ 0,3 % au 2 <sup>e</sup> trimestre 2019	au 2 <sup>e</sup> trimestre 2019	en juillet 2019	+ 0,4 % en juillet 2019	105 en août 2019
+ 0,3% par rapport au 1 <sup>er</sup> trimestre 2019	- 0,2 % par rapport au 1 <sup>er</sup> trimestre 2019	+ 1,1 % sur un an	+ 0,5 % par rapport à mars 2019	105 en avril 2019

### Congrès de l'ADF

## Le programme d'ODF dévoilé

#### • Jeudi 28 novembre

- 9h-12h : **Mouvements orthodontiques pré-prothétiques en omnipratique**

Responsable scientifique :

Guillaume Joseph

Intervenants : A. Marinetti,

S. Nicolas, R. N'Kaoua,

A.-G. Chirodea

- 14h-15h30 :

**Les agénésies antérieures**

**en période de croissance :**

**tous concernés pour nos patients**

Responsable scientifique :

Christophe Dunglas

Intervenants : G. Tirlet,

M. Deviot, C.-C. Forestier,

F. Moatty

- 16h-17h : **L'ODF : que faire loin d'un cabinet de spécialistes ?**

Responsable scientifique :

Geneviève Galle Dubecq

Intervenants : J. Molia, E. Vincent

• **Vendredi 29 novembre**

- 9h-10h30 : **J'arrête les bagues, je passe aux aligneurs, MAIS !**

Responsable scientifique :

Jessy Askar

Intervenants : F. Darqué, W. Sabouni

- 14h-17h : **Les dents incluses et retenues**

Responsable scientifique :

Michel Le Gall

Intervenants : M. Pignoly,

C. Dubernard, B. Schweitz



• **Samedi 30 novembre**

- 9h-10h30 : **Les maladies rares**

Responsable scientifique :

Sylvie Legris

Intervenants : M. de La Dure-Molla,

P. Garrec, B. Vi Fane

- 11h-12h : **Conduite à tenir face à une Classe III chez l'enfant**

Responsable scientifique :

François de Brondeau

Intervenants : A. Lafitte, N. Goossens

Rendez-vous au Palais des Congrès de Paris, Porte Maillot

Informations : [www.adfcongres.com](http://www.adfcongres.com)

# PRIMESCAN™

**La technologie conjuguée au futur.**

Disponible maintenant.

## PRÉCISION :

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

## SIMPLICITÉ D'UTILISATION :

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

## VITESSE :

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

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

Pour en savoir plus rendez-vous sur [www.dentsplysirona.com/primescan](http://www.dentsplysirona.com/primescan). Vous pouvez également contacter votre représentant Dentsply Sirona ou tester Primescan™ dans notre showroom à Versailles ou dans votre agence Arcade Dentaire, Datis, Dentalinov ou Henry Schein la plus proche.

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



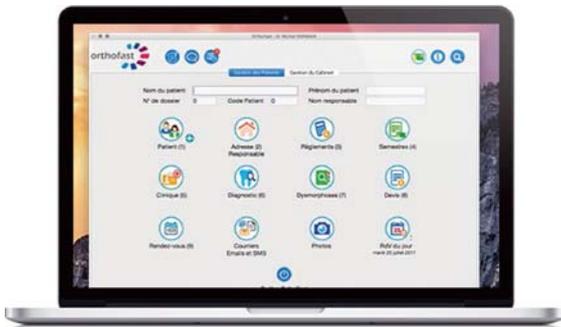
### ORTHOFAST

#### LOGICIEL DE GESTION POUR ORTHODONTISTE

Complet et intuitif, le logiciel Orthofast a été conçu pour optimiser votre parcours de gestion, vous permettre d'être le plus efficace possible et vous faire gagner du temps.

Vous retrouverez ainsi des modules performants. L'un est dédié à la relation avec votre patientèle. L'autre est relatif à la gestion de votre cabinet. Cette puissance fonctionne aussi bien sous MacOS que sous Windows.

Orthofast a été pensé pour vous permettre de vous concentrer exclusivement sur votre cœur de métier et déployer vos talents. Des mises à jour régulières de notre solution garantissent un logiciel toujours plus performant, et vous assurent une pratique en conformité avec l'évolution réglementaire.



|| Pour plus d'informations :  
[www.orthofast.fr](http://www.orthofast.fr)  
[info@upside.fr](mailto:info@upside.fr)

### Droit à l'erreur

#### Lancement du site [oups.gouv.fr](http://oups.gouv.fr)

La loi pour un État au service d'une société de confiance du 10 août 2018 entend renforcer le cadre d'une relation de confiance entre les usagers et l'administration. Élément phare de cette loi, le droit à l'erreur institue au profit des citoyens, un *a priori* de bonne foi. Pour faire valoir ce droit à l'erreur, le gouvernement a lancé en juin dernier le site [oups.gouv.fr](http://oups.gouv.fr).



*Le principe du droit à l'erreur repose sur un a priori de bonne foi et confère la possibilité pour chaque Français de se tromper dans ses déclarations à l'administration, sans risquer une sanction dès le premier manquement, chacun pouvant rectifier - spontanément ou au cours d'un contrôle - son erreur lorsque celle-ci est commise de bonne foi et pour la première fois.*

Ce nouveau site recense les principales erreurs auxquelles les Français peuvent être confrontés lors de leurs démarches administratives, à chaque événement de vie, et apporte des informations pour les éviter et les corriger. Un onglet s'adresse aux particuliers, un autre aux entreprises. Le site sera progressivement enrichi.

Pour l'heure, la partie dédiée aux professionnels comprend les rubriques suivantes : Je déclare et paye des cotisations sociales / Je remplis mes obligations douanières et fiscales / Je recrute / Je suis exploitant agricole.

Source : Ministère de l'Action et des Comptes publics, 4 juin 2019.

### ORTHOPHILE

Mieux manager son cabinet d'orthodontie

REVUE

d'Orthopédie  
Dento  
Faciale

|| Pour plus d'informations :  
[www.journees-orthodontie.org](http://www.journees-orthodontie.org)

### Événement

#### Les 22<sup>e</sup> Journées de l'Orthodontie

Venez rencontrer nos équipes du 7 au 10 novembre 2019 et découvrir les offres qui vous sont réservées. **Stand N07**

**Parresia**

### NOUVEAUTÉ RMO

#### PIGGYBACK SPRING



Le PiggyBack Spring est un système de ressort pouvant être clipé et inséré de manière rapide et facile sur un arc existant. Disponible en six tailles différentes, son utilisation peut être simultanée aux brackets. En phase de nivellement, il est souvent nécessaire de créer de l'espace. Le ressort PiggyBack Spring peut être monté en quelques secondes sans enlever l'arc. Ses principales utilisations sont : le gain de place, l'ouverture d'espace au niveau des dents latérales, la rotation des dents et la distalisation/mésialisation des dents latérales.

Contact : RMO Europe

Tél. : 03 88 40 67 30

Mail : [info@rmoeurope.com](mailto:info@rmoeurope.com)

Web : [www.rmoeurope.com](http://www.rmoeurope.com)

### Livre

#### Idée cadeau

Ce cahier de poche contient 120 pages lignées, vierges, qui laissent toute la place pour rédiger des idées, des réflexions ou pour faire des listes... car même à l'ère du numérique au cabinet, on a toujours besoin de prendre des notes écrites !



À acheter

sur Amazon (7,37 €).

## Le PACIFIC,

la nouvelle vision du confort, une nouvelle façon de travailler, adapté aux orthodontistes



## LE FAUTEUIL MONOCOQUE

Le fauteuil monocoque Pacific propose, pour vous, une ergonomie de travail optimale, et pour vos patients, un confort inégalé...

... adapté aux orthodontistes et aux enfants



Plus d'informations sur [www.airel-quetin.com](http://www.airel-quetin.com)

Airel Quetin - 917, Rue Marcel Paul - 94500 Champigny-sur-Marne  
Tél : 01 48 82 22 22 • [choisirfrancais@airel.com](mailto:choisirfrancais@airel.com)  
Dispositif médical : Classe IIa - Organisme notifié : SZUTES T(2195)  
Fabricant : Airel, France / Janvier 2019  
Pour toute information complémentaire, se référer à la notice d'utilisation

**Santé**

## Chez les ados, des kilos en plus mais une bonne santé bucco-dentaire

La Direction de la recherche, des études, de l'évaluation et des statistiques a publié fin août une étude mettant en avant des données sur les adolescents. La première concerne leur poids : en 2017, 18 % des adolescents en classe de troisième sont en surcharge pondérale et 5 % sont obèses. Le rapport montre aussi qu'entre 2009 et 2017, les prévalences de la surcharge pondérale et de l'obésité ont augmenté, en particulier chez les filles. La deuxième concerne leur santé bucco-dentaire, en nette amélioration. 68 % des adolescents ont des dents indemnes de caries, contre 56 % en 2009. La Drees note un point commun entre l'évolution de la surcharge pondérale et l'évolution de la santé bucco-dentaire : toutes



deux sont « *marquées par de fortes inégalités sociales* ». Qui « *peuvent en partie s'expliquer par des habitudes de vie différenciées selon le milieu social* ».

<https://drees.solidarites-sante.gouv.fr>

---

**LE CHIFFRE**

# 16 359 €

C'EST, EN MOYENNE PAR MOIS, LE REVENU D'UN ORTHODONTISTE EN FRANCE EN 2018, SELON LE SITE INTERNET DU MAGAZINE CAPITAL SUR LES « SALAIRES EN OR DES 20 PROFESSIONS LIBÉRALES LES MIEUX PAYÉES ». LE JOURNAL EST PARTI DES DONNÉES DE L'ÉDITION 2019 DE L'ÉTUDE « LES CHIFFRES CLÉS DES PROFESSIONS LIBÉRALES », PUBLIÉE PAR L'UNION NATIONALE DES PROFESSIONS LIBÉRALES. CE CHIFFRE CORRESPOND AU BÉNÉFICE COMPTABLE ANNUEL, SOIT APRÈS CHARGES, PRÉCISENT LES AUTEURS. UN TEL REVENU PLACE, SELON CAPITAL, LA PROFESSION D'ORTHODONTISTE SUR LA PREMIÈRE MARCHÉ DU PODIUM DES PROFESSIONS LIBÉRALES QUI PAIENT LE PLUS, DEVANT NOTAIRE (15 922 €) ET ANESTHÉSISTE-RÉANIMATEUR (15 208 €).

---

**3 SHAPE**

### CLEAR ALIGNER STUDIO, SOLUTION LOGICIELLE TOUT-EN-UN

3Shape Clear Aligner Studio est une solution logicielle tout-en-un pour l'analyse, le set-up, le séquençage et la pré-production de gouttières d'alignement transparentes.

Elle permet aux cabinets de contrôler totalement leur avenir numérique grâce à la production de gouttières d'alignement transparentes en interne.

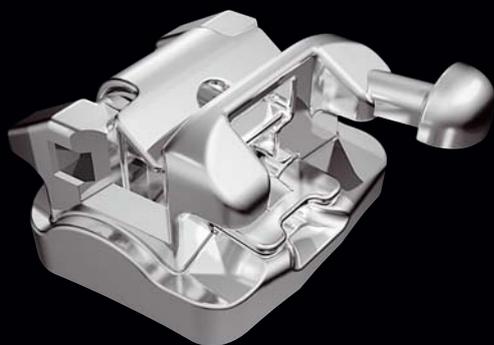
Le nouveau logiciel 3Shape Clear Aligner Studio présenté lors de l'IDS 2019 offre des gains d'efficacité de 20 à 40 % lors du set-up et du séquençage des gouttières d'alignement transparentes, avec de nouvelles fonctionnalités automatisées telles que l'étiquetage ID, le dimensionnement et le placement des attachements.



Pour plus d'informations :  
[www.3shape.com](http://www.3shape.com)

# LA PERFECTION À VOTRE SERVICE

Ce sont souvent les petits détails qui font  
les grandes différences .



BioQuick®

Un profil plat , une précision optimale .

FORESTADENT  
5, rue Jacques Peirottes  
67000 Strasbourg (France)

Phone: +33 3 88 35 67 25  
forestadent@wanadoo.fr

[www.forestadent.com](http://www.forestadent.com)

 **FORESTADENT**®  
GERMAN PRECISION IN ORTHODONTICS

Le chèque, **moyen de paiement le plus fraudé**. Le montant de la fraude au chèque s'est établi à 450 millions d'euros en 2018, selon le rapport de l'Observatoire de la sécurité des moyens de paiement. [www.observatoire-paiements.fr](http://www.observatoire-paiements.fr)



**Livre**

**Plouf Plouf !**

Dans ce livre, le consultant et formateur Rémi Araud relate des anecdotes vécues, parfois insolites, toujours amusantes. Son objectif : faire réfléchir les managers et les aider à prendre du recul sur leur activité. En effet, ces 34 histoires, même si elles ne se déroulent pas au sein d'un cabinet d'orthodontie, proposent à tout un chacun de faire un pas de côté pour analyser avec humour, mais pas sans sérieux, les grandes thématiques du management dans leurs aspects les plus concrets. Peut-être vous y reconnaîtrez-vous avec vos qualités vos défauts et dans toute votre humanité : envie de bien faire, belles réussites et délicieuses maladroites !



proposent à tout un chacun de faire un pas de côté pour analyser avec humour, mais pas sans sérieux, les grandes thématiques du management dans leurs aspects les plus concrets. Peut-être vous y reconnaîtrez-vous avec vos qualités vos défauts et dans toute votre humanité : envie de bien faire, belles réussites et délicieuses maladroites !

L'auteur a eu l'idée de mettre en fin d'ouvrage un index pour que vous retrouviez le chapitre en rapport avec votre centre d'intérêt particulier du moment, d'autorité à valorisation, en passant par licenciement et délégation !

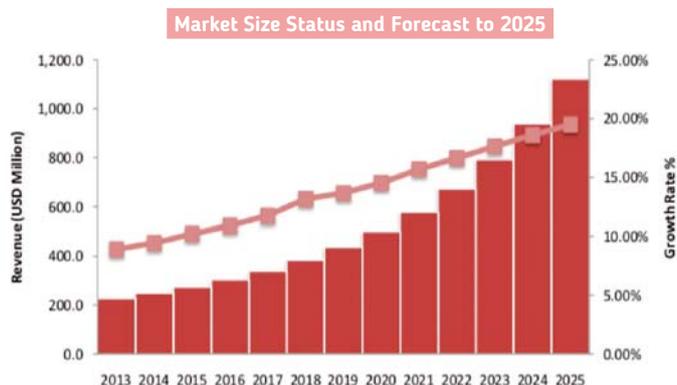
**Plouf plouf ! Ce sera toi le manager - de Rémi Araud - Éd. Gereso - 19 €**

**Étude de marche**

**L'Asie, marché croissant pour l'orthodontie**

Dans son Global Orthodontics Market Research Report, l'institut Apex Market Research a analysé les stratégies des principaux fabricants de matériel orthodontique, les marchés région par région et des prévisions à l'horizon 2025. *Orthophile* a pu se procurer un échantillon de cette étude publiée en anglais<sup>(1)</sup>. Apex a notamment identifié les principaux acteurs du marché : 3M Company (USA), Align Technology (USA), American Orthodontics (USA), Danaher Corporation (USA), Dentaaurum (Allemagne) Dentsply International (USA), GH Orthodontics (USA), Henry Schein (USA), Rocky Mountain Orthodontics (USA) et TP Orthodontics (USA).

Leurs clients principaux se situent aux États-Unis, en Allemagne, au Royaume-Uni, en France et au Japon. Le marché qui se développera le plus les prochaines années est celui de la région Asie-Pacifique, notamment la Chine, suivi de l'Inde et des pays d'Asie du Sud-Est.



Source: Annual Reports, Secondary Information, press Releases, Expert Interviews, Mar. 2019

<sup>(1)</sup> Disp. à l'achat sur [www.apexmarketsresearch.com/](http://www.apexmarketsresearch.com/)

**Formation continue**

**La liste des CNP publiée au JO**



Un arrêté fixant la liste des conseils nationaux professionnels (CNP) pouvant conclure une convention avec l'Etat afin de participer à la gouvernance du développement professionnel continu (DPC) a été publié au *Journal Officiel* le 21 août, rapporte l'APM. L'agence précise qu'au titre des professions médicales, la liste comprend « à ce jour » 34 CNP. Elle mentionne le CNP des chirurgiens-dentistes et celui d'orthopédie dento-faciale et orthopédie dento-maxillo-faciale.

# Vous pensez que tous les dentifrices fluorés se ressemblent ?



Une combinaison unique de Fluor et d'Arginine pour une meilleure\* prévention des caries  
Prouvé cliniquement, il offre :



Recommandez le dentifrice elmex® ANTI-CARIES PROFESSIONAL

**elmex®**

Des dents saines pour la vie

Pour plus d'informations, consultez le site  
[www.colgateprofessional.fr](http://www.colgateprofessional.fr)

Contact Commercial :  
02 37 51 67 59

\*vs un dentifrice fluoré 1450 ppm F-

(1) Résultats d'une étude de reminéralisation vs. un dentifrice fluoré classique contenant également 1 450 ppm de fluor. Cantore et al., J Clin Dent. 2013.

(2) Etude clinique de 6 mois comprenant 446 sujets sur la reminéralisation de l'émail évaluée par méthode QLF™. Yin et al., J Clin Dent. 2013.

(3) Résultats d'une étude clinique de 2 ans sur 5669 sujets vs un dentifrice fluoré classique à 1450 ppm F-. Li et al., J Clin Dent. 2015





**Traduction assurée**

**Symposium GET**

# **Adapting your Practice to a Changing World**

## **Rome, 1-2 mai 2020**

### **15 conférenciers internationaux**

Dr. Howard Farran (USA), Prof. Birte Melsen (Denmark), Dr. Stefano Troiani (Switzerland), Dr. Raffaele Schiavoni (Italy),  
Dr. Michael Visse (Germany), Dr. Cenk Ceylanoglu (Turkey), Dr. Christian Samoila (Romania), Dr. Yoav Mazor (Israel),  
Dr. Beyza Sen (Turkey), Dr. Udo Windsheimer (Germany), Dr. Raphael Filippi (France), Dr. Aleksandar Gulin (Croatia),  
Dr. Mark Geserick (Germany), Dr. Christian Demange (France), Samira Hohn (Germany)

Informations et inscriptions  
[www.get-the-concept.com/symposium](http://www.get-the-concept.com/symposium)

Sponsorisé par: 

LABORATOIRE NUTRAVANCE

## **BuccoFilm,** pour la préservation du biofilm et de l'écosystème buccal

**BuccoFilm est une gamme de compléments alimentaires fabriqués uniquement en France, à consommer dans le cadre d'un mode de vie sain et équilibré et d'une activité physique adéquate.**



Le Laboratoire Nutravance a voulu mettre au point une gamme de produit d'hygiène buccale et de compléments alimentaires visant à moduler la réponse de l'hôte et l'environnement buccal pour rétablir l'homéostasie de l'écosystème buccal.

La nouvelle gamme de produits propose une réponse adaptée à chaque situation en apportant les micronutriments appropriés et des formules spécifiques. Ces compléments alimentaires innovants, de haute qualité et conçus avec une approche scientifique, sont au service du bien-être et de la santé.

Les trois produits aident à corriger les déséquilibres de la bouche qui pourraient causer une accumulation indésirable de biofilm pathogène :

- BuccoFilm dentifrice microbiotique, composé à 96 % d'ingrédients naturels,
- BuccoFilm ProBioRegul, un complexe symbiotique à base de souches microbiotiques et extraits végétaux et
- BuccoFilm Complexe 19, un complexe phyto-nutritionnel, pour rétablir l'homéostasie buccale.

Ces produits améliorent et soutiennent les systèmes de défense naturelle de votre bouche, augmentent vos niveaux d'antioxydants et aident à former une barrière contre les pathogènes.

Pendant les périodes où votre bouche peut être sujette à certaines carences, BuccoFilm aide à renforcer et à soutenir l'action naturelle de votre salive et de votre immunité :

- en prévenant les effets néfastes de l'excès de radicaux libres,
- en préservant un micro-environnement,
- en favorisant un biofilm sain,
- en optimisant les apports en nutriments protecteurs.

La bouche abrite un biofilm composé de diverses bactéries, incluant à la fois des espèces associées à la santé et des espèces associées à des pathologies. Aujourd'hui, nous savons que les maladies bucco-dentaires telles que les caries et les parodontites peuvent être induites par un déséquilibre du microbiote buccal. Il y a nécessité d'une nouvelle approche : promouvoir un biofilm buccal équilibré et une réponse de l'hôte adaptée, plutôt que l'élimination des bactéries.

Les retentissements des problèmes bucco-dentaires sont importants autant au niveau buccal que général, c'est pourquoi l'homéostasie de l'écosystème buccal et du biofilm doit être préservée avec :

- > trois réponses premiums et complémentaires,
- > des formules uniques avec des ingrédients brevetés testés cliniquement,
- > des protocoles de prise en charge adaptés pour vos patients. ●

C'EST NOUVEAU !

3 QUESTIONS AU  
**DR YVES GILLE, FONDATEUR  
DU LABORATOIRE NUTRAVANCE**



*Quelle est la genèse du lancement de cette gamme ?*

Brossage, rinçage et fil dentaire ne sont pas suffisants pour maintenir une bouche saine.

Avec ce constat, nous avons développé des compléments alimentaires et un dentifrice de grande qualité, pour compléter les soins dentaires. Même si le facteur bactérien représente l'étiologie principale des maladies buccales, c'est la réponse de l'organisme qui conditionne leur émergence et leur persistance. Partant de cette réflexion, la gamme BuccoFilm est née pour combattre les causes des caries et les problèmes de gencives. Le tout sans recours aux agents antibactériens. Notre bouche régule naturellement les bactéries pour protéger les dents et les gencives. Le but est de maintenir l'équilibre du biofilm qui va jouer un rôle primordial pour la défense de l'organisme.

*Combien de temps a nécessité son développement ?*

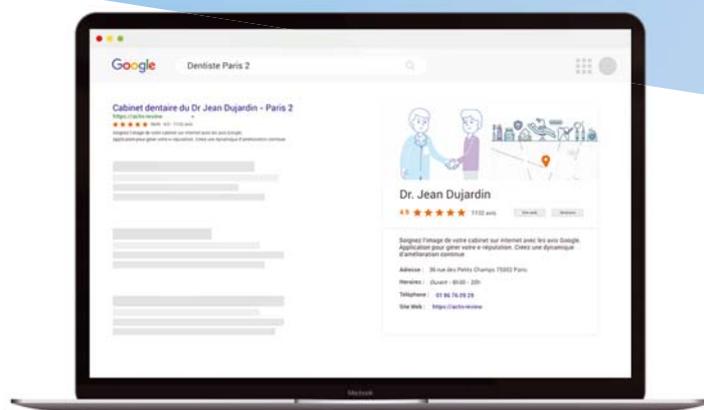
Le développement de l'ensemble des trois produits de la gamme BuccoFilm a été fait en deux années. Nous avons travaillé sur plusieurs axes de développement en nous appuyant sur l'innovation et les dernières recherches scientifiques. Nos réponses vont au-delà des soins bucco-dentaires standards et reflètent notre vision plus globale de prévenir et de maintenir un corps sain, grâce à une bouche saine et un équilibre du biofilm préservé.

*Quel est le positionnement de ces nouveaux produits ?*

BuccoFilm contribue à maintenir les bénéfices liés aux soins bucco-dentaires. Cette nouvelle gamme de produits est formulée avec des ingrédients naturels, sélectionnés pour leur performance et leur synergie d'action pour préserver le biofilm et l'écosystème buccale.



## Une application pour gérer vos avis sur internet



Sollicitez vos patients pour mieux connaître leurs attentes



Soignez l'image et la visibilité de votre cabinet sur internet



Créez une dynamique d'amélioration avec un suivi en temps réel

Rendez-vous sur

<https://activ.review>

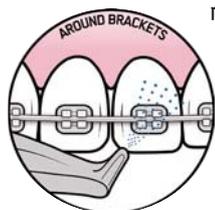
et profitez de notre offre de lancement

# LA GUIDED BIOFILM THERAPY

## UN PROTOCOLE SIMPLE ET EFFICACE POUR UNE ÉLIMINATION RAPIDE ET TOUT EN DOUCEUR DU BIOFILM ET DU TARTRE

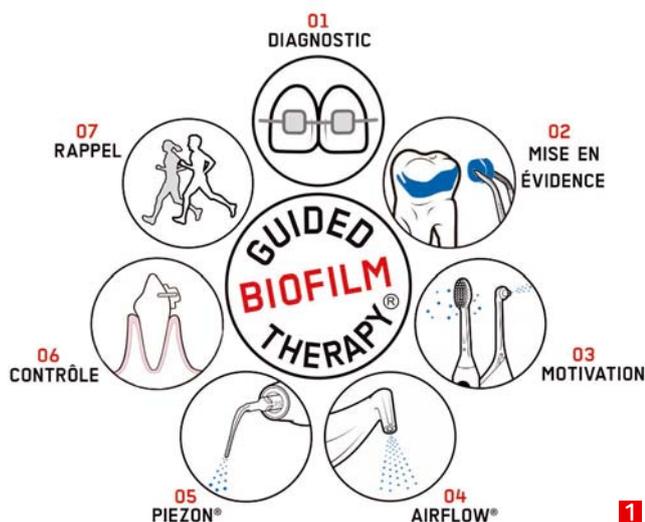
**P**arce que les appareils orthodontiques peuvent être à l'origine de caries, gingivites, déminéralisation des dents, une prophylaxie professionnelle est primordiale.

Nous savons tous que le brossage quotidien et un nettoyage professionnel classique avec des cupules et pâtes à polir ne permettent pas une élimination complète du biofilm. En effet, certains espaces restent inaccessibles avec ces techniques.



En outre, le biofilm crée de la friction sur les fils, friction pouvant provoquer une perte de force des brackets allant jusqu'à 50%.

Aujourd'hui, EMS propose un protocole simple mais efficace, la Guided Biofilm Therapy (fig.1), pour éliminer le biofilm et le tartre chez les patients porteurs d'un appareil orthodontique, en alliant sa technologie AIRFLOW® avec sa nouvelle poudre PLUS à base d'érythritol (fig.2) et si besoin sa technologie à ultrasons PIEZON® NO PAIN.



### 2 AIRFLOW® PLUS, une poudre universelle

Ce nouveau protocole a la particularité de commencer par l'AIRFLOW® avec la poudre PLUS. Ceci permet un nettoyage en profondeur et une élimination complète du biofilm et du tartre récemment formés en sous et supra-gingival, même dans les zones difficiles d'accès. Vous n'altérez pas la surface des appareils orthodontiques, des brackets, des fils, des dents et préserverez les tissus gingivaux.

En effet, grâce à sa granulométrie ultra fine (14 µm), la poudre PLUS va permettre un nettoyage efficace et tout en douceur, pour le plus grand bonheur de vos jeunes patients !



### La clé de la réussite de ce traitement :

la mise en évidence du biofilm par un révélateur de plaque dentaire (fig.3 et 4).

Cette étape est décisive pour motiver votre patient. Elle lui fera comprendre l'importance de réaliser ce traitement prophylactique professionnel régulièrement et de suivre vos instructions d'hygiène orale.

De plus, le révélateur vous guide et vous permet d'ôter facilement, à l'aide de la technologie AIRFLOW®, TOUT le biofilm et le tartre récemment formés autour de l'appareil, en sous et supra-gingival (fig. : 5 et 6).

### Le saignement est-il normal ?

Oui, dans le cas d'une gingivite, il se produira un saignement pendant le traitement avec l'AIRFLOW®.

1 Avec ce protocole, l'utilisation d'instruments ultrasoniques



**3** Avant la mise en évidence du biofilm.



**4** Mise en évidence du biofilm par un révélateur de plaque.



**5** Élimination du biofilm et tartre récemment formés avec la technique AIRFLOW® et la poudre PLUS.



**6** Après nettoyage avec la poudre PLUS, le patient retrouve une bouche propre.



**7** Détartrage avec l'instrument PS de EMS, cet instrument très fin permet un détartrage minutieux, même dans les zones difficiles d'accès.



ne devient plus du tout systématique. En effet, après avoir effectué un nettoyage avec la poudre PLUS et la pièce à main AIRFLOW®, vous visualisez facilement les éventuels dépôts de tartre restant et n'intervenez avec des instruments ultrasoniques que si cela est nécessaire sur les concrétions tartriques. (Fig.7).

L'association de la technologie à ultrasons PIEZON® NO PAIN - qui ajuste automatiquement de manière progressive et dégressive la puissance et la vitesse des inserts EMS - et de l'insert PS (Perio Slim) ultra fin garantit un traitement efficace, rapide, conservateur et quasiment sans douleur.

Ce protocole, nettement moins traumatique, satisfera et fidélisera vos patients par son confort et ses résultats significatifs. Il vous permettra de planifier des séances de soins prophylactiques sans réticence de leur part, et ce d'autant plus avec vos jeunes patients.

**Un traitement sans douleur – un traitement accepté !  
AIRFLOW PROPHYLAXIS MASTER**

La dernière innovation d'EMS alliant les technologies AIRFLOW® et PIEZON®, une solution unique garantissant un nettoyage efficace et confortable avec notamment son réchauffeur d'eau permettant de réaliser des traitements à température corporelle. ●

**CONTACT**

**EMS+**  
MAKE ME SMILE.

EMS FRANCE  
Tél. : 03 84 51 90 01  
E-mail : info@ems-france.fr  
Home : www.ems-dental.com

[ Cabinet du mois ]

A woman with long dark hair, wearing blue scrubs, stands with her arms crossed against a yellow wall. She is smiling slightly. In the background, there is a framed abstract painting and a desk with a computer monitor.

# UNE PRATICIENNE PLURIELLE

**PROBLÉMATIQUE:**

- Faut-il impérativement s'installer dans une métropole pour bénéficier d'une visibilité nationale ?
- Dans quelle mesure les propositions de traitement doivent-elles s'adapter au profil (supposé) de sa patientèle ?
- Comment poursuivre ses travaux de recherche après la validation de son diplôme et la pose de sa plaque ?
- Quel regard porter sur les appareils orthodontiques linguaux, auto-ligaturants, personnalisés et associés à des mini-vis d'ancrage ?
- Sont-ils la norme de demain ?

Éléments de réponse avec le Dr Cazenave.

**INSTALLÉE À BRIVE-LA-GAILLARDE DEPUIS BIENTÔT DIX ANS, LE DR CAROLINE CAZENAVE PRIVILÉGIE LES TRAITEMENTS LINGUAUX. ELLE QUI VIENT D'UNE MÉTROPOLE N'aurait pas cru qu'elle s'épanouirait en Corrèze. Aujourd'hui, au contraire, elle milite pour l'exercice dans des zones sous-dotées en professionnels de santé. Rencontre**

Par Rémy Pascal – Photos Studio Image'In

*« Aujourd'hui, je me sens à ma place. Je propose à mes patients un exercice qui me correspond et je poursuis mes travaux de recherche. »*

*« Il n'y a rien de pire que de se forcer pour parvenir à un objectif. Il faut être tenace mais sans s'obstiner. Je ne crois pas au hasard: on sème inconsciemment des petits cailloux sur nos chemins, ils nous guident. »*

Le Dr Cazenave n'a que deux certitudes: « *pour avancer, il faut apprendre; pour progresser, il faut pratiquer* ». Notre praticienne s'efforce de les appliquer depuis le jour où elle a intégré le CECSMO. Par conscience professionnelle mais aussi par passion. Caroline Cazenave a besoin d'autonomie et sa curiosité intellectuelle lui interdit de s'enfermer dans une technique. « *En perfectionnant mes stratégies, j'ai l'impression de me rapprocher de la vérité.* » Pour elle, l'appareil orthodontique de demain sera lingual, auto-ligaturant, personnalisable et associé à des mini-vis d'ancrage. Les gouttières de finition seront envisagées par les spécialistes qui éprouvent des difficultés à plier le fil. Et bientôt, selon elle, l'engouement pour les aligneurs va s'atténuer au profit du lingual, « *seule véritable orthodontie invisible mais qui doit évoluer vers un minimum de contraintes* ». Il devient donc stratégique pour les orthodontistes de se positionner sur ces techniques afin de les proposer à leurs patients. Dans le même temps, anticiper sa communication devient une nécessité, car pour l'heure la demande pour les gouttières reste toujours aussi forte. « *L'orthodontie moderne ne se limite pas à cette innovation. D'autres avancées majeures ont révolutionné nos méthodes de travail. Il faut prendre le temps d'expliquer aux patients nos stratégies avec leurs avantages et inconvénients.* »

**DES CONFÉRENCES POUR AO**

« Expliquer les stratégies », c'est exactement ce que fait le Dr Cazenave lors des conférences qu'elle donne pour American Orthodontics. Tout a commencé à la Faculté de Bordeaux. →



Le Dr Cazenave a fait l'acquisition d'une maison et a transformé son rez-de-chaussée en cabinet d'orthodontie.

**« L'ADN d'un orthodontiste n'est pas celui d'un chef d'entreprise, pourtant il doit parfois lui ressembler. »**

Jean-Luc Haury, le responsable des ventes de la marque AO, décèle la capacité à enseigner de l'étudiante inscrite en CECSMO. Elle devient d'ailleurs, très vite et sans surprise, assistante hospitalo-universitaire et travaille sur les mini-vis d'ancrage avec le Dr François Darqué, maître de conférences des universités - praticien hospitalier à Bordeaux et actuel président scientifique des Journées de l'Orthodontie.

Jean-Luc Haury invite alors Laurent Valentin, président de AO, à proposer des conférences à Caroline malgré son jeune âge. « *J'ai longtemps hésité, je ne me sentais pas prête. Pour enseigner il faut avoir de l'expérience, des cas à présenter, du recul sur sa pratique, etc.* » Quelques années plus tard, en 2013, elle anime son premier séminaire ; une nouvelle aventure qui ne s'arrêtera plus. Le Dr Cazenave donne régulièrement des cours qui abordent la mise en place d'appareils orthodontiques auto-ligaturants associés à des mini-vis d'ancrage. Un sujet qu'elle maîtrise depuis sa thèse validée en 2002.

*« J'essaie surtout de trouver des protocoles simples et reproductibles avec toujours la volonté d'apporter des preuves et de rester scientifique. Toutes les questions que l'on me pose me permettent d'évoluer, de remettre en cause mes choix. Aujourd'hui, j'ai autant de plaisir à*

*travailler au cabinet qu'à enseigner, cela fait partie de mon équilibre. »*

## UN RYTHME SOUTENU

Tout s'est enchaîné rapidement pour le Dr Cazenave. Après l'obtention de son CECSMO en 2007, elle devient assistante hospitalo-universitaire en 2008. Durant quatre années, elle propose à ses étudiants des cours de bio-mécanique. Parallèlement, elle effectue des remplacements à Brive-la-Gaillarde où exerce son conjoint omnipraticien, lui aussi diplômé de la faculté de Bordeaux. En 2009, elle décide de le rejoindre durablement et de s'installer dans cette commune. « *Il s'agit d'un territoire fortement sous-doté en praticiens, notamment en spécialistes. Je n'avais aucune crainte, je savais les patients nombreux, l'obtention d'un premier rendez-vous exige souvent plusieurs semaines d'attente voire des mois.* » Le couple fait l'acquisition d'une maison et transforme son rez-de-chaussée en cabinet d'orthodontie. Caroline a toujours grandi en ville, s'installer à la campagne n'est pas son rêve. Mais elle y voit une bonne stratégie pour lancer sa carrière et prévenir son mari : « *Ok pour la Corrèze mais gardons un pied-à-terre à Bordeaux et profitons de notre temps libre pour voyager.* » L'accord est conclu. En mai 2010, le cabinet ouvre ses portes et reçoit ses premiers patients. Secrétariat, stérilisation, soins, gestion des fournisseurs ; la première année, le Dr Cazenave s'occupe de tout. Voyant

## LE PARCOURS

Rien ne prédestinait Caroline à devenir le Dr Cazenave. Son père travaillait dans la fonction publique, sa mère dans un collège comme professeur de sport. Bref, notre praticienne ne disposait d'aucun exemple à suivre dans le domaine de la santé. C'est une simple visite chez un orthodontiste à 8 ans qui éveilla une idée chez Caroline. Voilà un métier qui s'exerce dans un environnement calme et qui exige des aptitudes manuelles élevées. *« J'ai été séduite par l'ambiance du cabinet, dans la famille nous avons toujours été agiles avec nos mains. Je crois aussi avoir très vite cerné la pluralité du métier, ses multiples composantes le rendaient complet à mes yeux. »* Relation avec les patients, management, travail intellectuel, recherche, collaboration avec les industriels..., le futur Dr Cazenave ne se trompe pas.

### Objectif CECSMO

Elle s'inscrit à l'université de Bordeaux et commence son parcours en odontologie en 1998, même si sa 15<sup>e</sup> place à l'issue du concours de première année lui permettait de poursuivre en Médecine. *« À partir de ce moment, tout est devenu plus simple, j'apprenais beaucoup sans avoir l'impression de travailler. Je me suis passionnée pour la médecine bucco-dentaire, j'ai adoré la clinique et parallèlement, j'ai découvert un domaine où les connaissances étaient infinies. »* La jeune femme valide sa thèse sur les implants d'ancrage en 2002, la voilà *« Docteur »*. Mais son objectif est loin d'être atteint. Accompagnée par le Dr El Amrani Kamar, assistante hospitalo-universitaire à Bordeaux, Caroline parvient à pousser les portes du CECSMO en 2003. Une nouvelle aventure commence. *« Le travail entamé lors de ma thèse ouvrait de nouvelles perspectives en orthodontie, je voulais continuer mes recherches dans cette voie. »*

son carnet de rendez-vous noircir, elle décide de recruter une assistante pour se consacrer exclusivement à ses 200 patients en cours en traitement. Suivra ensuite le recrutement de deux autres assistantes en 2014 puis en 2019, avec l'évolution des besoins de la structure. *« Comme je dispose de deux fauteuils, je viens de recruter un collaborateur, le Dr Théodore Barriere-Tallerie. J'ai senti la nécessité d'embaucher pour ne pas mettre mon personnel sous pression et pour conserver une organisation optimale. »* →

# 3Shape Clear Aligner Studio

Un avantage clair



Repensez la réalisation de gouttières d'alignement transparentes avec 3Shape Clear Aligner Studio® – la solution tout-en-un innovante qui vous donne la possibilité de fabriquer des gouttières d'alignement dans votre cabinet.



#### 1. Numérisez

Utilisez le scanner 3Shape TRIOS® primé et connectez-vous à un plus grand nombre de fournisseurs qu'avec tout autre scanner



#### 2. Simulez et capturez

Capturez vos patients avec TRIOS Treatment Simulator et améliorez l'acceptation du traitement



#### 3. Planifiez et modélisez

Planifiez et modélisez le traitement avec Clear Aligner Studio, ou faites appel à des prestataires de services de conception 3Shape



#### 4. Fabriquez

Fabriquez les gouttières en choisissant librement votre équipement de production

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 marquage CE : décembre 2018. Fabricant : 3Shape TRIOS A/S. Lire attentivement le manuel d'utilisation.



Autour de Caroline, Tatiana, Virginie, Théodore Barriere-Tallerie (le collaborateur) et Vanessa forment une équipe soudée.

« Dans ma famille, nous avons toujours été agiles de nos mains, l'orthodontie permet d'exprimer cette qualité. »

Depuis son installation à Brive il y a près de dix ans, le temps s'est accéléré pour le Dr Cazenave. La croissance de son cabinet a connu un vif essor et les conférences qu'elle donne une fois par semaine rencontrent un franc succès.

## NE PAS SE LAISSER DÉBORDER

Alors, il lui a fallu optimiser son temps. « On ne peut pas mener tous les combats de front. Je connais mon problème, je suis dans l'insatisfaction permanente et j'ai besoin du regard des autres pour me dépasser. J'aime sortir de ma zone de confort et me mettre en danger. » Mais jusqu'où ? Caroline voit sa fille de 5 ans grandir et souhaite lui consacrer du temps. Voilà bien l'une des difficultés des praticiens qui parfois se font absorber par leur carrière. « Il est très valorisant d'être sollicitée et de voir son travail reconnu. En plus, dans le domaine de la santé, comment refuser une proposition lorsque l'on se sent utile ? » Le Dr Cazenave n'a pas la solution de ce dilemme mais sait qu'elle a besoin de projets extérieurs pour se sentir épanouie — « toutes mes activités parallèles rendent mon quotidien plus léger, travailler seule ne me conviendrait pas. »

Notre spécialiste pointe l'une des principales lacunes de la formation d'orthodontiste : l'absence de cours de gestion d'entreprise. Un constat encore plus marqué aujourd'hui avec la fin du CECSMO au profit de l'internat. Or,

positionner son cabinet parmi les plus dynamiques d'un territoire impose des compétences managériales. « J'ai parfois l'impression d'être dans une fuite en avant quand je travaille sur plusieurs projets simultanément, l'ADN d'un orthodontiste n'est pas celui d'un chef d'entreprise, pourtant il doit parfois lui ressembler. »

## STRATÉGIE DE CAMPAGNE

Caroline Cazenave invite les jeunes diplômés à investir des territoires comme la Corrèze pour lancer leur carrière. Elle y voit un tremplin qui offre toutes les chances de réussir. « Premièrement, ces zones sont souvent sous-dotées en professionnels de santé, c'est donc l'assurance de bénéficier d'un volume de patients important dès la première année. En Corrèze, 23 chirurgiens-dentistes ont plus de 65 ans, le phénomène va donc s'accroître. » Ensuite, notre orthodontiste pointe la valeur de l'immobilier et du foncier, qui donne la possibilité d'évoluer dans un beau cabinet avec un véritable confort de travail. Elle n'a pas attendu pour s'équiper d'un Piezotome d'Acteon, d'un laser diode ou d'un Cône beam. « Je ne me pose pas la question, j'achète ce dont j'ai besoin pour bien travailler. » Enfin, le Dr Cazenave rappelle que →

« J'aime sortir de ma zone de confort et me mettre en danger. »



# FOURNISSEUR DE SOLUTIONS POUR VOS PATIENTS EN ORTHODONTIE



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



Pour se consacrer exclusivement à ses patients et aux soins, le Dr Cazenave s'appuie sur les compétences de ses assistantes pour la gestion du cabinet.

les campagnes ne sont plus isolées des métropoles, elles apportent un confort de vie au quotidien qu'il est parfois difficile de trouver dans les grandes villes. Par ailleurs, penser que certains soins ou approches thérapeutiques sont réservés à un profil de population urbaine est une fausse idée. « *Je suis toujours restée fidèle à mes convictions, je propose ce qui me semble être le mieux pour mes patients. L'ancrage squelettique est une composante forte de mon approche, elle fait partie de mon identité.* » Seul bémol à cette installation en Corrèze, la difficulté de recruter des assistantes ou des collaborateurs. Par chance, le Dr Cazenave jouit d'une bonne réputation qui lui offre une forte attractivité. Venir travailler à ses côtés reste

## En chiffres

-  **135 m<sup>2</sup>**  
la superficie du cabinet
-  **2** salles de soin
-  **4 jours**  
au cabinet par semaine
-  **8 heures**  
de travail au fauteuil par jour
-  **45 patients**  
par jour
-  **1 journée**  
dédiée aux conférences pour AO
-  **25 %** d'adultes
-  **80 %**  
de traitements adultes en lingual
-  **10 semaines** de congé

porteur pour les jeunes diplômés et agréable pour les assistantes, « *j'accorde une grande importance à l'ambiance, il est hors de question de venir au cabinet en reculant !* ».

## DES ADULTES AUX JEUNES ENFANTS

25 % de la patientèle du Dr Cazenave est composée d'adultes. Cette part continue de croître →

## Défendre la profession

Quel sera l'état de la profession dans dix ans ? Que sera le quotidien des spécialistes ? Voilà deux questions qui n'inspirent aucun optimisme au Dr Cazenave. « *Le métier est en danger, les évolutions sont bénéfiques mais elles ne doivent pas donner naissance à des dérives.* » En cause notamment, selon elle, l'utilisation des gouttières par les omnipraticiens qui sous-estiment les problèmes de posture, d'occlusion ou d'articulation que peut entraîner un traitement orthodontique mal maîtrisé. « *Un enseignant aimait me rappeler les quatre stades de la compétence. D'abord, "l'incompétence inconsciente", le pire selon moi. Puis "l'incompétence consciente", qui a le mérite d'appeler à se former si on a un minimum de conscience professionnelle.*

Ensuite viennent la "compétence consciente" puis "la compétence inconsciente", l'étape ultime ! Pour l'utilisation des gouttières par certains omnipraticiens, je pense que nous sommes au premier stade. » D'où la nécessité pour le Dr Cazenave de s'engager dans la défense de la profession. Elle est notamment membre de l'Association syndicale des spécialistes en ODF, et ne limite pas son combat à une adhésion. « *Il faut expliquer et faire valoir notre spécificité, aux patients mais aussi aux pouvoirs publics. Cela étant, je pense que dans quelques années, les spécialistes vont recevoir dans leur cabinet un nouveau profil de patientèle : des adultes déçus par un traitement qui n'aura parfois même pas été suivi par un omnipraticien... Je redoute toutefois que la réputation globale des orthodontistes ne soit affectée par les échecs des autres !* »



# SureSmile<sup>®</sup> Aligners

Cliniquement prouvé. Contrôlé par le praticien.

Le système de gouttières **SureSmile<sup>®</sup> 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.

En s'appuyant sur les capacités avancées du logiciel et l'expertise clinique du Laboratoire Digital de SureSmile, chaque gouttière est fabriquée sur-mesure selon le plan de traitement du praticien et conçue anatomiquement en fonction de la photo du visage du patient pour dessiner le sourire idéal.

Choisissez entre nos systèmes Complete et Select pour des gouttières adaptées à vos besoins.

Pour plus de renseignement, rendez-vous sur [www.suresmile.com](http://www.suresmile.com) ou contactez votre représentant Dentsply Sirona





Le cabinet est entièrement équipé de matériel moderne et fonctionnel, « un impératif pour bien travailler ».

d'année en année. Caroline apprécie leur motivation : « Il s'agit à 90 % de femmes complexées qui savent précisément ce qu'elles viennent chercher. » Elle souligne également la force du bouche-à-oreille, « un insatisfait fait perdre dix patients, un satisfait en fait gagner trois... ». Pour mettre toutes les chances de son côté, le Dr Cazenave prend le temps d'établir sa stratégie thérapeutique pour ne rien laisser au hasard. Elle ne propose pas de gouttière et 80 % de ses traitements font appel à des techniques linguales ou des attaches transparentes, « et surtout je ne sous-estime jamais l'impact potentiel de ces traitements sur l'occlusion ou l'articulation temporo-mandibulaires : la mécanique reste au service du fonctionnel ». Si Caroline s'épanouit avec les adultes, elle aime aussi l'exercice de projection imposé par l'orthodontie interceptive. « Nous sommes, avec ces cas, dans le parfait exemple de l'adaptation au patient, notre marge de manœuvre est un peu limitée car il y a toujours des effets parasites à notre intervention, mais les bénéfices peuvent être considérables. »

Cette première décennie d'exercice a été le théâtre d'une belle croissance. Caroline Cazenave est parvenue à diversifier ses

**« Les petites villes offrent toutes les chances de réussir, notamment en début de carrière. »**

## Du côté de Brive-la-Gaillarde

### • Démographie

Commune du sud-ouest de la France située dans le département de la Corrèze, Brive-la-Gaillarde compte 47 004 habitants. L'une de ses attractions principales reste le célèbre marché chanté par Georges Brassens.

### • Un pont en exercice

Le centre médico-chirurgical a eu le plaisir de voir le Pr Escande reprendre du service à 80 ans. Le praticien de renom, pont de la dermatologie, qui s'ennuyait ferme à la retraite, a relancé cet été une activité de consultation au service des Brivistes, « pour être utile, pour la médecine et par passion pour la profession ».

### • La polémique

Pour tenter de recruter des médecins alors qu'un centre départemental de santé doit ouvrir prochainement, le conseil départemental de Corrèze a envoyé une lettre à 50 000 médecins partout en France. Certains s'émeuvent du démarchage, comme le Dr Jérôme Marty impliqué au sein du syndicat Union française pour une médecine libre (UFML). « Il n'y a plus de frontière, ni même d'éthique. Certes, il manque des médecins, mais on ne peut pas résoudre les déserts en augmentant les déserts ailleurs ! »

activités sans s'enfermer dans une pratique routinière. Lorsqu'on lui demande de porter un regard sur sa carrière et de commenter son parcours, elle hésite avant de répondre... « Je dirais simplement que je me sens à ma place, ce qui est déjà pas mal ! » ●

PINCE COUPANTE  
DISTALE DE SÉCURITÉ

**IXION™**

ÉLÉGANCE, QUALITÉ ET PRÉCISION

**SDC**  
société  
des  
cendres  
DEPUIS 1859



**ixion™**  
Instruments

## LA PRÉCISION ULTIME

Les inserts en carbure de Tungstène de cet instrument assurent une **coupe précise**, une **longue durée de vie** et des **performances de coupe** inégalées.

*Disponible en mors courts et longs.*



**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](http://www.sdc-1859.com)

# Le financement du matériel numérique

L'ORTHODONTIE NUMÉRIQUE EST EN PLEIN ESSOR. AU-DELÀ DE LA MAÎTRISE TECHNIQUE DES NOUVELLES MACHINES, IL FAUT VÉRIFIER QUE CETTE NOUVELLE FAÇON DE TRAVAILLER GÉNÈRE UN AVANTAGE FINANCIER NOTABLE. DÉCOUVREZ LES ÉTAPES ESSENTIELLES AU FINANCEMENT DU MATÉRIEL NUMÉRIQUE.

DR YASSINE HARICHANE

© istockphoto.com

**A**cquérir de nouveaux outils technologiques implique une certaine perméabilité intellectuelle à de nouvelles connaissances. De plus, vous devez être vous-même convaincu des avantages afin de convaincre votre équipe soignante de franchir le pas avec vous. Si vos raisons de passer au numérique sont fondées, alors vous êtes sur la bonne voie.

## Les bonnes raisons

- « **Tout le monde se met au numérique.** »  
**Oui !**

L'orthodontie entame le virage du numérique, et nous sommes tous plus ou moins embarqués. Si vous n'avez pas fait l'acquisition d'un scanner intra-oral, votre prothésiste possède très certainement un scanner de table. De plus, cet engouement général encourage les industriels à

proposer des solutions clés en main. La compétition fait que les prix baissent et rendent la technologie accessible. Souvenez vous, il y a trente ans, les téléphones cellulaires étaient hors de prix. Aujourd'hui de nombreuses personnes en possèdent deux. Si vous voulez prendre la vague du numérique, c'est maintenant ! Il sera plus facile de négocier les prix et faire jouer la concurrence.

- « **Je vais être plus productif.** »

**Oui aussi !**

En faisant appel au numérique, vous diminuerez vos délais de travail et vous personnaliserez vos traitements. Si la planification orthodontique par une société tierce vous rebute, vous trouverez dans les outils numériques tous les moyens de proposer des aligneurs qui allient cohérence du plan de traitement et accessibilité financière. Enfin, votre assistante pourra s'investir dans le flux de travail numérique à différentes étapes : élimination des excès sur l'empreinte numérique, modélisation des modèles de travail, conception des aligneurs, etc.

- « **Je vais fournir un meilleur travail.** »

**Oui tout à fait !**

Les nouvelles technologies permettent de lever les obstacles qui vous empêchaient d'atteindre l'excellence. L'exactitude des empreintes est améliorée, il y a un contrôle total du plan de traitement, le collage indirect devient intuitif, même la contention voit sa précision augmenter. Si vous avez toujours rêvé de faire abstraction de l'alginat et du plâtre, vous avez le bon outil en main. L'orthodontie numérique vous permettra de fournir à vos patients des traitements plus prévisibles, plus éthiques et plus pérennes.

## Les mauvaises raisons

- « **Tout le monde se met au numérique.** »

**Non !**

Le numérique n'est pas juste un effet de mode, c'est un domaine nouveau qu'il faudra maîtriser sous peine de perdre du temps et de l'argent. Certes, des articles et conférences louent ses avantages, mais le succès des uns ne s'applique pas forcément aux autres. L'engouement autour du numérique découle à la fois de passionnés et de l'évolution de l'industrie dentaire. Ne vous laissez pas séduire uniquement par les discours enjoliveurs : décidez en fonction de votre pratique.

- « **Je vais être plus productif.** »

**Pas forcément !**

Se mettre au numérique c'est comme se mettre au golf, il faut de la technique et de la pratique. Certains sont plus doués que d'autres. Il est probable que pendant une période, cela soit contre-productif, car vous passerez énormément de temps à effectuer des choses simples, en ayant peu ou pas de résultats satisfaisants. La frustration intellectuelle, combinée à l'investissement financier, peut vous décourager temporairement ou définitivement.

- « **Je vais fournir un meilleur travail.** »

**Pas du tout !**

Lors des conférences sur les outils numériques, les résultats montrés sur grand écran nécessitent un effort sous-évalué. Derrière chaque photo, il y a des heures de travail. Si vous imaginez corriger une malocclusion comme sur le papier glacé de votre revue préférée, en un temps minimal, vous risquez d'être déçu. →

## Les outils numériques

L'orthodontie numérique repose principalement sur deux machines : la caméra intra-orale et l'imprimante 3D. En acquérant ces deux outils, vous serez en mesure de réaliser rapidement vos premiers cas cliniques.

### • La caméra intra-orale

Elle permet d'effectuer une empreinte numérique. Cette étape préliminaire est essentielle pour la planification thérapeutique mais aussi pour la communication au patient en montrant sur grand écran la situation clinique initiale. Parmi les différentes marques disponibles sur le marché, sélectionnez une caméra dédiée à l'orthodontie car plusieurs machines présentent des fonctionnalités en dentisterie restauratrice ou en implantologie inutiles pour votre structure.

### • L'imprimante 3D

Elle permet d'obtenir des modèles et duplicatas de haute précision. Vous serez ainsi en mesure de créer une série de modèles prêts pour le thermoformage afin de concevoir vos propres aligneurs orthodontiques. Les critères de choix essentiels de la machine sont la vitesse et le volume d'impression. Votre imprimante 3D doit être en mesure de travailler de jour comme de nuit, permettant ainsi de libérer votre équipe soignante pour d'autres tâches.

## Le budget alloué

Votre budget dépend de votre niveau de maîtrise des outils numériques. Un débutant ne se lancera pas immédiatement avec des machines de pointe, inversement, un orthodontiste expérimenté ne perdra pas son temps et son argent avec du matériel bon marché qui ne répondra pas à sa demande de croissance.

• Pour les budgets prudents, pourquoi ne pas acheter votre matériel d'occasion ? Des praticiens se sont lancés avant vous dans le numérique et ont à présent besoin d'acheter des machines plus adaptées à leur niveau. Vous trouverez donc facilement du matériel en très bon état de marche. Avec un budget de 6 000 €, vous pouvez acquérir un scanner intra-oral et une imprimante 3D et faire vos premiers pas dans le numérique.

• Pour les budgets confortables, vous trouverez du matériel de qualité dans de nombreuses marques. Une visite au salon IDS permet par exemple de découvrir des modèles issus du sud-est asiatique se négociant aux alentours de 19 000 € pour un scanner

*Si vous prenez la vague du numérique, c'est maintenant qu'il faut se lancer. Il sera plus facile de négocier les prix et faire jouer la concurrence.*

intra-oral et 6 000 € pour une imprimante 3D. Avec ces outils, vous pourrez démarrer sur les chapeaux de roues.

• Pour les budgets illimités, choisissez les marques de renom dont certaines ont signé une alliance avec des grandes compagnies de conception d'aligneurs orthodontiques. Si vous décidez d'externaliser votre production, la caméra optique du moment s'acquiert pour 100 000 €. Si vous choisissez de produire vos aligneurs, une imprimante 3D performante est à 15 000 €.

## Les modes d'acquisition

Le financement du numérique se présente sous la forme d'un contrat entre vous et le fournisseur et/ou un organisme financier. Distinguons trois types de contrats : →

odontec devient  
ORTHODONTIE & IMPLANTOLOGIE



Faites confiance à un fabricant européen spécialiste de l'orthodontie !



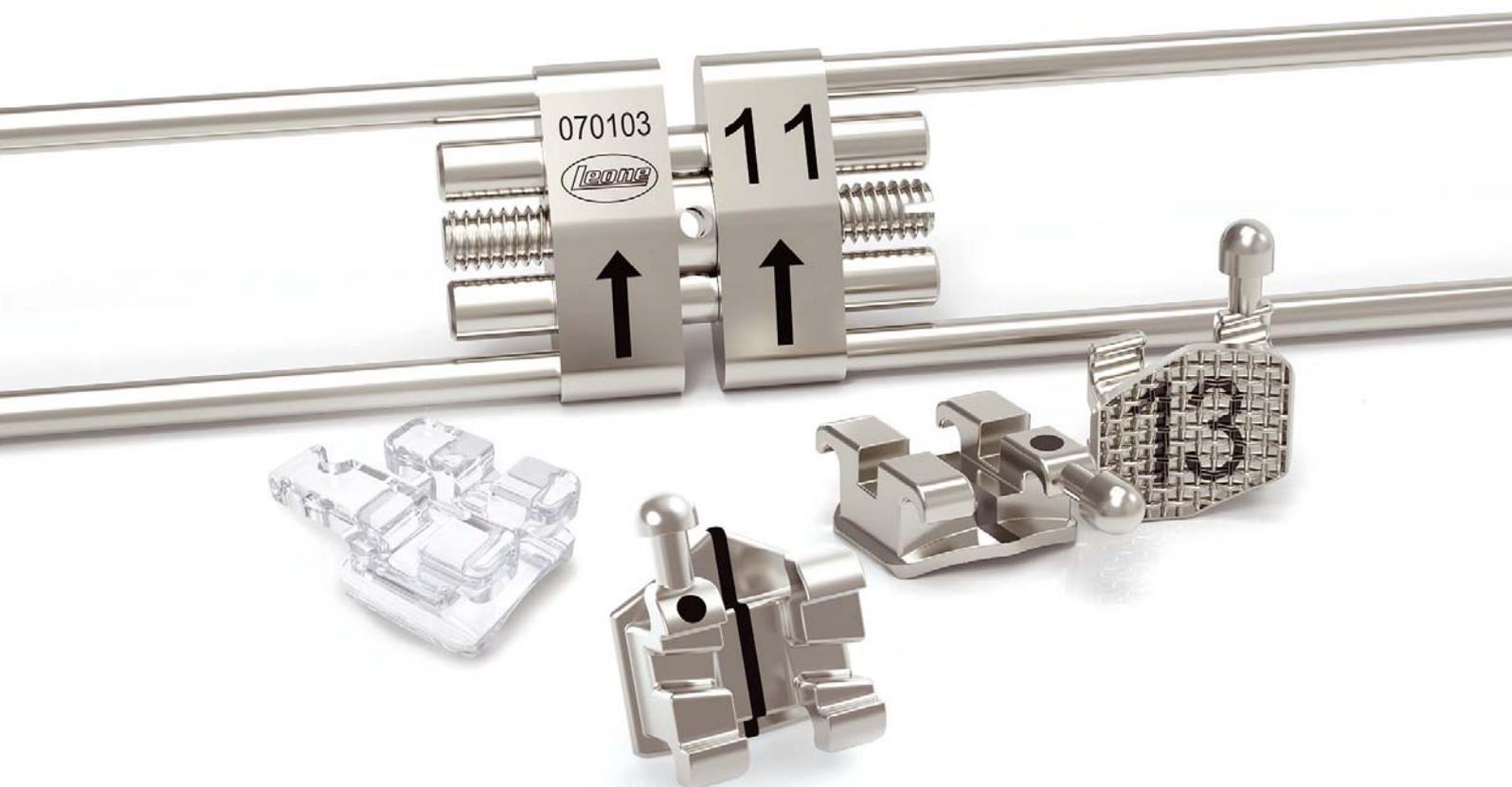
RECHERCHE



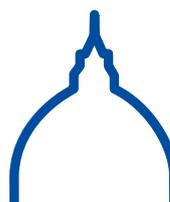
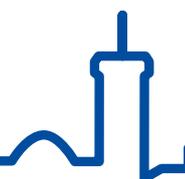
PRODUCTION



QUALITÉ ET CONTRÔLE



Made in Florence, Italie



04 76 99 28 57  
commande@odontec.fr  
[www.odontec.fr](http://www.odontec.fr)

## L'AVIS DU CONSEILLER

**Stéphane Sarazin, responsable développement cabinet dentaire pour un distributeur de matériel dentaire, Marseille**



**QUELS CONSEILS DONNERIEZ-VOUS POUR L'INVESTISSEMENT FINANCIER DANS LE NUMÉRIQUE... POUR LES BUDGETS MODÉRÉS ?**

Il y a plusieurs paramètres à prendre en compte : le type d'activité, les besoins, l'âge du praticien, le profil de la patientèle, les habitudes de travail. Avec un budget modéré, le praticien pense ne pas avoir la capacité d'investir, alors qu'en réalité le numérique peut lui apporter des solutions qui lui font gagner du temps, qui lui permettent d'améliorer sa précision et d'avoir d'autres moyens de productivité. Il y a une démarche d'analyse pour comprendre pourquoi le budget est modéré, quelle est la limite, quel est le but à atteindre par le praticien, pour cerner au mieux ses besoins et ses volontés. Quelqu'un qui ne fait pas de gouttières orthodontiques aujourd'hui peut avoir avec le numérique des perspectives de développement différentes. Cela va lui permettre de s'ouvrir à d'autres possibilités de production de gouttières au sein du cabinet. Cette productivité permettra d'envisager un budget supérieur. Avec un budget modéré, le praticien va généralement chercher le produit le moins cher. Je connais un praticien qui vient de racheter la caméra d'un confrère 12 000 € (5 ans d'ancienneté).

**...POUR LES BUDGETS INTERMÉDIAIRES ?**

Les orthodontistes qui ont déjà une caméra depuis 4-5 ans sont les pionniers de l'intégration du tout-numérique. Ces praticiens-là ont évolué de telle sorte qu'ils n'ont plus besoin de pâte à empreinte dans leur cabinet. Ils ont accédé au stade supérieur qu'est le développement, ils sont allés vers des logiciels qui permettent de faire leurs propres set-ups, d'aller vers de la gestion complète avec les gouttières et du collage indirect. La continuité, c'est d'aller plus loin avec une imprimante 3D et les logiciels. Au lieu d'envoyer à un laboratoire externe, il est possible d'avoir sa propre production en faisant des modèles, en thermoformant des gouttières

ou en imprimant directement les gouttières. Encore une fois, selon l'imprimante que l'on va choisir, on aura la possibilité d'aller plus ou moins loin dans la production. Le budget pour une imprimante 3D commence à moins de 1 000€. Si on veut quelque chose d'assez polyvalent cela tournera plutôt autour de 4 000€.

**...POUR LES BUDGETS SUPÉRIEURS ?**

Pour les grands cabinets, les groupements et les centres, les utilisateurs ne sont pas forcément acheteurs. Mes interlocuteurs regardent surtout la rentabilité réelle autour de l'investissement. Je conseille une caméra d'empreinte optique, la plus simple et la plus fluide possible, pour avoir des protocoles faciles et répétitifs. Ce qui importe le plus – et l'on constate cela de plus en plus dans les cabinets libéraux –, c'est la traçabilité et le suivi. Il faut prendre en compte la protection de données de patients et les outils qui permettent de sécuriser le flux numérique. Le budget à prévoir dépend du nombre de praticiens. En orthodontie, une caméra pour trois praticiens c'est le maximum, une caméra pour deux, l'idéal. Dans la continuité, il faudrait un poste avec des logiciels qui permettent de faire les développements ainsi qu'une imprimante 3D. Pour du haut de gamme, une caméra coûte 35-45 000 €. Pour un cabinet de groupe de quatre praticiens, un budget de 80 000€ est suffisant.

**COMMENT VOYEZ-VOUS L'ÉVOLUTION DU SECTEUR ?**

Dans les prochaines années, le numérique aura un rôle prépondérant avec le développement de l'impression 3D pour réaliser plus d'actes au cabinet d'orthodontie. À part la caméra d'empreinte optique et l'imprimante 3D, il faut tenir compte du CBCT. La possibilité de fusionner les fichiers STL et DICOM permet d'avoir une projection de l'évolution, des mouvements, des positionnements condyliens et donc une perspective globale du traitement. Ce n'est pas encore exploité par tous, mais il y a une progression dans cet axe.

### • Le contrat d'achat

Comme en immobilier, vous payez un montant déterminé pour être propriétaire de votre bien, du matériel numérique en l'occurrence. L'achat est donc intéressant pour les biens que l'on garde sur une longue période. En faisant appel à un crédit, vous pourrez remplacer vos frais mensuels de laboratoire par le loyer du crédit. Au final, vous détiendrez un bien matériel qui améliore votre production sans alourdir vos charges à la fin du mois.

### • Le contrat de location

Toujours en comparaison avec l'immobilier, la location présente l'avantage de jouir d'un bien sans s'engager sur une longue période ou un montant élevé. La location est intéressante pour les biens présentant un risque d'obsolescence. En fin de location, vous aurez la possibilité de vous lancer dans une autre location avec du matériel neuf et moderne.

### • Le crédit-bail

Un excellent compromis entre l'achat et la location. Le crédit-bail présente l'avantage d'essayer le produit avant son acquisition. Dans ce contrat, vous vous engagez dans une location, si le matériel vous convient et que vous souhaitez le garder, les loyers déjà versés sont pris en compte.

*Quel que soit le mode d'acquisition, attention aux conditions générales de vente.*

Quel que soit le mode d'acquisition, portez une attention particulière aux conditions générales pour connaître, par exemple, les modalités de résiliation ou la durée d'engagement.

### La rentabilisation du numérique

Avant d'investir dans du matériel numérique, effectuez une simulation pour connaître votre seuil de rentabilité. Analysez votre activité pour déterminer le volume de traitements qui peut être effectué par le numérique (collage indirect, aligneurs orthodontiques, contention, positionneurs...). Calculez votre chiffre d'affaire lié à ces traitements. Exemple: 240 000€/an. Ensuite, calculez vos dépenses liées à ces traitements (laboratoire, consommables...), disons 30 000€/an. Enfin, calculez le montant des dépenses liés au financement du numérique (consommables et équipements), supposons 24 000€/an. Le seuil de rentabilité se calcule comme suit :

$$\text{Seuil de rentabilité} = \frac{\text{Charges fixes}}{\text{CA}} - \frac{\text{Charges variables}}{\text{CA}} \times \frac{240\,000}{240\,000} - 30\,000 = 27\,429\text{€}$$

Vous devez donc générer au moins 27 429€ d'honoraires annuels pour

être rentable dans votre nouvelle activité d'orthodontie numérique. Ne perdez pas de vue que des avantages et des inconvénients sont aussi à prendre en compte dans le calcul de la rentabilité. Le passage au numérique, comme toute nouvelle activité, est très chronophage. Vous risquez donc de voir votre coût horaire diminuer lors de la transition de l'analogique vers le numérique. Mais équiper votre cabinet d'orthodontie avec des outils numériques renvoie une image de modernité et permet de proposer de nouveaux types de traitements. Tout est une question d'équilibre, aussi bien financier que thérapeutique. ●



# Bien accueillir les patients à mobilité réduite

COMME TOUT ÉTABLISSEMENT RECEVANT DU PUBLIC, VOUS ÊTES TENUS DE POUVOIR ACCUEILLIR DES PERSONNES À MOBILITÉ RÉDUITE. DE LA POSSIBILITÉ DE STATIONNER À L'INSTALLATION DANS VOTRE SALLE DE SOINS, IL VOUS FAUT ALORS DÉCORTIQUER LE PARCOURS DE VOS PATIENTS POUR GARANTIR L'ACCESSIBILITÉ DE VOTRE CABINET.

PAR CLAIRE MANICOT



**B**ien évidemment, selon que votre cabinet d'orthodontie se situe en milieu urbain ou en zone périphérique, que vous l'ayez acquis récemment ou que vous y exerciez depuis trente ans, la situation sera différente. Avec la meilleure volonté du monde, quand vous travaillez dans un immeuble ancien, l'accessibilité est parfois impossible. « J'ai repris un cabinet il y a dix ans, dans la Creuse, dans un bâtiment très ancien, à la façade classée, au premier étage, sans ascenseur, explique un praticien. Nous avons fait appel à un maître d'œuvre, on a failli installer un monte-personnes, mais comme celui-ci aurait réduit la largeur d'escalier, ce qui est non conforme en cas d'intervention des pompiers, cette solution →

## Ce que dit la loi

### 1/ Les ERP doivent être accessibles ou avoir prévu un agenda d'accessibilité programmée

- La loi du 11 février 2005 impose à tous les établissements recevant du public (ERP) des normes visant à les rendre accessibles à tous, quel que soit le type de handicap, pour le 1<sup>er</sup> janvier 2015 au plus tard.
- L'ordonnance du 26 septembre 2014 exige des ERP qui ne sont toujours pas accessibles un agenda d'accessibilité programmée (Ad'AP) permettant d'échelonner les travaux sur trois ans.
- Le décret du 11 mai 2016 fixe les sanctions en cas de non-respect des obligations en matière d'agenda d'accessibilité programmée (Ad'AP).
- Le décret du 28 mars 2017 instaure l'obligation de mettre à disposition du public un registre d'accessibilité, précisant le niveau d'accessibilité de l'établissement. L'arrêté du 19 avril 2017 en fixe les modalités.

### 2/ Des dérogations peuvent être accordées par le préfet

- Impossibilité technique liée à l'environnement ou à la structure du bâtiment.
  - Contraintes liées à la conservation du patrimoine
  - Disproportion manifeste entre l'amélioration prévue et les conséquences, notamment sur l'activité de l'institution ou du fait du coût des travaux.
  - Refus de l'assemblée générale des copropriétaires de faire des travaux pour l'accessibilité des parties communes pour les cabinets se situant dans des immeubles.
- Une dérogation dispense le demandeur de la

réalisation des travaux de mise aux normes d'accessibilité, de façon totale ou partielle.

Elle est pérenne même en cas de changement de propriétaire ou locataire. Seuls des travaux soumis à permis de construire font tomber la dérogation pour motif économique.

### 3/ Depuis le 31 mars 2019, il n'est plus possible d'échelonner les travaux

L'ordonnance de 2014 permettait aux ERP non accessibles à cette date de déposer un Ad'AP avant le 27 septembre 2015. Le délai avait été reporté ensuite au 31 mars 2019. Aujourd'hui, les ERP non accessibles et n'ayant fait aucune démarche, doivent faire des demandes d'autorisation de travaux ou de permis de construire de mise en conformité totale, sous peine de sanctions administratives et pénales.

### 4/ Des sanctions sont prévues en cas de non-respect de la réglementation

- La fermeture administrative (par le maire).
- Des sanctions administratives
  - 1 500 € pour absence de dépôt de l'Ad'AP, de transmission des documents de suivi ou d'attestation d'achèvement des travaux.
  - 1 500 € en cas d'attestation d'accessibilité ou d'achèvement des travaux non conforme et 3 000 € en cas de récidive.
  - 5 à 10 % du montant des travaux restant à réaliser, en cas de retard.
- Des sanctions pénales
  - Jusqu'à 45 000 € en cas de non-respect des obligations d'accessibilité et 6 mois d'emprisonnement en cas de récidive.
  - Une amende maximale de 75 000 € et 5 ans d'emprisonnement en cas de refus de délivrer une prestation du seul fait du handicap du patient.



©istockphoto

a été abandonnée. J'ai pensé déménager, mais faut-il encore trouver une surface à louer ou à vendre dans le même secteur. Car le cabinet est à proximité des collèges et lycées, ce qui est très confortable pour mes jeunes patients. » L'orthodontiste a donc demandé et obtenu une dérogation à l'accessibilité pour raison technique. Sa consœur des Pyrénées-Atlantiques Marie-Hélène Baey-Oudart est dans le même cas de figure. « Je suis installée dans le quartier historique de Pau. Il y a une marche au niveau du trottoir et l'ascenseur n'est pas aux normes, témoigne-t-elle. Mais, bien sûr, on se débrouille pour accueillir nos patients. Il m'arrive régulièrement de prendre en charge des jeunes qui se déplacent avec des cannes anglaises, après des accidents de ski, nous descendons les aider à l'entrée de l'immeuble. »

Obtenir une dérogation est possible pour un cabinet existant mais pas en cas de construction neuve ou de rénovation complète : la demande de permis de construire doit alors tenir compte de toutes les normes d'accessibilité. Olivia Louin, orthodontiste à Chatou (Yvelines), vient de transférer son cabinet de l'autre côté de la rue dans un immeuble ancien, au rez-de-chaussée. « J'ai fait appel à un architecte car j'ai entrepris d'énormes travaux, raconte-t-elle, mes locaux sont complètement accessibles, cela facilite les déplacements des personnes handicapées mais aussi celles des parents qui viennent avec les frères et sœurs dans des poussettes. »

### Du stationnement à votre porte d'entrée

Tout commence donc pour le patient avec la possibilité de garer un véhicule qui contient un fauteuil roulant, à proximité de l'entrée du cabinet, sur un emplacement marqué au sol, d'une largeur de 3,30 m, avec un panneau de signalisation vertical. Si vous ne disposez pas d'un parking, il est possible de demander à la mairie la réservation d'une place réglementaire. Ensuite, le parcours doit être sans obstacle, depuis la voirie publique et permettre le croisement avec une personne valide. La porte d'entrée doit présenter une largeur de 0,90 mètre (0,77 m en cas de murs porteurs). Si des pentes sont nécessaires, elles doivent respecter des normes bien établies et présenter des paliers de repos tous les 10 mètres, en haut et en bas de chaque plan incliné, de part et d'autre de chaque

### Obtenir une dérogation est possible pour un cabinet existant, mais pas pour les constructions neuves.

porte automatique coulissante. « Pour la construction d'une rampe d'accès, en raison de la modification de la façade, j'ai dû monter un dossier spécifique et demander l'accord de la copropriété lors d'une assemblée générale, poursuit Olivia Louin. Et cette rampe m'a coûté 6 000 € supplémentaires. »

### Le cheminement intérieur facilité

La circulation doit être facilitée grâce à un sol non glissant, dépourvu d'obstacle. Tous les aménagements doivent être atteignables par les personnes handicapées (hauteur du bureau d'accueil inférieure à 0,80 m) et les pièces (entrée, salle d'attente, salle de soins) doivent être dimensionnées afin de permettre l'espace de manœuvre d'un fauteuil avec possibilité de demi-tour (aire de giration de 1,50 m) ou le déplacement d'une personne avec une ou deux cannes. Les portes intérieures feront au moins 0,80 m de large, les ressauts ne devront pas excéder 2 cm (ou 4 cm en cas de chanfrein de 33 % maximum) et un espace de manœuvre sera prévu de part et d'autre des portes. Les escaliers doivent également répondre à des normes spécifiques : hauteur de marche, couleur des nez des marches, présence de mains courantes...



## Attention au démarchage abusif !

Comme tout établissement accueillant du public, les cabinets dentaires font l'objet de démarchage de sociétés délivrant des messages anxiogènes sur les sanctions encourues en cas de non-respect de l'accessibilité et se faisant passer pour des représentants de l'Etat. Ces sociétés tentent d'extorquer de l'argent pour des prestations fictives. En cas d'abus, contacter la direction départementale de la protection des populations (DDPP) de votre département.

## Les sanitaires ouverts au public

Les cabinets d'orthodontie sont des établissements recevant du public (ERP), de catégorie 5. La loi ne leur impose pas des sanitaires ouverts au public, mais ils y sont très souvent contraints par le règlement sanitaire départemental. Si vos toilettes sont ouvertes aux patients, elles doivent être accessibles à tous sans discrimination, avec de nombreux points de vigilance à respecter : espace de manœuvre, positionnement du lave-mains, positionnement de la cuvette, espace d'usage afin de permettre le transfert d'une personne en fauteuil roulant.

## Un équipement adapté en salle de soins

La réglementation n'impose rien en matière d'équipement de la salle de soins, mais la moindre des choses c'est d'avoir un fauteuil adapté. Le Dr Masrour Makaremi, qui a refait à neuf et mis aux normes son cabinet de Bergerac (Dordogne) en 2012, confirme : « J'ai un fauteuil adapté réglable en hauteur, sans accoudoir et un unit à l'arrière pour faciliter les transferts. C'est très utile. Il faut prendre en compte que la situation de handicap peut toucher tout le monde, de manière définitive ou temporaire. Il suffit d'une fracture de cheville et votre patient marche avec des béquilles pendant deux mois ! » ●



## ORGANISEZ-VOUS!

Vous ne voulez plus perdre **VOTRE temps** en stérilisation? Hu-Friedy vous propose une **ÉTUDE gratuite** de votre organisation au cabinet.



Pour plus d'information, vous pouvez contacter :  
Le service client Hu-Friedy:  
Tél.: 00800 48 37 43 39 (Numéro gratuit)

[www.hu-friedy.eu](http://www.hu-friedy.eu)

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

How the best perform

**Hu-Friedy**

CABINET DES DRS NOURRY, À NANTES

# UN PATRIMOINE RÉHABILITÉ

Par Éléonore Varini - Photos : Stéphane Millet, Volumes Architectures



**C'EST AU CARRÉ LAFAYETTE,  
ANCIENNE GENDARMERIE PROTÉGÉE  
AU TITRE DU « PATRIMOINE NANTAIS »  
QUE BERNARD ET CHRISTINE  
NOURRY ONT OUVERT LEUR CABINET  
D'ORTHODONTIE FIN 2017.**



Les orthodontistes ont repéré les réalisations de l'architecte d'intérieur Stéphane Millet (Volumes, architectures d'intérieurs) dans l'émission La Maison France 5. Il est spécialisé dans la réhabilitation de grands volumes et de bâtiments anciens auxquels il apporte une touche de modernité.





Le cabinet Easysmile fait 235 m<sup>2</sup> répartis sur quatre demi-étages. Au rez-de-chaussée, les deux orthodontistes (et leurs trois assistantes) reçoivent les enfants et les personnes à mobilité réduite, tandis que les étages supérieurs sont réservés à la patientèle adulte. Le cabinet compte quatre salles de soins, une salle de radio, une salle de réunion, un bureau de consultation et deux salles d'attente.



« Nous voulions un espace lumineux et chaleureux, explique l'architecte Stéphane Millet. Pour cela nous avons utilisé beaucoup de blanc, un sol foncé pour rehausser et une résine pour l'uniformité. Tous les luminaires sont blancs. Le papier peint, quant à lui, apporte chaleur et légèreté avec les bulles de savon. Nous souhaitons un effet open space, c'est à dire apercevoir, dès l'entrée, toute la lumière des fenêtres opposées. Nous avons choisi pour cela des châssis vitrés qui viennent délimiter les espaces en conservant la lumière. » ●

# Titres-restaurant et Chèques-Vacances : quels avantages ?

**CES DISPOSITIFS PERMETTENT D'AUGMENTER LE POUVOIR D'ACHAT DES SALARIÉS, SANS QUE L'EMPLOYEUR PAIE DAVANTAGE DE CHARGES ET LE BÉNÉFICIAIRE DAVANTAGE D'IMPÔTS.**

Par Anaïs Bayle-Bernadou

**T**ant les titres-restaurant que le mécanisme moins connu des Chèques-Vacances, sont des moyens de paiement mis à la disposition de l'employeur et utilisables par les salariés.

Ils sont cofinancés par ces derniers et leur recours n'est obligatoire pour personne. Revue de détail des mécanismes.

## Le titre-restaurant

Le titre-restaurant, plus communément appelé « ticket-resto » est un moyen de paiement remis par l'employeur à son salarié afin que ce dernier puisse payer tout ou partie du prix d'un repas au restaurant ou plus généralement l'achat de certaines denrées alimentaires.

En pratique, il existe sous trois formes : soit celle d'un petit chéquier, soit celle d'une carte prépayée et rechargeable dont l'utilisation s'apparente à celle d'une carte bleue, soit enfin sous la forme d'une application pour smartphone.

Le titre-restaurant est financé par l'employeur à hauteur de 50 % à 60 % de sa valeur et par le salarié pour le reliquat.

La contribution de l'employeur est exonérée de charges sociales et d'impôt sur le revenu pour le salarié, dans la limite de 5,52€ par titre. Le montant maximal du titre-restaurant sera donc compris entre 9,20 € et 11,04 €, en fonction du pourcentage pris en charge par l'employeur.

En cas de dépassement de ce seuil, la fraction excédentaire sera assujettie aux cotisations sociales et à l'impôt sur le revenu pour le salarié. Le salarié n'est pas tenu d'accepter les titres-restaurants et, réciproquement, la Convention collective des cabinets dentaires ne l'imposant pas, le praticien n'est pas tenu d'offrir des titres-restaurant à ses salariés.

## Le Chèque-Vacances

Créé en 1982 pour permettre aux salariés les plus modestes des grandes entreprises de pouvoir partir en vacances, il s'est depuis largement étendu. En effet, le régime a été profondément assoupli en 2009 afin de le rendre accessible aux petites entreprises.

### Ce dispositif n'est plus réservé aux grandes entreprises.

Moins fréquent que le titre-restaurant, le Chèque-Vacances fonctionne sur le même principe. Il consiste en un moyen de paiement nominatif remis par l'employeur à son salarié afin qu'il s'acquitte de ses dépenses de vacances : transports (ex : SNCF, Air-France), hébergement, repas, culture et loisirs. Il peut être sous forme d'un chéquier papier, disponible en coupures de 10, 20, 25 et 50 € ou sous forme dématérialisée avec l'e-Chèque-Vacances, disponible en coupures de 60 € à utiliser exclusivement sur Internet.

À l'inverse des titres-restaurants, qui peuvent être émis par plusieurs entités : Ticket Restaurant, Chèque Déjeuner, Chèque de Table, Pass Restaurant, etc., les Chèques-Vacances ne peuvent être émis que par l'Agence nationale pour les Chèques-Vacances (ANCV), établissement de droit public.

La contribution de l'employeur ne peut dépasser :

- 80 % de leur valeur si la rémunération mensuelle brute moyenne des trois derniers mois du salarié est inférieure à 3 377 € en 2019.
- 50 % de la valeur si la rémunération du salarié est supérieure à ce plafond.

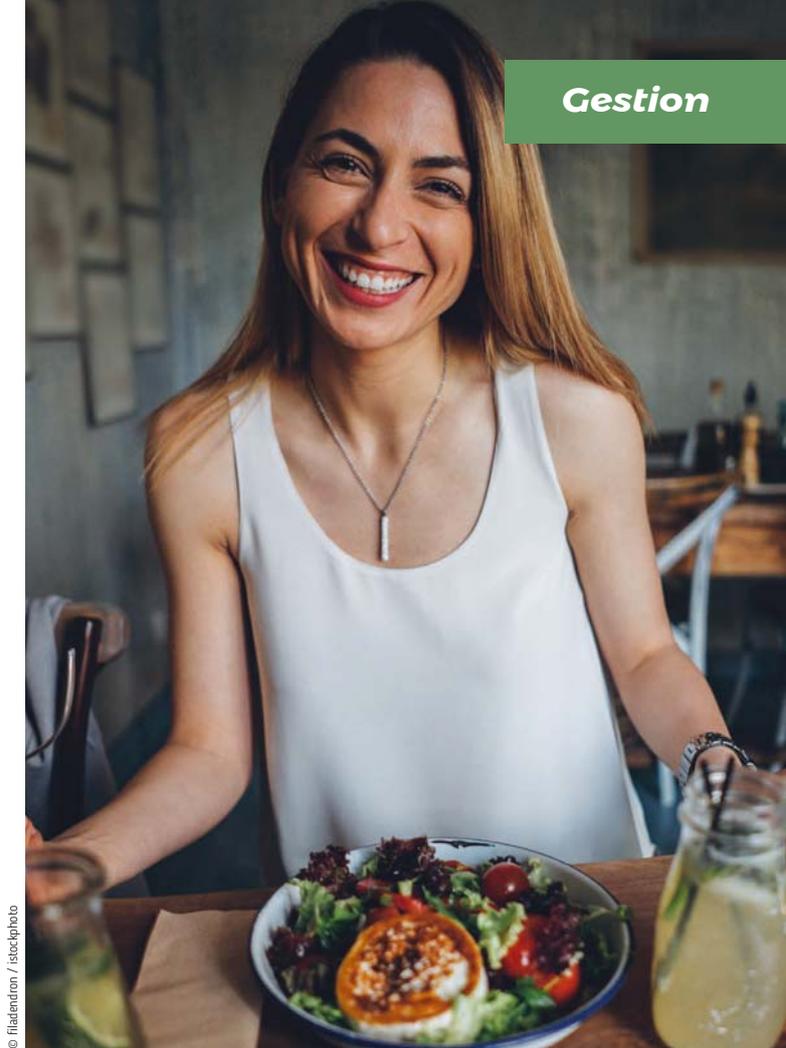
Ces pourcentages sont majorés de 5 % par enfant à charge (10 % par enfant handicapé), dans la limite de 15 %.

Étant précisé que la contribution annuelle globale est également limitée. La formule de calcul est relativement complexe. N'hésitez pas à vous tourner vers la personne en charge de la paie dans votre cabinet.

Enfin, la prise en charge par l'employeur doit être plus élevée pour les salariés les plus faibles et ne pas être discriminatoire. La contribution patronale est exonérée de cotisations sociales (hors CSG-CRDS), dans la limite de 30 % du Smic mensuel par bénéficiaire et par an, soit 450 € en 2019. De la même façon, elle est exonérée d'impôt sur le revenu pour le salarié dans la limite, par salarié et par an, du Smic mensuel.

Sous réserve de respecter ces conditions, l'employeur choisit librement le montant et les modalités de sa contribution. Il n'est pas tenu de reconduire le dispositif l'année suivante si tel est son choix, ou si les résultats du cabinet ne le lui permettent pas.

De son côté, le salarié n'est pas tenu d'y souscrire.



© filatendron / istockphoto

## Un outil de motivation salariale

Augmenter le salaire mensuel de ses salariés est clairement une source de motivation pour ces derniers. Cependant, une fois déduits les cotisations, charges et maintenant impôt sur le revenu y afférents, la somme finalement dans la poche du salarié est réduite comme peau de chagrin.

Ces dispositifs permettent de booster le pouvoir d'achat de ses salariés sans pour autant en augmenter les charges et fiscalité.

**Ce que cela coûte est ce que le salarié a !**

Le fait de pouvoir faire varier la part patronale offre une large marge de manœuvre aux praticiens. Ainsi, en fonction de leur politique salariale, certains préféreront prendre à leur charge une large partie en le voyant comme une « prime de vacances » ou « un coup de pouce », alors que pour d'autres il s'agira plutôt d'un cofinancement. ●

### EXEMPLE DE MISE EN PLACE

Salaire brut mensuel	Taux de contribution choisi	Contribution de l'employeur	Participation salariale	Dotation finale
Inférieur à 3 377 €	80%	450€	110€	560€
Supérieur à 3 377 €	50%	280€	280€	560€

(source : www.ancv.com)



© fotospark / istockphoto

# GÉREZ VOS *émotions* EN *4 temps*

**DIFFICILE DE TROUVER L'ATTITUDE  
ADÉQUATE À ADOPTER LORSQU'UNE  
SITUATION CLINIQUE NOUS BOUSCULE.  
AVOIR EN TÊTE LES ENSEIGNEMENTS  
DE LA PSYCHANALYSE ET DES RECHERCHES  
EN NEUROSCIENCES PEUT TOUTEFOIS  
NOUS GUIDER, ET NOUS AIDER  
À BIEN RÉAGIR**

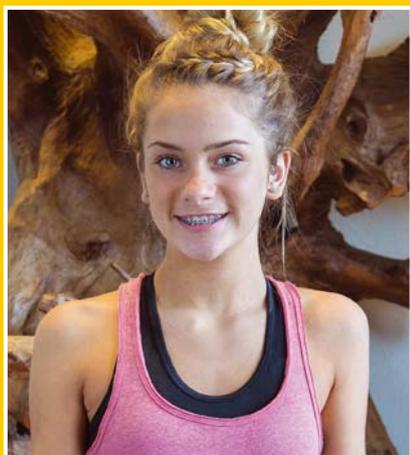
Dr Marc-Gérald Choukroun, orthodontiste

Les recherches en neurosciences ont mis en évidence le mécanisme qui se produit lorsqu'une situation clinique (vis-à-vis d'un patient ou d'un employé) nous surprend, nous déstabilise.

Une activité inconsciente se développe dans le cerveau et tend vers des décisions. Celles-ci n'arrivent à la conscience que longtemps après (parfois après 7 secondes, selon le professeur de neurologie portugais Antonio Damasio). →



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



**Venez nous rendre visite aux Journées de l'Orthodontie  
Palais des Congrès de Paris – Du 7 au 10 novembre 2019 – Stand M40BIS**

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

(Toute commande passée avant le 1<sup>er</sup> Novembre 2019)

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

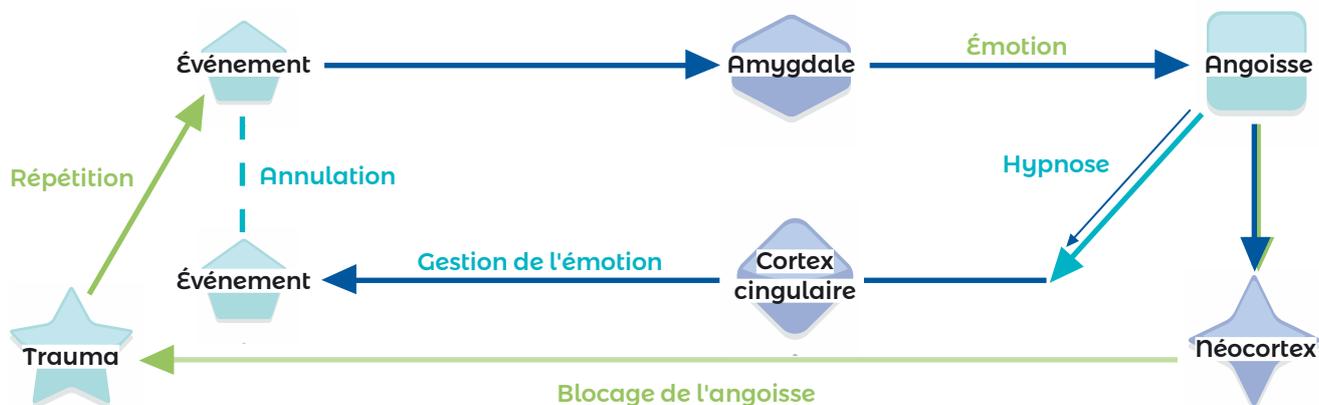


Tous les arcs Highland sont fabriqués aux USA.

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

en ligne: [www.highlandmetals.com](http://www.highlandmetals.com) • E-mail: [orders@highlandmetals.com](mailto:orders@highlandmetals.com)

## Le schéma neurobiologique



Le mécanisme, décrit par le psychiatre Julien Betbèze, est le suivant : la situation de danger touche le cerveau reptilien, qui déclenche des réactions de défense pulsionnelles. L'amygdale (extrémité du système limbique) fait le rapport avec les expériences antérieures, puis le Surmoi vient s'interposer pour éviter les actes anti-sociaux (Sigmund Freud), ce qui déclenche une angoisse importante. Le lobe frontal, siège des processus rationnels, se met en lutte contre les émotions pour se protéger de l'angoisse. Autrement dit, le comportement du sujet est partagé entre des réponses hostiles et des réponses de mise à l'écart de l'angoisse. Consciemment, il est persuadé que son comportement est le plus adapté à la situation. Mais pour un observateur, il est manifeste que le comportement est inadapté.

### Une illustration clinique

L'un de nos jeunes patients avait jeté son orthèse par la fenêtre au cours de la nuit, et fait croire à ses parents qu'il l'avait perdue. Après un abord très délicat, suscitant la confiance du patient,

celui-ci déclare que l'année dernière, il avait invité ses camarades pour son anniversaire. Mais la veille de la fête, il court dans le salon et fait tomber la télévision ! Les parents, pour le punir, annulent la fête. L'enfant a donc gardé cette angoisse refoulée durant un an. En jetant l'orthèse par la fenêtre, il punit ses parents, certes, mais aussi son orthodontiste qui, par transfert (le médecin joue l'imgo parental), devient une métaphore de l'agresseur.

Habituellement, le praticien se fâche et fait de la morale au patient. Il espère ainsi se référer au lobe frontal qui, par compréhension et raisonnement, va corriger le comportement. Nous comprenons bien, grâce à la psychanalyse et aux neurosciences, que ce procédé est inadéquat. Tirons les leçons de ces deux champs scientifiques.

Dans le cas de notre patient, il faut l'aider à retrouver l'objet réel de la métaphore : ce n'est pas une question d'orthèse, mais une scène vécue antérieurement. Le deuxième temps consiste à aider le patient à exprimer

les émotions qui ont été refoulées : surprise, peur, injustice, rage... Le troisième temps consiste à aider le patient à résoudre son problème. Il n'est pas question de le faire à sa place, car notre regard et nos référents sont strictement personnels et ne peuvent s'appliquer à quelqu'un d'autre. Nous assistons alors à un phénomène extraordinaire : le lobe frontal fonctionne librement, sans lutter contre l'angoisse. De plus, une intelligence inattendue – quel que soit l'âge –, se manifeste. Nous n'avons plus qu'à valider.

Dans cet exemple, le jeune patient a déclaré que la punition n'était pas à la mesure du fait et qu'elle l'avait humilié devant ses camarades. Cependant, dit-il, « je devais être puni. Sinon je pourrais casser toute la maison, et ce n'est pas correct ». La leçon de cette aventure clinique : nous punissons les enfants sous le coup de l'émotion et nous le faisons de façon injuste. C'est pour cette raison qu'ils le vivent mal et qu'ils peuvent devenir rebelles. Ce n'est pas éducatif ! ●

CARRIERE® | SLX 3D™



Quand évolution rime  
**avec révolution**



Testez-le !

# En quête de sens

**ORTHOPHILE VOUS PROPOSE DE FAIRE MIEUX CONNAISSANCE AVEC CELLES ET CEUX QUI VOUS ACCOMPAGNENT AU QUOTIDIEN: LES ASSISTANT(E)S DENTAIRE.**

**VOUS TROUVEREZ, DANS LEURS TÉMOIGNAGES, DES ÉLÉMENTS POUR AMÉLIORER L'EFFICACITÉ DE VOTRE BINÔME.**

**DANS CE NUMÉRO, RENCONTRE AVEC CATHERINE GARCIA.**



Catherine Garcia (à gauche), a trouvé sa place dans le cabinet du Dr Crouan.

Par François Gleize avec Pauline Machard

« J'ai travaillé toute ma vie dans le médical », relate Catherine Garcia, revenant sur son parcours. Mais si le secteur n'a pas varié, sa trajectoire elle, n'a pas pour autant été linéaire, loin de là. Le dentaire n'est pas arrivé tout de suite. Dans un premier temps, la toute jeune Catherine, BEP sanitaire et social en poche, entame une formation pour devenir infirmière, avant de bifurquer vers une formation d'aide-soignante. Diplômée, celle qui est devenue entre-temps maman de trois enfants, entame en 1984 sa première vie professionnelle : assistante maternelle. D'abord à domicile, puis dans une crèche familiale. À l'époque, la Gardoise exerce aussi dans des maisons de retraite et à l'hôpital, en intérim.

En termes de sens, elle y trouve son compte, récompensée par le sourire retrouvé de personnes âgées sorties de l'isolement, par l'apaisement soudain de nourrissons

jusqu'alors inconsolables... Mais physiquement, ça ne suit pas : à la quarantaine, le métier devient éprouvant : « Je l'aimais toujours autant, mais transporter seule les personnes âgées commençait à devenir un problème. » Elle décide d'emprunter la voie du dentaire, à la suite d'un bilan de compétences.

## **De l'enchantement au désenchantement**

La mère de famille découvre alors une profession diversifiée, riche sur le plan relationnel, dont elle n'avait jusqu'à présent aucunement connaissance : assistante dentaire. « J'ai passé les tests à la maison des professions libérales. Puis commencé ma formation dans le cadre d'un contrat de professionnalisation dans un cabinet de l'arrière-pays nîmois, à Vauvert. À l'époque, la formation durait encore

24 mois [contre 18 aujourd'hui, ndlr] », se souvient-elle. Elle en sort assistante dentaire certifiée en 2006, à l'âge de 42 ans.

Sa deuxième vie professionnelle commence. Elle intègre un centre mutualiste à Nîmes, où exercent quatre chirurgiens-dentistes et une orthodontiste. « *J'ai voulu intégrer un centre car c'était important pour moi de travailler en équipe* », explique-t-elle. Mais à l'enchantement des premiers temps succède le désenchantement. Au fil de ces dix ans d'exercice dans le centre – quatre en omnipratique, six en orthodontie – les conditions se dégradent. La structure « *est rachetée plusieurs fois. La petite équipe des débuts, qui fonctionnait très bien, change : l'entente ne passe plus, une dizaine de personnes partent...* », détaille l'assistante. Le corps et l'esprit fatiguent, mis à l'épreuve par un ennemi redoutable : la perte de sens.

Alors que jusqu'à présent, l'accompagnement des personnes vulnérables, puis des patients, lui avait toujours procuré « *un sentiment de plénitude* », l'assistante dentaire ne comprend soudainement plus ce qu'elle fait ni pourquoi. Le burn-out l'a rattrapée. « *Je n'ai pas compris tout de suite ce qui m'arrivait, se remémore-t-elle. Un jour, je me suis effondrée. Je ne me sentais plus capable de travailler. J'ai finalement été licenciée pour inaptitude.* » Le chemin vers le rétablissement, jalonné par les rendez-vous de suivi psycho-social, durera deux ans. Ce parcours accidenté aurait pu dégoûter Catherine Garcia, désormais âgée de 52 ans, du métier d'assistante. Mais c'était sans compter sur un bon génie.

## Ses conseils aux praticiens

- **Verbaliser**, ne pas hésiter à dire les choses, notamment pour assurer une vitesse d'exécution satisfaisante.
- **Expliquez précisément la finalité des tâches** que vous demandez à vos assistantes.
- **Rester à l'écoute**, pour cerner les missions dans lesquelles l'assistante sera la plus efficace, et faire évoluer le poste en fonction.

## Remonter progressivement la pente

Ce bon génie, c'est le Dr Marine Crouan, l'orthodontiste du centre mutualiste. C'est elle qui va lui permettre de reprendre pied, en lui proposant des missions ponctuelles dans le deuxième cabinet dans lequel elle exerce, en libéral cette fois. Après avoir repris peu à peu confiance en elle, Catherine Garcia fait un nouveau bilan de compétences. « *Étant au chômage, je pouvais faire une mise en situation professionnelle auprès d'un praticien. J'ai recontacté le Docteur Crouan pour le lui proposer. Elle a accepté sans aucune hésitation.* »

L'expérience s'avère concluante. « *Ça m'a permis de remettre le pied à l'étrier de façon douce, sans les contraintes d'un contrat tel que le CDI.* » Sa troisième vie professionnelle débute. Depuis février 2017, les deux femmes travaillent ensemble, trois jours par semaine. La praticienne est très rigoureuse, « *cela me correspond très bien. J'aime finir ce que j'ai commencé. C'est ce que je ne supportais plus au centre mutualiste, on ne menait plus les choses jusqu'au bout* », glisse-t-elle. « *Désormais, il n'y a plus de temps mort. Les journées sont longues, mais on ne s'ennuie pas !* »

## Vers un profil plus administratif

Son métier, assistante en orthodontie, lui apporte de nombreuses sources de satisfaction. Elle met en avant la grande « *variété* » du poste, loue le côté « *ludique* » de certaines tâches, comme la confection des gouttières thermoformées. « *C'est un métier complet qui permet de s'épanouir* », juge Catherine Garcia. À l'avenir, l'assistante, qui a achevé une formation de secrétaire médicale en 2003, souhaite se concentrer sur les tâches administratives.

« *Ajoutez à la gestion des dossiers et de l'agenda le relationnel avec les patients, le côté technique, et vous obtenez un métier complet qui permet de s'épanouir* », assure-t-elle. Le Dr Crouan se prépare, elle aussi, à cette évolution de fonction, et envisage d'embaucher prochainement une jeune assistante pour le travail au fauteuil. « *Je pourrai éventuellement suppléer en cas de besoin, commente Catherine Garcia, mais c'est aujourd'hui le travail administratif qui me plaît le plus. Je souhaite finir ma carrière ainsi.* » ●

### PREMIER RENDEZ-VOUS

#### ORTHOPHILE ÉTAIT À DENTISTE EXPO

L'équipe d'*Orthophile* a rencontré de nombreux lecteurs et futurs lecteurs lors du nouveau salon ouvert aux chirurgiens-dentistes, aux orthodontistes et à leurs équipes - Dentiste Expo -, qui s'est tenu les 20 et 21 juin 2019 à la Porte de Versailles.

Sur notre stand (société Parresia), des mini-conférences ont attiré les professionnels : Sonia Spelen a présenté l'hypnose dentaire tandis que Robert Maccario a donné des conseils en termes d'organisation du cabinet.

- 120 entreprises spécialisées en dentisterie exposaient également une grande variété de produits et services dans les différentes allées du salon. 80 sessions de conférences et débats organisées autour de six grandes thématiques ont permis des échanges ouverts et sans tabou sur l'avenir de la profession et des salles étaient dédiées aux ateliers pratiques (procédures cliniques et diagnostics).
- Prochain rendez-vous : les 25 et 26 juin 2020. ●

EN SAVOIR PLUS : [WWW.DENTISTEEXPO.COM](http://WWW.DENTISTEEXPO.COM)



Vente de livres et d'abonnements sur le stand de Parresia



Des praticiens intéressés par des conseils en organisation

### SAVE THE DATE

#### SUIVRE L'ÉVOLUTION DE LA PROFESSION, SYMPOSIUM À ROME !

« Adaptez votre pratique à un monde en mutation », tel est le thème du symposium de GC Orthodontics qui se déroulera les 1<sup>er</sup> et 2 mai 2020.



« Les espèces qui survivent ne sont pas les espèces les plus fortes, ni les plus intelligentes, mais celles qui s'adaptent le mieux aux changements » Charles Darwin.

Docteur Stefano Troiani, co-organisateur du symposium et orthodontiste à Rome : « Ce n'est pas un autre symposium sur la

classe II... Avez-vous déjà eu l'impression que notre profession évoluait plus rapidement que jamais ? Alors, saisissez l'occasion de vous joindre à nous pour un grand événement qui se tiendra à Rome les 1<sup>er</sup> et 2 mai 2020 et rencontrez 14 conférenciers sur le thème "Adaptez votre pratique à un monde en mutation" ».

Des noms prestigieux comme le Dr. Howard Farran (USA), l'un des dentistes le plus suivi sur le net, partagera son expertise sur la gestion, l'organisation et la rentabilité d'un cabinet d'orthodontie et sera un des moments forts du congrès. Le Pr. Birte Melsen (Danemark) sera également présente. Elle interviendra sur le thème de l'apport des nouvelles solutions thérapeutiques : « 30 années d'expériences et de recherche pour mieux comprendre l'avenir ». ●

INFORMATIONS ET INSCRIPTIONS  
[WWW.GET-THE-CONCEPT.COM](http://WWW.GET-THE-CONCEPT.COM)

# GROUPE EDMOND BINHAS DEVIENT...

...“BINHAS GLOBAL DENTAL SCHOOL”



au service de l'excellence dentaire

*Des cycles de formations validants*

*Des formations en e-learning et en présentiel*

**NOUVEAUTÉS**

*Des formations cliniques intégrant le non-clinique*

DÉCOUVREZ NOS NOUVELLES FORMATIONS SUR :

[www.bgds.fr](http://www.bgds.fr)

Pour plus d'informations :



[contact@binhas.com](mailto:contact@binhas.com)



Tél : 04 42 108 108

## SYNERGIE

### ODONTEC DEVIENT ODONTEC LEONE FRANCE

Odontec, distributeur depuis 30 ans de produits pour les



Nicolas Schmitt

spécialistes en orthodontie, implantologues et omni-praticiens, devient Odontec Leone France.

Elle continue à proposer ses services sur le marché français via son siège à Grenoble et le même réseau de vente en France.

Elle renforce ainsi ses relations avec Leone, parmi les leaders mondiaux dans le développement et la fabrication de produits pour

l'orthodontie et l'implantologie depuis 1934.

Cette nouvelle synergie permettra de répondre de manière plus directe, efficace et ciblée aux exigences de plus en plus spécifiques du marché français, extrêmement avancé et sélectif.

Leone et Odontec sont aujourd'hui unis pour faire face, ensemble, aux défis posés par l'évolution technologique. Cette

intégration renforce la fructueuse collaboration des deux entités et permet de contribuer davantage à l'innovation dans le domaine dentaire.

Nicolas Schmitt a pris la direction d'Odontec comme CEO, après plus de 15 ans de collaboration au sein du groupe.

**EN SAVOIR PLUS :**  
[WWW.ODONTEC.FR](http://WWW.ODONTEC.FR)

## À LIRE

### AUX ORIGINES DE L'ORDRE

**Maxime Cournault retrace dans un ouvrage aux sources inédites, l'histoire de l'Ordre national des chirurgiens-dentistes.**

Récit du cheminement vers la création de l'institution ordinaire, en 1945. La première partie de cet ouvrage dresse l'inventaire des différents « praticiens » à travers les âges : barbiers-chirurgiens, forgerons arracheurs de dents, sabotiers - et autres charlatans. Au XVIII<sup>e</sup> siècle, la spécialité commence à s'autonomiser. Une réglementation de ses conditions d'exercice émerge. Plus tard, dans le contexte de la « guerre des dentistes » du XIX<sup>e</sup> siècle, la jurisprudence de la Cour de cassation, puis la loi, donnent le cadre.

L'auteur Maxime Cournault a eu accès aux archives ordinaires pour faire la lumière sur la genèse de l'Ordre. Raconter cette histoire est une entreprise exigeante, qui requiert l'ascèse propre au travail de l'historien. Le Conseil tel que nous le connaissons succède, en effet, à la section dentaire du Conseil national de l'Ordre des médecins créée sous le régime de Vichy. La mission était double : reconnaître les réalisations de la section (mise en place d'un code

de déontologie, d'un système de prévoyance, développement d'œuvres d'entraide confraternelles) ; ne pas occulter son rôle dans la collaboration, sans

toutefois l'assimiler avec l'Ordre actuel. En replaçant la création de l'institution dans le temps long - environ un siècle d'émulation autour de la question - le Dr Cournault démêle les différences et les similitudes entre les deux organismes. Avec succès - la thèse a obtenu le Prix Georges Villain d'histoire de l'art dentaire 2017.

**UN ORDRE POUR LES CHIRURGIENS-DENTISTES EN FRANCE -  
MAXIME COURNAULT, PREFACE DU DR XAVIER RIAUD -  
ED. L'HARMATTAN, COLL. MEDECINE A TRAVERS LES SIECLES -  
18,50 €**



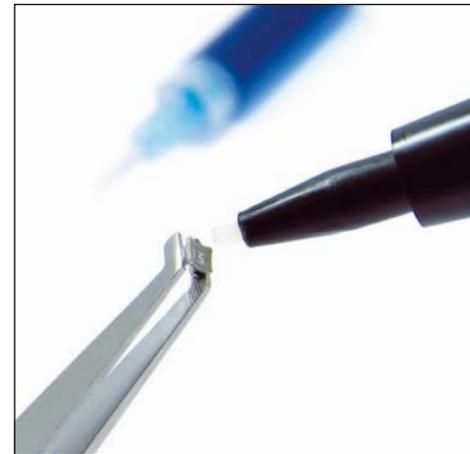
# CONTEC

## 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



**DR CHRISTINE BOEHM-HUREZ**  
Secrétaire générale de la Société française  
de médecine dentaire du sommeil SFMDS.



**L'ENFANT,  
L'ADOLESCENT  
ET LE SOMMEIL**  
7 DÉCEMBRE  
2019 / LE WESTIN  
PARIS

## « MIEUX PRENDRE EN CHARGE LE SAOS »

**Alors qu'une grande journée multidisciplinaire sur « L'enfant, l'adolescent et le sommeil » se prépare, le Dr Boehm-Hurez nous rappelle les objectifs de la SFMDS.**

### Qu'est-ce que la SFMDS ?

La Société française de médecine dentaire du sommeil a été constituée en mai 2012. Elle est issue du Diplôme Inter-Universitaire TOSSAOS (Traitement odonto-stomatologique du syndrome d'apnées obstructives du sommeil), formation proposée depuis 2009 en partenariat avec le CHU Pitié-Salpêtrière AP-HP-UFR d'Odontologie Paris 7, le CHU Saint-Antoine AP-HP-Université Pierre et Marie Curie Paris 6 et le CHU d'Angers. Les anciens étudiants de ce DIU ont eu l'idée de se réunir au sein d'une société scientifique afin de promouvoir « par tout moyen toute question ayant trait à la recherche, la pratique, la formation, l'échange et la diffusion de la connaissance et des travaux médicaux et scientifiques, dans le domaine de la médecine dentaire du sommeil ». La SFMDS a donc la particularité de réunir différents spécialistes parmi ceux qui prennent en charge les pathologies du sommeil – les 125 membres sont pneumologues, ORL, odontologistes, orthodontistes, chirurgiens maxillo-faciaux, cardiologues,

endocrinologues, neurologues, psychiatres, médecins généralistes, pédiatres, diététiciens, nutritionnistes, kinés. D'ailleurs, son président, le Pr Michel-Christian Ouayoun, est ORL. Le vice-président, le Pr Robert Garcia, et moi-même, secrétaire générale, sommes orthodontistes.

### Quels sont ses objectifs ?

- Informer sur ce problème de santé publique qui peut notamment être responsable de fatigue, de somnolence, d'un sommeil non réparateur avec perturbation de la qualité de vie et un risque augmenté d'accidents sur la voie publique ;
- former les praticiens des spécialités concernées à l'exercice de la médecine dentaire du sommeil ;
- promouvoir des réseaux de soins. L'approche pluridisciplinaire étant indispensable pour assurer une bonne prise en charge des patients ;
- mettre en place une activité de recherche clinique.

Qu'est-ce que le SAOS et quel est le rôle de l'orthodontiste dans sa prise en charge ?

C'est une pathologie méconnue et qui concerne pourtant tant les enfants, les adolescents que les adultes. Elle est encore insuffisamment prise en charge par notre profession. Un enfant qui respire par la bouche, par exemple, doit attirer notre attention. Si, en plus, il dort la bouche ouverte et ronfle, voilà des signes d'appel qui peuvent entraîner des apnées du sommeil. Les orthodontistes ont un rôle important dans le dépistage et la mise en place de traitements précoces chez l'enfant et sont amenés dans certains cas sévères chez l'adolescent et l'adulte à proposer des traitements associant l'orthodontie et une chirurgie maxillo-mandibulaire.

### Quelles actions menez-vous pour mieux faire connaître le SAOS ?

Notre association prend de l'ampleur. Sur le plan universitaire, un partenariat avec l'association universitaire d'odontologie Garancière permet de former les praticiens à la pose d'orthèses d'avancée mandibulaire (OAM). D'autre part, en tant

que membre associé de la FFO, nous proposons depuis de nombreuses années une séance dédiée à l'apnée du sommeil pendant les Journées de l'Orthodontie. Nous préparons également deux grandes journées multidisciplinaires, l'une fin 2019 - le 7 décembre à Paris - l'autre en 2020 - la date n'est pas encore fixée.

### Pouvez-vous nous en dire plus ?

La journée multidisciplinaire du 7 décembre est une initiative de la Société française d'orthopédie dento-faciale (SFODF) qui a invité la SFMDS comme partenaire sur le thème « L'enfant, l'adolescent et le sommeil ». On y abordera notamment la respiration dans le sommeil, la prise en charge de l'obésité (comorbidité associée) ou encore la prise en charge orthodontique et chirurgicale. ●

*Propos recueillis par É. Varini*

**EN SAVOIR PLUS :**  
[WWW.SFMDS-SOMMEIL.ORG](http://WWW.SFMDS-SOMMEIL.ORG)  
[WWW.SFODFORGEVENEMENT-SFODF/LENFANT-ADOLESCENT-ET-LE-SOMMEIL/](http://WWW.SFODFORGEVENEMENT-SFODF/LENFANT-ADOLESCENT-ET-LE-SOMMEIL/)



# orthocaps®

Traitements par Aligneurs

Parce que **chaque cas est différent**, nous vous proposons  
**une multitude de possibilités** avec pour  
seul objectif **le respect de vos objectifs de traitement.**



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

## CERTIFICATIONS 2019

16 Septembre **Paris**

Symposium

6/7 Décembre **Hamm/Allemagne**

**Renseignements & inscriptions**

[seminaires@rmoeurope.com](mailto:seminaires@rmoeurope.com)

Dispositifs médicaux sur mesure, fabriqués par Orthocaps • Réservé aux professionnels •  
Merci de respecter les conditions d'utilisation présentes sur l'étiquette • 08/07/2019

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](mailto:info@rmoeurope.com)  
[www.rmoeurope.com](http://www.rmoeurope.com)

Distribué par





Quand on est adulte, choisir un cabinet pour soi peut être une tâche difficile, mais c'est encore plus vrai lorsque les parents doivent choisir un cabinet d'orthodontie pour leurs enfants. Il s'agit d'un élément essentiel pour assurer aux enfants une bonne santé bucco-dentaire dès leur plus jeune âge. Mais en tant qu'orthodontiste, connaissez-vous les points de vigilance observés par les parents ? Voici quelques points clés à retenir.

### **Un accueil chaleureux**

Se sentir bien accueilli par chaque membre de l'équipe est ce qui fait revenir un patient, adulte ou enfant. Si un enfant ne se sent pas le bienvenu, cette expérience restera ancrée en lui et il sera moins susceptible de revenir chez un chirurgien-dentiste ou chez un orthodontiste à l'âge adulte, ce qui créera un modèle de mauvaise santé buccale pour les années à venir.

Vous pouvez vous rendre compte de la qualité des expériences de vos patients au cabinet en consultant les avis qu'ils vous laissent. Plus vous aurez de commentaires positifs, plus cela aidera les parents à choisir votre cabinet pour leurs enfants.

### **Des traitements de qualité**

Il va sans dire que, quel que soit le traitement à réaliser, si la qualité du traitement n'est pas à la hauteur, un parent n'amènera pas son enfant dans ce cabinet. Les jeunes enfants ont souvent besoin de réaliser des traitements orthodontiques à un certain âge de leur croissance, car c'est le meilleur moment de leur vie pour les avoir.

**Les méthodes varient, mais ce qui guide vos patients est avant tout la qualité perçue des traitements que vous proposez**

## ORGANISATION

### **Quelles sont les attentes des parents quand ils cherchent un bon cabinet d'orthodontie pour leurs enfants ?**

Les méthodes varient, mais ce qui guide vos patients est avant tout la qualité perçue des traitements que vous proposez.

Aujourd'hui, les parents se font une opinion de votre cabinet avant même de s'y rendre. Ils cherchent les cabinets d'orthodontie près de chez eux et les comparent.

En mettant des exemples de cas traités dans votre cabinet et en présentant vos solutions de soins sur votre site internet, cela permettra de rassurer les parents et facilitera leur prise de décision.

### **Une atmosphère agréable**

Les parents sont exigeants pour leurs enfants et veulent ce qu'il y a de meilleur. L'atmosphère générale de votre cabinet doit les rassurer dans leur choix d'amener leur progéniture dans votre cabinet et donner envie aux enfants de revenir pour les prochains rendez-vous... Plusieurs facteurs rentrent alors en jeu : la décoration de votre cabinet, l'accueil chaleureux des membres de votre équipe, etc. Si votre cabinet n'est pas à la hauteur des exigences des parents, ils ne reviendront pas. ●

# Agenda

## SEPTEMBRE

### **Cone beam spécial Ortho**

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

### **L'impact du flux numérique sur l'organisation du cabinet**

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 2019 à Pau

Niveau : Initiation

Tél. : 06 26 30 40 46

@ : h.bennaïm@biotech-dental.com

### **Orthodontie invisible Smilers**

26 septembre à Paris

Niveau : Perfectionnement

Tél. : 06 26 30 40 46

@ : h.bennaïm@biotech-dental.com

### **Initiation au Krav Maga**

26 septembre à 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

@ : emmanuelle.foucher@gacd.fr

3w : gcd.fr

### **Soirée d'informations**

#### **Concept Carriere**

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.orthophilus.fr

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

Jeudi 26 septembre à Paris

Intervenant : Dr J.Y. Assor

Contact : Émergence

Tél. : 02 40 86 76 79

@ : contact@seminairesormco.com

3w : www.ormco.fr

### **Soirée d'informations**

#### **Concept Carriere**

27 septembre à Brest

De 19h à 21h30

Intervenant : Dr Bernard Mounsi

Inscriptions : 01 69 41 90 28

3w : www.weezevent.com/

carriere-270919

3w : www.orthophilus.fr

### **Diagnostic, mécaniques de traitement et conseils pour réussir**

Samedi 28 et dimanche 29 septembre à Paris

Intervenant: le Dr M. Anghileri

Contact : Emergence

Tél. : 02 40 86 76 79

@ : contact@seminairesormco.com

3w : www.ormco.fr

### **Autoligaturants et mini-implants d'ancrage : Optimisation et nouveaux objectifs - Niveau II**

29 septembre à Monaco

Intervenant: Dr Caroline Cazenave

Contact : Ann-Kristin Goedde

Tél. : 03 89 66 94 82

@ : akgoedde@americanortho.com

3w : www.americanortho.com

### **Atelier découverte sur le thermoformage avec le matériel Erkodent**

30 septembre à Igny

De 9h à 17h30

Intervenant : Nathalie Guilbaud

Inscriptions : 01 69 41 90 28

3w : www.weezevent.com/

thermo-300919

3w : www.orthophilus.fr

### **Éducation Fonctionnelle - La Puissance de l'Éducation Fonctionnelle**

30 Septembre à Paris

Intervenant : Dr Gioacchino Pellegrino

Contact : RMO Europe

Service cours et séminaires

Tél. : 03 88 40 67 35

@ : seminaires@rmoeurope.com

3w : www.rmoeurope.com

## OCTOBRE

### **Concept Carriere - Formation in office**

01 octobre à Villepinte

De 10h à 18h

Intervenant : Dr Olivier Setbon

Inscriptions : 01 69 41 90 28

3w : www.weezevent.com/

carriere-011019

3w : www.orthophilus.fr

### **Orthodontie invisible Smilers**

03 octobre à Paris

Niveau : Initiation

Tél. : 06 26 30 40 46

@ : h.bennaïm@biotech-dental.com

### **Soirée d'informations**

#### **Concept Carriere**

03 octobre à Lille

De 19h à 21h30

Intervenant : Dr Olivier Setbon

Inscriptions : 01 69 41 90 28

3w : www.weezevent.com/

carriere-031019

3w : www.orthophilus.fr

### **Atelier Le Bruxisme, fléau de tous les âges**

03 octobre à Paris

De 9h à 17h30

Intervenant : Dr Jean-Jacques Vallée

Inscriptions : 01 69 41 90 28

3w : www.weezevent.com/

thermo-031019

3w : www.orthophilus.fr

### **Soirée d'informations Éducation Fonctionnelle**

03 octobre à Nice

De 19h à 21h30

Intervenant : Dr Nicolas Boissi



## ORTHOPHILE

Mieux manager son cabinet d'orthodontie

[www.edp-dentaire.fr](http://www.edp-dentaire.fr)

# Agenda

Inscriptions : 01 69 41 90 28  
 3w: [www.weezevent.com/ef-101019](http://www.weezevent.com/ef-101019)  
 3w : [www.orthoplus.fr](http://www.orthoplus.fr)

## L'interception autrement

05 octobre à Paris  
 De 9h à 17h30  
 Intervenant :  
 Dr Bernard Mounsi  
 Inscriptions : 01 69 41 90 28  
 3w: [www.weezevent.com/ef-051019](http://www.weezevent.com/ef-051019)  
 3w: [www.orthoplus.fr](http://www.orthoplus.fr)

## Introduction à l'Éducation Fonctionnelle

Du 06 au 07 octobre  
 à Paris De 9h à 17h30  
 Intervenants :  
 Dr Florence de Brauwere  
 Dr Jean-Jacques Vallée  
 et M. Claude Lévy  
 Inscriptions : 01 69 41 90 28  
 3w: [www.weezevent.com/ef-061019](http://www.weezevent.com/ef-061019)  
 3w: [www.orthoplus.fr](http://www.orthoplus.fr)

## Burn out : bien le connaître pour mieux le combattre

08 octobre à GACD  
 Intervenant : Dr Serge Deschaux  
 @ : [emmanuelle.foucher@gacd.fr](mailto:emmanuelle.foucher@gacd.fr)  
 Inscription : [site.internet.gacd.fr](http://site.internet.gacd.fr)  
 Rubrique événements

## Formation Ortho Planner

08 octobre à Paris  
 Contact : Aurore Villette  
 3w : [www.3shape.com/3shape-academy-france](http://www.3shape.com/3shape-academy-france)

## Formation Appliance Designer

09 octobre à Paris  
 Contact : Aurore Villette  
 3w : [www.3shape.com/3shape-academy-france](http://www.3shape.com/3shape-academy-france)

### ORTHOPHILE

Mieux manager son cabinet d'orthodontie

[www.edp-dentaire.fr](http://www.edp-dentaire.fr)

## Orthodontie invisible Smilers

10 octobre 2019 à Rouen  
 Niveau : Initiation  
 Tél. : 06 26 30 40 46  
 @ : [h.bennaïm@biotech-dental.com](mailto:h.bennaïm@biotech-dental.com)

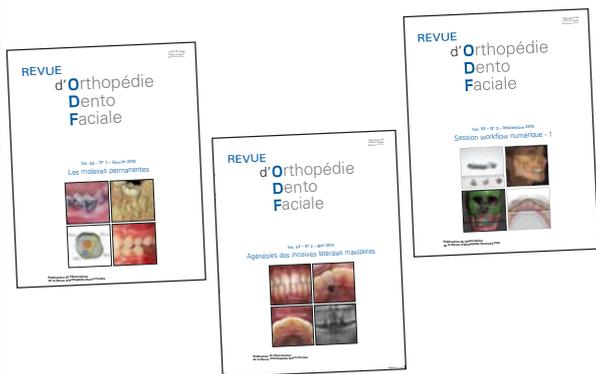
## Orthodontie invisible Smilers

10 octobre 2019  
 à Salon de Provence  
 Niveau : Coup de pouce  
 Tél. : 04 90 44 60 60  
 @ : [c.coullomb@biotech-dental.com](mailto:c.coullomb@biotech-dental.com)

## Ifo stage n°1 : Diagnostic sagittal et vertical + audit personnalisé de chaque projet professionnel

du 10 au 12 octobre 2019  
 Intervenants : Dr Georges Bernadat ;  
 Dr Raphaël Henrionnet ;  
 Dr Mathieu Marchand  
 Inscription : [www.ifo-formation-orthodontie.com/inscription](http://www.ifo-formation-orthodontie.com/inscription)

## REVUE d'Orthopédie Dento-Faciale



La Revue d'Orthopédie Dento-Faciale est une publication scientifique trimestrielle, bilingue franco-anglaise, qui a été éditée sans interruption depuis janvier 1967, soit 184 numéros (au 31 décembre 2012).

Elle publie des travaux originaux, des articles expérimentaux et cliniques en orthodontie et orthopédie dento-faciale mais aussi dans différents autres domaines qui peuvent toucher la discipline : dentisterie restauratrice et esthétique, parodontie médicale, chirurgie maxillo-faciale, sphère médicale avec des articles de pédiatrie, oto-rhino-laryngologie, kinésithérapie-ostéopathie, et psychologie clinique.

**BULLETIN À RETOURNER : PARESIA**  
 109-111, av. Aristide-Briand - CS 80068 | 92541 Montrouge Cedex  
 Contact : [corentin.palud@paresia.fr](mailto:corentin.palud@paresia.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 1967-2013	
	Papier + Électr.**	Électronique seul**	Papier seul	Papier + Électr.**	Électronique seul**	Papier seul	Électronique seul	
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  
 \*\* 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 (1967-2014) : j'indique le montant dans la case ci-contre	..... € (2)
<b>TOTAL</b>	<b>(1) + (2) = ..... €</b>

Paiement :  Envoyez-moi une facture proforma  Chèque joint (*à l'ordre de PARESIA*)  
 Date : / / Signature :

**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](mailto:contact@academie-orthodontie.fr)  
3w : [academie-orthodontie.fr](http://academie-orthodontie.fr)

**Orthodontie invisible Smilers**

17 octobre à Lille  
Niveau : Initiation  
Tél. : 06 26 30 40 46  
@ : [h.bennaim@biotech-dental.com](mailto:h.bennaim@biotech-dental.com)

**Traitement de l'adulte**

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](mailto:Isabelle.mauriange@gc.dental)  
3w : [www.gcorthodontics.com](http://www.gcorthodontics.com)

**Orthodontie invisible Smilers**

17 octobre à Lyon  
Niveau : Initiation  
Tél. : 06 26 30 40 46  
@ : [h.bennaim@biotech-dental.com](mailto:h.bennaim@biotech-dental.com)

**Apprendre à maîtriser toutes les techniques  
de l'animation de conférences,  
compétences oratoires, pertinence, gestion  
du stress, traitement des objections**

25 octobre, 08 novembre,  
20 décembre à Paris  
Contact : Sonia Spelen  
Tél. : 06 27 12 64 68  
@ : [sonia.spelen@cohesiondentaire.fr](mailto:sonia.spelen@cohesiondentaire.fr)

**Sortir définitivement du burn out -  
Identifier les facteurs déclencheurs,  
résoudre la dimension physique  
et émotionnelle du burn out et le traiter  
à la source.**

Du 26 au 27 octobre à Paris  
Contact : Sonia Spelen  
Tél. : 06 27 12 64 68  
@ : [sonia.spelen@cohesiondentaire.fr](mailto:sonia.spelen@cohesiondentaire.fr)

**Journée tremplin**

28 octobre à Paris Bercy  
Intervenant : Marianne Amline  
Tél. : 06 84 84 30 98  
@ : [marianne.ameline@gacd.fr](mailto:marianne.ameline@gacd.fr)



# La chronique

DE MATHIEU ROUPPERT



## Êtes-vous prêts à mesurer objectivement l'expérience patient ?

### ÊTRE À L'ÉCOUTE DES PATIENTS

Les patients ont tendance à donner leur avis plus spontanément quand ils sont mécontents, mais rares sont ceux qui l'expriment au cabinet. Avec l'engouement autour des réseaux sociaux, les patients sont plus enclins à s'exprimer sur la toile. Loin d'être un phénomène de mode, cette tendance peut avoir un impact considérable sur l'activité d'un cabinet. Alors, comment transformer cette composante en véritable levier de croissance pour le cabinet ?

### ÉVALUER ET MESURER LA SATISFACTION

Comment connaître objectivement l'avis d'un patient, sa perception des soins dentaires, son sentiment après une consultation et plus largement l'expérience vécue au cabinet. Quelle peut être son appréciation quant à l'accueil, la disponibilité de l'équipe, la réponse à ses attentes ? L'élaboration d'un questionnaire minutieux sur ces sujets, envoyé automatiquement à tous les patients, peut permettre d'obtenir une vue globale et objective des points et indicateurs clés que l'on souhaite observer et mesurer.

### ANALYSER LES RÉPONSES ET PRENDRE LES MESURES

Agréger toutes ces données, les réponses de centaines de patients, les modéliser avec un algorithme puis les visualiser sur un tableau de bord, permet d'identifier d'un coup d'œil les axes d'amélioration, mais également les points forts du cabinet et ceux de l'équipe. Il est ainsi possible d'entreprendre des actions ciblées et objectives quant à la progression envisageable du cabinet. Des applications en ligne existent et permettent d'automatiser un grand nombre d'étapes. Cela permettra de se concentrer sur l'essentiel, l'identification des points d'amélioration et les actions à mettre en œuvre.

# Agenda

## Formation Clear Aligner Studio

29 octobre à Paris  
Contact : Aurore Villette  
3w : [www.3shape.com/3shape-academy-france](http://www.3shape.com/3shape-academy-france)

## Formation Indirect Bonding Studio

30 octobre à Paris  
Contact : Aurore Villette  
3w : [www.3shape.com/3shape-academy-france](http://www.3shape.com/3shape-academy-france)

## NOVEMBRE

### Orthodontie invisible Smilers

07 novembre 2019 à Toulouse  
Niveau : Initiation  
Tél. : 06 26 30 40 46  
@ : [h.bennaim@biotech-dental.com](mailto:h.bennaim@biotech-dental.com)

### Orthodontie invisible Smilers

08 novembre 2019 à Toulouse  
Niveau : Perfectionnement  
Tél. : 06 26 30 40 46  
@ : [h.bennaim@biotech-dental.com](mailto:h.bennaim@biotech-dental.com)

### Orthodontie invisible Smilers

14 novembre 2019 à Paris  
Niveau : Initiation  
Tél. : 06 26 30 40 46  
@ : [h.bennaim@biotech-dental.com](mailto:h.bennaim@biotech-dental.com)

### Orthodontie invisible Smilers

14 novembre 2019  
à Salon de Provence  
Niveau : Initiation  
Tél. : 04 90 44 60 60  
@ : [c.coullomb@biotech-dental.com](mailto:c.coullomb@biotech-dental.com)

### Orthodontie invisible Smilers

21 novembre  
à Salon de Provence  
Niveau : Perfectionnement  
Tél. : 04 90 44 60 60  
@ : [c.coullomb@biotech-dental.com](mailto:c.coullomb@biotech-dental.com)

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

Vendredi 22 et samedi 23 novembre à  
Tunis (Tunisie)  
Intervenant : Dr S. Ellouze  
Contact : Maria Castagnetta  
Tél. : 1 49 60 45 93  
@ : [maria.castagnetta@ormco.com](mailto:maria.castagnetta@ormco.com)  
3w : [www.ormco.fr](http://www.ormco.fr)

## Atelier in office en

### Éducation Fonctionnelle

28 novembre au Raincy  
De 9h à 17h30  
Intervenant : Dr Florence De Brauwere  
Inscriptions : 01 69 41 90 28  
3w : [www.weezevent.com/ef-281119](http://www.weezevent.com/ef-281119)  
3w : [www.orthoplus.fr](http://www.orthoplus.fr)

### Prise en charge du très jeune enfant en Éducation Fonctionnelle

28 novembre à Lille  
De 9h à 17h30  
Intervenant : Dr Jean-Jacques Vallée  
Inscriptions : 01 69 41 90 28  
3w : [www.weezevent.com/ef-241019](http://www.weezevent.com/ef-241019)  
3w : [www.orthoplus.fr](http://www.orthoplus.fr)

### Soirée d'informations Concept Carrière

28 novembre à Reims  
de 19h à 21h30  
Intervenant : Dr Olivier Setbon  
Inscriptions : 01 69 41 90 28  
3w : [www.weezevent.com/carriere-281119](http://www.weezevent.com/carriere-281119)  
3w : [www.orthoplus.fr](http://www.orthoplus.fr)

### IEFO Stage n°2 : Le sens transversal et l'axioscopie avancée diagnostique majeure du XXI<sup>e</sup> siècle

Du 28 au 30 novembre  
Intervenants : Dr Georges Bernadat ;  
Dr Raphaël Henrionnet ;  
Dr Mathieu Marchand  
Inscription : [www.ief-formation-orthodontie.com/inscription](http://www.ief-formation-orthodontie.com/inscription)

### Le système Damon : la maîtrise

Samedi 30 novembre et dimanche  
1<sup>er</sup> décembre à Paris  
Intervenant : le Dr B. Nourry  
Contact : Emergence  
Tél. : 02 40 86 76 79  
@ : [contact@seminairesormco.com](mailto:contact@seminairesormco.com)  
3w : [www.ormco.fr](http://www.ormco.fr)

### L'orthodontie de l'adulte Promo 2019-2020 Session 2/5

Du 30 novembre au 02 décembre  
à Aix-en-Provence  
Contact : Académie d'Orthodontie  
@ : [contact@academie-orthodontie.fr](mailto:contact@academie-orthodontie.fr)  
3w : [academie-orthodontie.fr](http://academie-orthodontie.fr)

## DÉCEMBRE

### Le système TGO nouvelle génération

01 et 02 décembre à Paris  
Intervenant : Dr Michel Le Gall  
et Dr Pierre-Jean Soulié  
Tél. : 02 47 40 24 04  
@ : [gac-fr.cours@dentsplysirona.com](mailto:gac-fr.cours@dentsplysirona.com)  
3w : [dentsplysirona.com](http://dentsplysirona.com)

### Soirée d'informations Éducation Fonctionnelle

05 décembre à Lille  
De 19h à 21h30  
Intervenant : Dr Olivier Lenoble  
Inscriptions : 01 69 41 90 28  
3w : [www.weezevent.com/ef-051219](http://www.weezevent.com/ef-051219)  
3w : [www.orthoplus.fr](http://www.orthoplus.fr)

### Orthodontie invisible Smilers

05 décembre à Paris  
Niveau : Coup de pouce  
Tél. : 06 26 30 40 46  
@ : [h.bennaim@biotech-dental.com](mailto:h.bennaim@biotech-dental.com)

### Soirée d'informations Concept Carrière

05 décembre 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](http://www.orthoplus.fr)

### Conférence plénière en éducation Fonctionnelle

08 et 09 décembre à Paris  
Inscriptions : 01 69 41 90 28  
3w : [www.weezevent.com/ef-081219](http://www.weezevent.com/ef-081219)  
3w : [www.orthoplus.fr](http://www.orthoplus.fr)

### Gestion du Plan d'Occlusion : Considérations orthodontiques et chirurgicales

08 décembre à Paris  
Intervenants : Dr Caroline Cazenave  
et Dr Eric Solyom  
Contact : Ann-Kristin Goedde  
Tél. : 03 89 66 94 82  
@ : [akgoedde@americanortho.com](mailto:akgoedde@americanortho.com)  
3w : [americanortho.com](http://americanortho.com)



# Petites annonces

## Cabinet

### VENTE

#### TROYES - 10

Réf. 2019-05-02-3

Cabinet d'orthodontie recherche associé pour cession progressive clientèle et murs, 135 m<sup>2</sup>, cause retraite, clientèle fidélisée et agréable, potentiel important, 2 assistantes qualifiées travaillant en équipe, 4 postes informatiques, téléradio Pano numérisés. Cabinet idéalement situé au cœur de Troyes, 2 places parking privé, à proximité immédiate des collèges et lycées, à côté du parking du cinéma, idéal pour se garer. En rez-de chaussée facilitant l'accès au cabinet, accès handicapé, dans un immeuble tertiaire datant de 2006, cabinet lumineux aménagé par architecte. 2 salles de soins de 2 fauteuils de soin chacune séparées par la salle de stérilisation, 2 stérilisateur dont un Melag récent, ensacheuse Melag, sècheuse, chaîne de décontamination complète. Toutes modalités de cession envisageables.  
Tél. : 06 21 57 80 75  
@ : marieangekujawa@gmail.com

## ORTHOPHILE

Mieux manager son cabinet d'orthodontie

[www.edp-dentaire.fr](http://www.edp-dentaire.fr)

#### AUCH - 32

Réf. 2019-08-28-1

Cause départ retraite, cède cabinet ODF exclusive. Centre-ville, surface de 170m<sup>2</sup>, locaux agréables, lumineux, climatisés. Grande salle de soins, 2 fauteuils Planmeca, salle de radio Planmeca, laboratoire. Grande salle d'attente. Informatique Arakis. Possibilité collaboration quelques mois.  
@ : rochecarrere.nicole@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 : hippocrate-transactions.fr/cabinet-den...

## Matériel

### ACHAT

#### 59 - LILLE

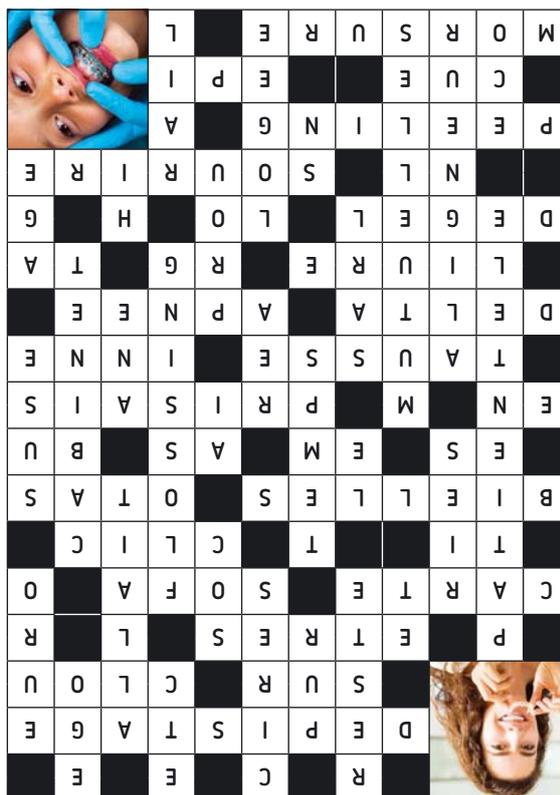
Réf. 2019-05-02-1

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

## SOLUTIONS DES MOTS FLÈCHÉS DE LA PAGE 74

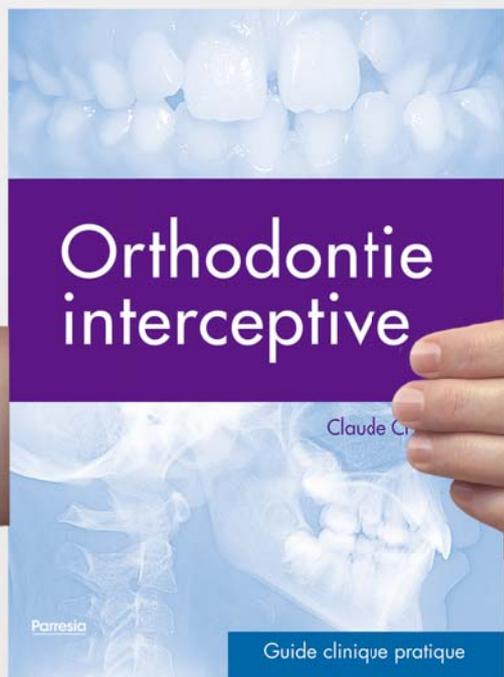


MOT MYSTÈRE À TROUVER

O  
R  
T  
H  
O  
P  
H  
I  
L  
E

# Orthodontie interceptive

## Guide clinique pratique



**Claude CHABRE**

**Toutes les clés pour mieux connaître et mettre en œuvre les thérapeutiques interceptives.**

La plupart des anomalies orthodontiques peuvent être interceptées dès le plus jeune âge et c'est le chirurgien-dentiste, en contact direct avec la jeune patientèle, qui les dépistera. Cet ouvrage accompagne les praticiens, spécialistes ou non, dans leur prise en charge précoce. Par une approche Bioprogressive, l'auteur rappelle l'importance du dépistage et de la prévention orthodontique dans le développement maxillo-facial de l'enfant.

À travers dix situations cliniques rencontrées fréquemment au cours des consultations orthodontiques du jeune enfant, l'auteur s'applique à décrire le cheminement allant de l'examen clinique au traitement le plus adapté, en prenant en compte les données communément admises. Pour chacun des dix cas cliniques exposés, les points clés de l'observation clinique et de l'examen radiologique sont développés. Ces derniers sont essentiels dans le développement de la réflexion qui conduit à établir un diagnostic précis et pertinent. Les cas sont exposés de manière claire et pratique guidant ainsi le lecteur à travers le processus de prise de décision efficace.

252 pages, 85 euros  
ISBN 978-2-4904-8113-2

Commandez et retrouvez toutes nos collections sur [www.librairie-garanciere.com](http://www.librairie-garanciere.com)

## Bon de commande

**Librairie Garancière**

**OUI, je commande**  
« Orthodontie interceptive »

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

**Parresia**

109 avenue Aristide Briand  
CS 80068  
92541 Montrouge cedex, France

Tél. : +33 (0)1 49 85 60 48  
@ : contact-librairie.garanciere@parresia.fr

Nom : .....

Prénom : .....

Adresse : .....

Code postal : | | | | |

Ville : .....

Tél. : | | | | | | | | | | | |

Email : .....

« Orthodontie interceptive » au prix de 85 € TTC,  
Frais de livraison (obligatoires) France métropolitaine et DOM TOM : 9 €  
soit **94 € TTC** au total

Je règle par chèque à l'ordre de Parresia

Date et signature :



www.new-ortho.fr

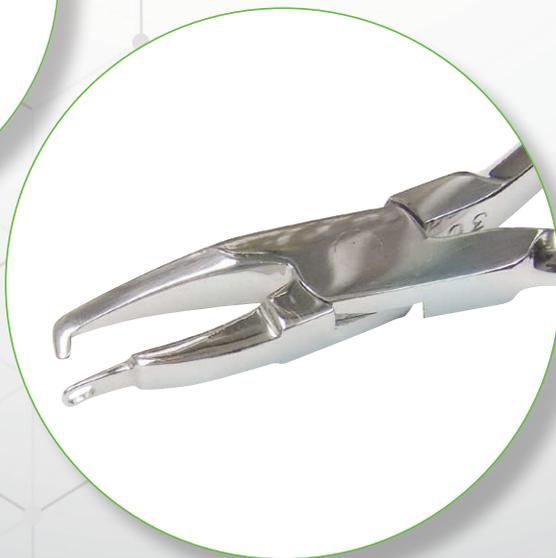
# NEW-ORTHO

→ Pincés pour gouttières New-Concept

POUR CRÉER DES BOUTONS

POUR ACTIVER UNE GOUTTIERE

STÉRILISATION EN AUTOCLAVE JUSQU'À 121°C



**LIVRAISON OFFERTE**  
dès 150€ttc\* de commande



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



Par mail  
[commande@new-ortho.fr](mailto:commande@new-ortho.fr)



Par fax  
au **04 93 45 61 67**



Sur notre site internet  
[www.new-ortho.fr](http://www.new-ortho.fr)



## VOTRE CHOIX ESTHÉTIQUE

Notre gamme de produits Iconix™, en association avec des ligatures Pearl\* vous permettra d'obtenir un traitement fiable et 100% cosmétique.



### NOS BRACKETS ICONIX™

- **RÉSISTANCE:** le corps de bracket est en acier inoxydable
- **ESTHÉTIQUE:** le revêtement couleur champagne sublime la couleur des dents
- **CONFORT:** le profil surbaissé améliore le bien-être du patient et réduit les interférences occlusales
- **TECHNOLOGIE:** la conception brevetée Diagonal Torque maintient le centre de la gorge dans l'axe du centre de la base, pour une expression du torque mieux maîtrisée
- **EFFICACITÉ:** l'angulation intégrée dans chaque bracket et chaque base facilite le placement précis du bracket lors du collage

### NOTRE ARC ESTHÉTIQUE ICONIX® SE NiTi

- Fabriqué à partir de matière première de qualité supérieure
- Esthétiquement remarquable grâce aux principes spécifiques du placage au rhodium
- Finition «rhodium blanc» durable, capable de maintenir son aspect tout au long du traitement
- Très résistant à la déformation permanente
- Forces constantes



**AO** AMERICAN  
ORTHODONTICS

©2019 AMERICAN ORTHODONTICS CORPORATION  
03 89 66 94 80 | AMERICANORTHO.COM/FR

\*Choix de ligature recommandé