

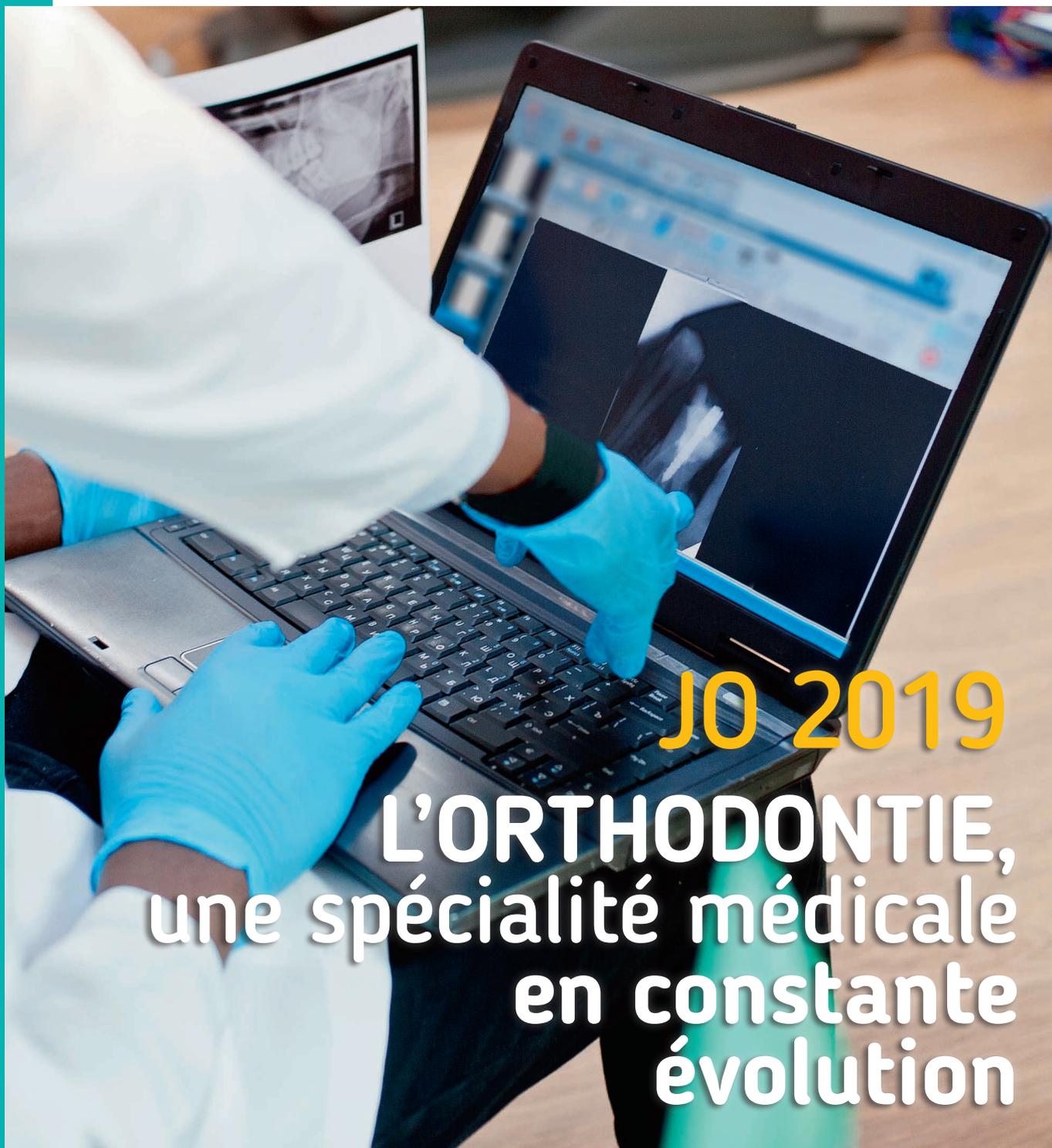
N°64
NOV.
DÉC.
2019

34,80 €
N°ISSN :
1963 - 2142

MANAGEMENT | COMMUNICATION | GESTION | ORGANISATION

ORTHOPHILE

Mieux manager son cabinet d'orthodontie



JO 2019

L'ORTHODONTIE,
une spécialité médicale
en constante
évolution

Événement

Extrait du programme | Cahier spécial Nouveaux produits

Interviews des Drs François Darqué et Jean-Baptiste Kerbrat

www.edp-dentaire.fr

AUX JOURNÉES DE L'ORTHODONTIE du 8 au 10 Novembre 2019 STAND M14

AO AMERICAN
ORTHODONTICS

AO
AMERICAN
ORTHODONTICS

Rendez-vous sur
Stand M-09
Journées de l'orthodontie
8-10 novembre 2019

Dentsply

SureSmile[®] Aligners

Cliniquement prouvé. Contrôlé par le praticien.

Le système de gouttières **SureSmile[®] Aligners** repose sur une plate-forme de planification du traitement numérique fiable et éprouvée sur le plan clinique. 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 ou contactez votre représentant Dentsply Sirona



Dentsply GAC Europe
1 rue des Messagers CS20115
37210 Rochecorbon | France
Tél : 02 47 40 23 30
gac-fr.info@dentsplysirona.com
www.dentsplysirona.com

©2016 OraMetrix, Inc. Tous droits réservés. Suresmile est la marque déposée de OraMetrix. MDD-500359-3FRA. Conformément à la directive européenne sur les dispositifs médicaux, le logiciel suresmile est un dispositif médical de classe I ayant une fonction de mesurage. SureSmile Aligners est un dispositif médical de classe IIa, fabriqué sur-mesure. À ce titre, il n'a aucun marquage CE. Lisez attentivement les instructions figurant dans la notice (ou sur l'étiquetage) avant toute utilisation - non remboursé par la Sécurité Sociale.

 **Dentsply
Sirona**
Orthodontics

L'éditorial

PAR ÉLÉONORE VARINI



Vers un praticien « augmenté » !

L'an passé, ce sont 2438 professionnels (dont 11 % d'étrangers) qui étaient inscrits aux Journées de l'Orthodontie. Cette année, à un mois de ce rendez-vous tant attendu par les praticiens, les inscriptions n'étaient pas encore toutes comptabilisées, mais le souhait d'Alain Béry, administrateur de la Fédération Française d'Orthodontie, était de dépasser les 2500 participants.

Quelques nouveautés pour cette édition 2019, notamment avec le changement de dates – les JO démarrent par deux cours pré-congrès le jeudi 7 novembre après-midi, et se terminent le dimanche 10 novembre 2019.

Mais la particularité, c'est aussi une thématique qui va s'étaler sur deux ans, « L'orthodontie, une spécialité médicale en constante évolution », et donc un président scientifique, le Dr François Darqué, qui remplira en 2020 !

Le thème étant tourné vers l'avenir, il fallait des conférenciers experts en la matière : c'est le cas avec un panel de professionnels qui vous éclaireront sur les usages, les pratiques et les attentes liés au numérique. Ils rendront le plus intelligible possible les savoirs sur le numérique, vous guidant ainsi dans la voie de l'orthodontiste « augmenté », celui qui saura manier aussi bien les fils que les flux, la radiologie que les matériaux... Vous trouverez un extrait du programme des JO dans ce numéro pour vous guider au long de ces journées. Et comme les nouvelles technologies offrent une gamme d'innovations pléthorique, *Orthophile* vous propose également un guide des nouveaux produits, que vous retrouverez ensuite sur les stands.

Venez rencontrer l'équipe d'Orthophile sur le stand N07.

ORTHOPHILE

Mieux manager son cabinet d'orthodontie

Directeur de publication

Patrick Bergot

Une publication

de la société Parresia

SAS au capital de 1 100 000 €

RCS : 837 734 318

Directeur de production

Franck Mangin

Rédactrice en chef

Éléonore Varini

eleonore.varini@parresia.fr

Rédaction

Anaïs Bayle-Bernadou

François Gleize

Pauline Machard

Rémy Pascal

Mise en page

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

Chef de publicité Junior

Tél. : 01 49 85 60 56

ruth.ibara@parresia.fr

Imprimerie

Roto Champagne

52 000 Chaumont

Dépôt légal à parution

Novembre 2019

Commission paritaire

1120T89370

ISSN :1963-2142

Parresia

109 - 111, av. Aristide Briand

CS 80068

92541 Montrouge cedex

Encart broché : ORMCO

Encarts jetés : American

Orthodontics et Global D

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

RETROUVEZ-NOUS

PENDANT
LES **JOURNÉES**
DE **L'ORTHODONTIE**

AU STAND N02



Du 8 au 10
Novembre
2019

NEWORTI IO

CONSULTEZ NOS PRODUITS



pour votre démarche
éco-responsable



► Brochure
éco-responsable



► Brochure
Spécial congrès

Vous pouvez aussi commander :



PAR TÉLÉPHONE AU

04 93 46 66 67

du lundi au vendredi
de 08h30 à 18h



PAR FAX

04 93 45 61 67



PAR MAIL

commande@new-ortho.fr



SUR NOTRE SITE INTERNET

www.new-ortho.fr

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

NOVEMBRE / DÉCEMBRE 2019

Actualités 08

Entretien 18

Dr François Darqué, président scientifique des 22^{es} journées de l'orthodontie

Extrait du programme 20
22^{es} Journées de l'orthodontie

Interview 30

Pierre Vélou, directeur général France Align Technology : « La technologie permet de traiter des cas orthodontiques différemment du passé »

Yves Joyaut, le « Monsieur RSE » 32
d'Orthoplus : « La RSE, un acte de foi collectif ! »

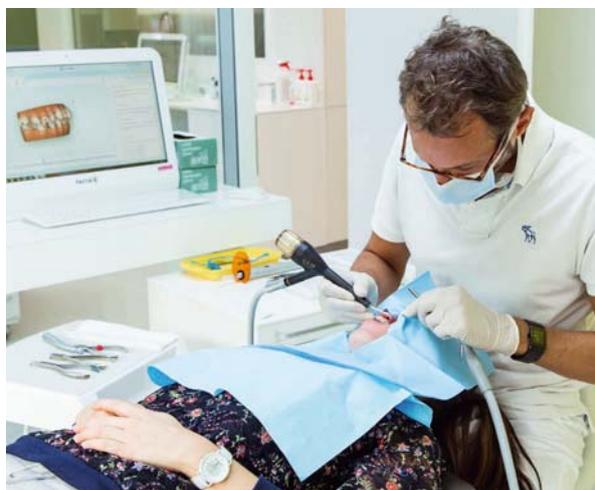
Tribune libre
Sonia Spelen 34

Cahier spécial JO
Actualités produits 35

[Cabinet du mois] 48

**UNE PASSION POUR
L'ORTHODONTIE SYSTÉMIQUE**

Dr Romain de Papé



CABINET DÉCO 62
Ambiance fraîche et colorée

COMMUNICATION 68
Mettez la dose empathique

DROIT 74
Le contrat de travail
au sein du cabinet dentaire

VIE PRO/VIE PERSO 78
L'orthographe au cabinet

DÉBAT 82
Les accompagnants,
bienvenus en salle de soins ?

MÉTIER - ASSISTANTE DENTAIRE 84
Le compagnonnage en héritage

Bloc notes 88

Chroniques :
Mathieu Rouppert 61
Edmond Binhas 86

ABONNEMENT 90

AGENDA 94

PETITES ANNONCES 99

INTERVIEW 100
Dr Claude Chabre : « Il est essentiel
de ne pas délaissier le jeune enfant »

ECNi 2019

Choix d'internat : la médecine générale a le vent en poupe

La médecine générale est la cinquième spécialité la plus choisie en nombre de postes d'internat pourvus parmi les 1000 premiers au classement des épreuves nationales en 2019. Elle n'était que onzième dans l'ordre des choix des internes en 2018. Le trio de tête est occupé par l'anesthésie-réa., l'ophtalmologie, et la médecine cardiovasculaire. Les postes de médecine d'urgence sont délaissés par les étudiants les plus brillants, avec moins de 0,1 % des postes pourvus.



© Rich Vintage - iStock.com

LE CHIFFRE

97 %

DES SALARIÉS AIDANTS GÈRENT LEURS PROBLÉMATIQUES PERSONNELLES AU TRAVAIL, NOTAMMENT LES DÉMARCHES ADMINISTRATIVES LIÉES À LEUR PROCHE DÉPENDANT (34 %) ET LES URGENCES DE TYPE MALADIE OU ACCIDENT (32 %).

Seuls 3 salariés sur 10 jugent leur manager « bon », selon un sondage réalisé par Cadreo.



© Mykya Dolmatov - iStock.com

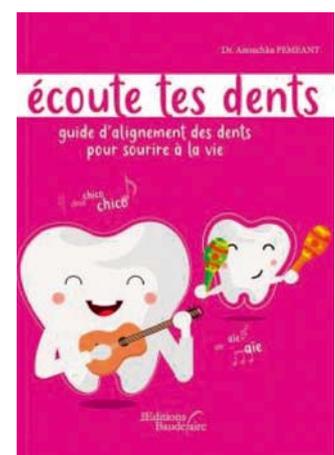


À lire

Orthodontie fonctionnelle pour rendre à chacun son sourire

Au-delà de la simple visée esthétique, la méthode d'orthodontie fonctionnelle présentée dans ce livre a pour but le « bien-être intérieur » du patient. Le Dr Anouchka Péméant adopte une approche globale, dans le sillon de la « dentosophie », ou « sagesse des dents ». Au moyen d'une gouttière souple, pour un alignement en douceur, l'auteur vous propose d'aboutir à un véritable rééquilibrage psycho-affectif de la personne. « Il n'est plus question de standardiser les sourires, et donc les personnalités, mais de rendre à chacun son sourire, selon sa morphologie, sa personnalité et son équilibre. » Pour ce faire, l'ouvrage s'attache dans un premier temps à exposer les caractéristiques morphopsychologiques des différentes dentitions, formes d'occlusion, et de

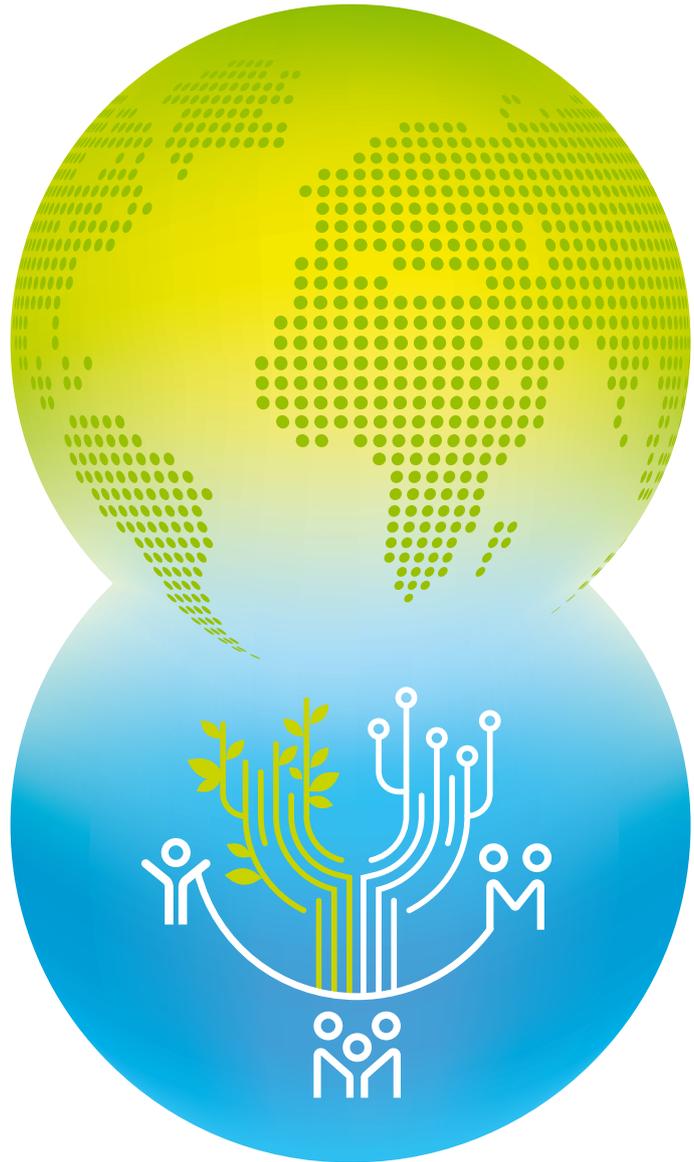
mâchoires, pour ensuite décrire la méthode d'alignement « Écoute tes dents ». Ce petit livre (90 pages) s'adresse aussi bien aux patients en cours de traitement qu'aux praticiens tentés par l'orthodontie fonctionnelle, les approches globales, ou la morphopsychologie dentaire.



Écoute tes dents, Guide d'alignement des dents pour sourire à la vie - d'Anouchka Péméant - Éd. Baudelaire - 12 €.

rse

by orthoplus[®]



Industrie**« No free lunch », la campagne anti-marketing destinée aux étudiants en médecine**

Une campagne baptisée « No free lunch » a été lancée en août 2019 par un syndicat d'internes en médecine générale (Isnar-IMG), avec le soutien de la revue *Prescrire*, pour sensibiliser les étudiants aux tentatives d'influence des laboratoires pharmaceutiques. Tout au long du mois de septembre, des messages de déconstruction des différentes techniques marketing utilisées par l'industrie pharmaceutique ont circulé sur les réseaux sociaux. Ce souci d'indépendance des futurs professionnels de santé est désormais mieux pris en compte par le législateur, la loi Santé du 24 juillet 2019 ayant ratifié l'interdiction pour les laboratoires d'offrir « l'hospitalité » aux étudiants en « formation initiale ».

II Twitter @ISNARIMG

À lire**Travail : du mode survie au mode bien-être****Neuf pistes et techniques pour plus de bien-être, de créativité et de performance**

Comment reprendre le pouvoir sur votre vie, et particulièrement au travail ? Comment mieux vous connecter aux autres ? Comment trouver des solutions créatives aux problèmes et vous adapter ? Comment se projeter dans un avenir enviable ?

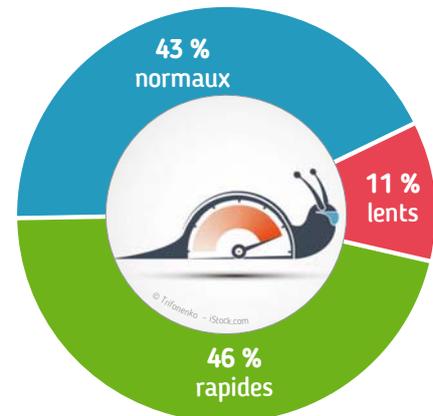
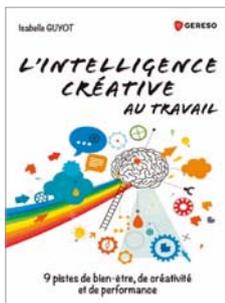
Quelle que soit votre situation personnelle et professionnelle, l'intelligence créative libère votre énergie et votre inspiration, stimule l'envie de vous lever le matin.

Alors, changez d'angle de vision, rêvez et atteignez vos objectifs, jouez et réinventez-vous, pour remettre la

réussite personnelle au cœur de votre réussite professionnelle.

À l'appui de techniques, d'exemples, de témoignages et d'exercices, l'auteure vous démontre comment apprécier ce que vous avez déjà et accéder à ce que vous désirez vraiment.

L'intelligence créative au travail - Isabelle Guyot - Éd. Gereso - 22,80 €.

**Vite !****Êtes-vous rapide au travail ?**

Selon une étude réalisée par Sparkup à l'occasion de la Journée de la lenteur le 21 juin 2019, 47 % des Français pensent que la lenteur au travail est synonyme d'inefficacité, 57 % d'entre eux estiment que la rapidité dans le cadre professionnel génère du stress et 51 % indiquent manquer de temps pour réaliser leurs missions.

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**

Congrès FDI**Les huit commandements de San Francisco**

Le congrès de la Fédération dentaire internationale s'est tenu du 2 au 9 septembre 2019 à San Francisco. À cette occasion, l'assemblée générale de l'institution a défini huit grands axes sur lesquels fonder la politique dentaire mondiale, dont notamment :

- La FDI est favorable à un changement dans la gestion des lésions carieuses qui consiste à passer d'un traitement réparateur à des mesures visant à arrêter et à prévenir le développement de la carie.
- Améliorer l'accès aux soins bucco-dentaires des populations vulnérables et mal desservies.
- Contrôler l'utilisation des antibiotiques en dentisterie.
- Intensifier l'effort de formation continue par e-learning.
- Promouvoir un recrutement éthique international de professionnels de santé bucco-dentaire.

- Prévenir et contrôler des infections dans la pratique dentaire.

Toutes ces déclarations de principe ont été adoptées à une très large majorité, à l'exception de celle intitulée « La malocclusion en orthodontie et la santé bucco-dentaire ». La délégation française avait notamment formulé des réserves à l'égard de ce texte, jugé trop restrictif, qui affirme que « *le traitement orthodontique doit être entièrement supervisé par un orthodontiste ou un dentiste habilité* » (source : Doniphan Hammer dans *Le Chirurgien-Dentiste de France*).

Le prochain congrès de la FDI aura lieu à Shanghai, en septembre 2020.

Retrouvez l'intégralité des déclarations de principe de la FDI sur <https://www.fdiworlddental.org/resources/policy-statements>

ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR**L'Université de Paris fait sa rentrée**

Née de la fusion administrative des universités Paris 5 et Paris 7, « l'Université de Paris » a officiellement fait sa première rentrée, accueillant 61 000 étudiants. Pluridisciplinaire, la nouvelle entité, créée par un décret du 20 mars 2019, rassemble une faculté « sociétés et humanités », une faculté de sciences et une faculté de santé. Cette dernière sera composée de trois UFR : médecine, pharmacie, et odontologie. La transition vers une

promotion unique en odontologie prendra encore un an, pour être effective en septembre 2021. Les universités Paris 5 Descartes et Paris 7 Diderot seront dissoutes le 1^{er} janvier 2020. À l'horizon 2027, les lieux d'enseignement seront mutualisés au sein d'un futur « Grand Hôpital Nord de Saint-Ouen », issu de la fusion des hôpitaux Bichat (Paris XVIII^e) et Beaujon (Hauts-de-Seine). Dès 2020, près d'un article scientifique sur dix publiés en France devrait être signé par des chercheurs issus de l'Université de Paris.



DR

Plus d'informations sur <https://u-paris.fr>.

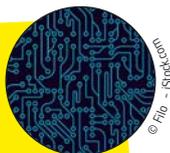
LE CHIFFRE**34 %**

PARMI LES RECHERCHES LIÉES À UN PROBLÈME DE SANTÉ SUR LE SITE WEB DES PAGES JAUNES, 34 % DES REQUÊTES CONCERNAIENT UN SOUCI DENTAIRE. CE QUI EN FAIT LE PROBLÈME DE SANTÉ NUMÉRO 1, DEVANT LES PATHOLOGIES OPHTALMIQUES ET LES PROBLÈMES SEXUELS.

ACTUALITÉS

MERCI AUX ROBOTS ?

Selon l'étude « Predicts 2018 : AI and the future of work », d'ici 2020, l'intelligence artificielle viendra élargir et non entamer le marché de l'emploi : selon les prévisions, même en éliminant 1,8 million de postes, elle en créera 2,3 millions à l'échelle mondiale.



© Fllo - iStockphoto



À LIRE

Rendre compréhensible la complexité du droit du travail

Cet ouvrage, dont c'est la 30^e édition, rend compréhensible la complexité du nouveau droit du travail.

Bien documenté (848 pages), il donne accès aux principaux articles du Code du travail et aux principales jurisprudences.

Il est entièrement à jour des récentes évolutions du droit du travail, notamment :

- la nouvelle jurisprudence sur « l'égalité de traitement » entre les salariés dans l'entreprise ;
- de nouvelles ressources juridiques pour l'égalité de rémunération entre les femmes et les hommes ;
- la jurisprudence sur le « harcèlement moral » et les « risques psychosociaux » ;
- la jurisprudence européenne sur la mesure du temps de travail, le respect des durées maximales de travail et des repos minimums, avec ses incidences

sur la preuve des heures effectuées...



Le grand livre du droit du travail en pratique - de Michel Miné - Éd. Eyrolles - 39 €.

GRUPE
Airel Quetin
POUR UN ÉQUIPEMENT DENTAIRE ADAPTÉ

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

Airel Quetin - 917, Rue Marcel Paul - 94500 Champigny-sur-Marne
Tél : 01 48 82 22 22 • 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

Politique de santé**Une feuille de route pour les 12 prochains mois**

À l'occasion du deuxième comité de suivi du plan Ma Santé 2022, la ministre de la Santé a présenté les objectifs pour la prochaine année.

Le ministère des Solidarités et de la Santé recense dans un communiqué la feuille de route Ma Santé 2022 pour les douze mois à venir :

- Un développement territorial « renforcé » et une lutte contre la désertification médicale « amplifiée ». Le ministère met l'accent sur le développement de communautés professionnelles territoriales de santé (CPTS) conventionnées qui doit à terme « assurer un maillage de tout le territoire », et sur le recrutement de 5 000 assistants médicaux d'ici à 2022.
- L'accélération de la transformation du système de santé : « concrétisation des mesures concernant les établissements de santé », avec la réforme de la gouvernance des groupements hospitaliers de territoire (GHT) et la mise en œuvre des commissions médicales de groupement. Le premier semestre 2020 « sera consacré à la



labellisation et au déploiement des hôpitaux de proximité sur les territoires » et « une réforme de l'emploi médical et du management à l'hôpital permettra d'accompagner ces changements majeurs ».

- Dès 2020, des premières mesures de la réforme du financement (psychiatrie, urgences...) seront mises en œuvre « pour permettre à horizon d'équilibrer tarification à l'activité et financement à la qualité et à la pertinence ».

Le ministère fait valoir qu'« après une année d'action nationale, l'accent mis sur la déclinaison régionale et locale de la stratégie Ma santé 2022 sera renforcé ».

© ehui1979 - iStock.com

LE CHIFFRE**66 %**

DES AIDANTS CONSIDÈRENT QUE LA GESTION DES PROBLÉMATIQUES LIÉE À LEUR PROCHE MALADE A UN IMPACT SUR LEUR EFFICACITÉ AU TRAVAIL. C'EST UNE « SOURCE DE STRESS » POUR 89 % D'ENTRE EUX, ET 35 % ESTIMENT QUE CELA A EU UNE INCIDENCE NÉGATIVE SUR LEUR ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE.

Source Étude Yoopies « La charge mentale et son impact sur la performance professionnelle » - octobre 2019.

ÉTUDE**La part allouée à la santé continue de progresser**

La Drees a publié son panorama des dépenses de santé engagées par les Français en 2018. En voici les enseignements :

- 203,5 milliards d'euros. C'est le montant de la consommation des soins et biens médicaux (CSBM) des Français en 2018. Soit, en moyenne, 3 037 euros par habitant.
- + 1,5 %. C'est l'augmentation des dépenses de santé en 2018. Une augmentation moindre par rapport à 2017 (+ 1,7 %) et 2016 (+ 2,1 %).
- 78,1 %. C'est la part prise en charge par la Sécurité sociale en 2018. Entre 2009 et 2018, elle a progressé de 0,2 point en moyenne par an.
- 7 %. C'est le pourcentage qui correspond au reste à charge des ménages après remboursement de la Sécurité sociale (78,1 %) et des organismes complémentaires (13,4 %).

P.M.

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 ou retrouvez-nous sur **notre stand M-09 lors des Journées de l'Orthodontie**. 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.

22^{ème}
Journées de
l'Orthodontie

Retrouvez-nous
sur notre stand

M-09

L'orthodontie invisible **100% française.**

Smilers®, le spécialiste des aligneurs 100% français a développé une nouvelle solution dédiée aux orthodontistes : « **Smilers® Expert** ».

C'est en combinant le savoir-faire français et la technologie que nous proposons aujourd'hui aux orthodontistes un outil permettant de maîtriser la planification, contrôler le plan de traitement et atteindre les objectifs pour un alignement dentaire réussi.

Un service et une technologie adaptés aux besoins des orthodontistes :

Smilers® Expert combine un outil de planification avec un système de production de **haute technologie**.

Cette nouvelle solution offre la possibilité de traiter les cas des plus simples aux plus complexes.

Grâce à un **logiciel de planification** technologique, l'orthodontiste peut contrôler et personnaliser chaque étape du plan de traitement.

La liberté et la flexibilité sur les plans de traitement :

Avec Smilers® Expert l'orthodontiste est libre de **choisir la solution** qui répond le mieux à ses attentes et ses besoins.

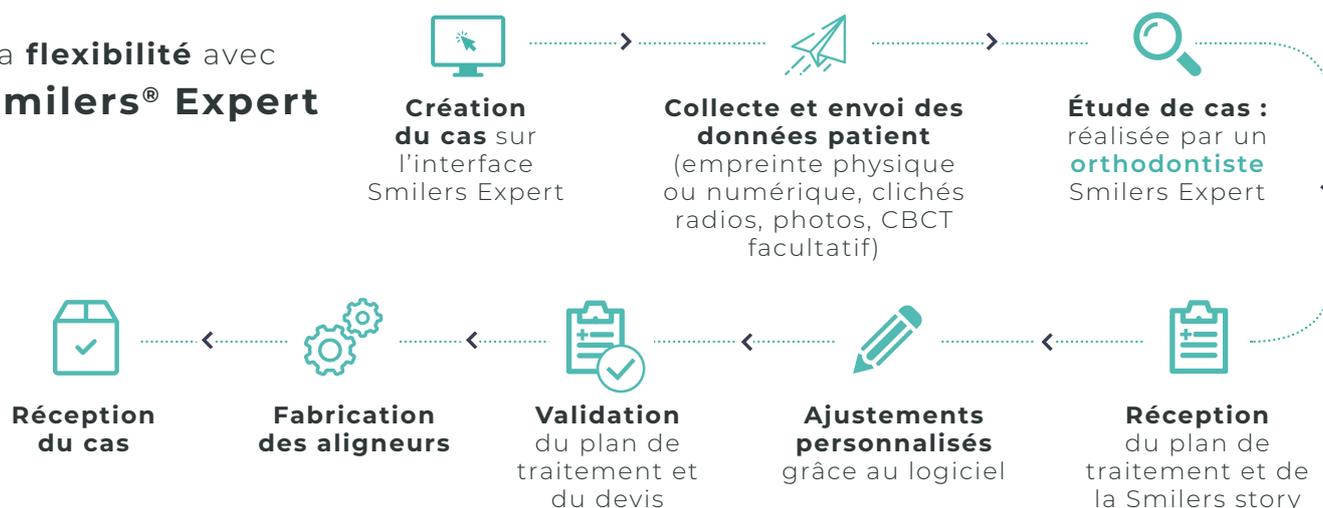
Le logiciel permet d'apporter les ajustements souhaités sur le plan de traitement pour mieux **atteindre ses objectifs**.



AFNOR Cert. 73017

Le processus

La **flexibilité** avec
Smilers® Expert



Les fonctionnalités du logiciel

Ajustement du plan de traitement proposé par l'orthodontiste Smilers® Expert :

- ✓ **Visualisation en 3D**
- ✓ **Ajustement de certains mouvements**
- ✓ **Modification de la position finale des dents**
- ✓ **Modification de l'emplacement des taquets**



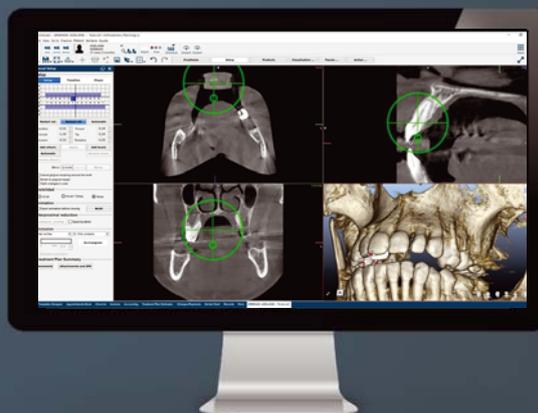
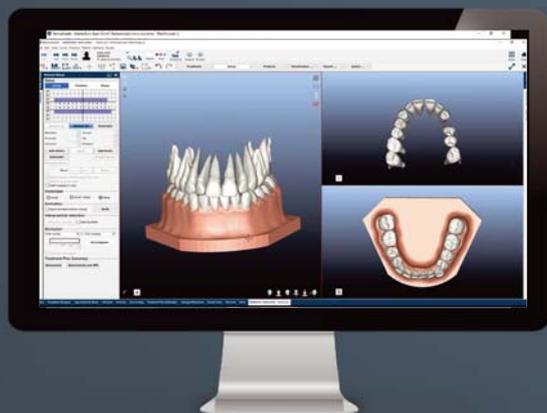
« Segmentation des racines »

technologie exclusive Smilers® Expert

Des traitements respectueux de l'os et du parodonte sont désormais possibles grâce à la **prédiction du mouvement** des racines des dents.

La prédiction du mouvement radiculaire et sa visualisation 3D sont prises en compte lors de la mise en place du plan de traitement. En superposant un Cône Beam aux **fichiers .STL**, le logiciel permet de visualiser en 3D et segmenter les **racines des dents**.

Cette fonctionnalité exclusive permet à nos orthodontistes Smilers® Expert de proposer des plans de traitements qui **respectent l'os et le parodonte**.





FRANÇOIS DARQUÉ
MÉDECIN ORTHODONTISTE
PRÉSIDENT SCIENTIFIQUE DES 22^{ES} JOURNÉES
DE L'ORTHODONTIE

« UNE SPÉCIALITÉ MÉDICALE EN CONSTANTE ÉVOLUTION »

ORTHOPHILE A RENCONTRÉ LE DR FRANÇOIS DARQUÉ, QUI A MIS AU POINT LE PROGRAMME DE L'ÉDITION 2019 DES JOURNÉES DE L'ORTHODONTIE.

Comment avez-vous conçu le programme ?

Il fallait trouver un équilibre entre des conférences consacrées aux basiques, et des conférences présentant les nouveautés liées à notre thème, « L'orthodontie, une spécialité médicale en constante évolution ».

Le thème sera décliné sur deux ans. Pourquoi ?

Le sujet choisi est évolutif et innovant. La décision du plan de traitement et sa réévaluation incombera au praticien fort de son expérience. Le praticien est aussi un chef d'entreprise : que de compétences et d'expertise devra embrasser l'orthodontiste ! Chaque étape du soin est investie par le numérique. La question est de savoir si l'on peut traiter toutes les malocclusions et les dysmorphoses avec un type d'appareillage. Les objectifs thérapeutiques conduisent au choix de l'appareillage et ses accessoires et non l'inverse.

La conférence inaugurale, le 9, devait faire intervenir trois experts hors orthodontie...

Nous devons avoir le Pr Guillemainault, neurologue, malheureusement décédé en juin. C'était un homme extraordinaire, le premier à avoir décrit le syndrome d'apnée obstructive du sommeil. Le Dr Monteyrol, médecin ORL,

lui rendra hommage et abordera ce sujet. C'est important pour nous que l'orthodontie reste médicalisée.

Il s'agit de valoriser une orthodontie fonctionnelle et pas uniquement esthétique...

Exactement. Il y aura deux volets : l'évolution de l'orthodontie à travers sa numérisation, dans le respect de la qualité des soins, et l'ouverture sur les autres spécialités médicales. Notre second intervenant sera le Dr Revol, pédopsychiatre, qui nous parlera de l'évolution des pratiques addictives chez les adolescents. L'idée étant de nous ouvrir aux autres spécialités.

Reste-t-il une place pour l'orthodontie « à l'ancienne » ?

Le praticien devra évoluer. Avant, l'orthodontie, c'était dans nos mains. Ensuite, dans le bracket. Et maintenant dans l'ordinateur. Les techniques facilitent certaines tâches, mais il faudra toujours se former, numérique ou pas.

Dimanche, une session est consacrée à la gestion des risques. Dites-nous en plus ?

C'est important qu'il y ait des ateliers management sur l'organisation du cabinet. Les séances sont le plus souvent interactives. Il sera possible de poser ses questions via une application dédiée, et ce, pour toutes les conférences ; celles-ci seront disponibles sur la vidéothèque des JO, pour ne rien rater. ●

RENDEZ-VOUS DU 7 AU 10 NOVEMBRE 2019 / PALAIS DES CONGRÈS DE PARIS / 2, PLACE DE LA PORTE MAILLOT / 75017 PARIS

- WWW.JOURNEES-ORTHODONTIE.ORG - - SUR TWITTER : @FFORTHODONTIE

- TÉLÉCHARGEZ L'APPLI SMARTPHONE « JOURNÉE DE L'ORTHODONTIE 2019 » POUR RETROUVER LE PROGRAMME SCIENTIFIQUE, LES CONFÉRENCIERS, ET LES PARTENAIRES ET EXPOSANTS DU CONGRÈS.

3Shape Clear Aligner Studio

Un avantage clair



JEAN-BAPTISTE KERBRAT
MÉDECIN
ORTHODONTISTE
ET PRÉSIDENT
DE LA COMMISSION
D'ORGANISATION
DES JOURNÉES
DE L'ORTHODONTIE

UN NOUVEAU FORMAT POUR LES JO

LE PRÉSIDENT DE LA COMMISSION
D'ORGANISATION DES JO 2019 ÉVOQUE
LES SPÉCIFICITÉS DE CETTE 22^e ÉDITION.

Quel a été le bilan des JO 2018 ?

L'affluence est légèrement en hausse. Nous avons accueilli plus de 2 000 visiteurs en 2018... Quand on sait qu'il y a 3 000 orthodontistes en France, la proportion est énorme ! Les JO sont devenues un événement incontournable, réputé pour la très bonne ambiance et la convivialité qui y règne.

Le format a évolué cette année, notamment la journée des assistantes...

Le congrès se tiendra du jeudi au dimanche soir, avec une ouverture officielle le vendredi à midi – après deux demi-journées de cours pré-congrès. La journée des assistantes a maintenant lieu les deux premiers jours des JO. Nous espérons la venue d'un plus grand nombre d'assistantes. Les praticiens n'ont pas encore le réflexe de venir avec leurs équipes. La formation de nos personnels étant obligatoire, autant les faire venir pendant les JO car un programme spécifique leur est consacré. Les journées sont l'occasion de parfaire l'osmose entre le praticien et son équipe. En résumé : participer aux JO en tant que praticien, c'est bien, mais avec l'équipe c'est encore mieux ! ●

Propos recueillis par F.G.



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 captivez

Captivez 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 réservés 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.

22^{es} Journées

JEUDI 7 NOVEMBRE 2019 - APRÈS-MIDI

Salle 252 AB

14h00
17h00

JOURNÉE DES ASSISTANTES

Présidents de séance : S. HERMER (Compiègne) et E. FREREJOUAND (Poissy)
Conférenciers : B. ALIVON (Bordeaux), S. NADAUD (Compiègne),
N. LEFEBVRE (Compiègne), A. KERNER (Paris), C. FREQUELIN (Compiègne),
L. SHERRATT (Compiègne), P. RENAUD (Le Mans), K. GUITTET (Le Mans),
M. RAMALHO (Le Mans)
S'ensuivra un verre d'accueil pour toutes les assistantes présentes.

Salle 242 AB

14h00
17h00

COURS PRÉ-CONGRÈS n° 1 Première partie

LE NUMÉRIQUE AU SERVICE DE LA CLINIQUE ORTHODONTIQUE
Présidents de séance : M. ROTENBERG (Toulouse) et F. DARQUE (Bordeaux)
Conférencière : L. HITMI (Brunoy)

Salle 251

14h00
17h00

COURS PRÉ-CONGRÈS n° 2 Première partie

LES CAS DE BÉANCES : UN CHALLENGE
Présidents de séance : A. BÉRY (Cucq) et B. SZUSTAKIEWICZ (Limoges)
Conférencier : D. IANNI FILHO (Campinas, Brésil)
En collaboration avec Ortho Partner
Le Président scientifique et les membres de la Commission scientifique remercient la société Ortho Partner d'avoir contribué à l'organisation de ce cours pré-congrès.



VENDREDI 8 NOVEMBRE 2019 - MATIN

Salle 252 AB

09h00
12h00

JOURNÉE DES ASSISTANTES

Présidents de séance : D. COUCHAT (Marseille) et A. KERNER (Paris)
Conférenciers : A. BÉRY (Cucq), A-S. STANULOV (Levallois-Perret),
P. BESKOW (Paris), A. GIRARD (Vincennes), V. NAVARRO (Marseille)

Salle 242 AB

09h00
12h00

COURS PRÉ-CONGRÈS n° 1 Deuxième partie

LE NUMÉRIQUE AU SERVICE DE LA CLINIQUE ORTHODONTIQUE
Présidents de séance : M. ROTENBERG (Toulouse) et F. DARQUE (Bordeaux)
Conférencière : L. HITMI (Brunoy)

Salle 251

09h00
12h00

COURS PRÉ-CONGRÈS n° 1 Deuxième partie

LES CAS DE BÉANCES : UN CHALLENGE
Présidents de séance : A. BÉRY (Cucq) et B. SZUSTAKIEWICZ (Limoges)
Conférencier : D. IANNI FILHO (Campinas, Brésil)
En collaboration avec Ortho Partner
Le Président scientifique et les membres de la Commission scientifique remercient la société Ortho Partner d'avoir contribué à l'organisation de ce cours pré-congrès.



12h00

Ouverture officielle du congrès et de l'exposition

de l'orthodontie

VENDREDI 8 NOVEMBRE 2019 - APRÈS-MIDI

14h00 18h00	Amphi Bleu Espace numérique : la bouwersification	Présidents de séance : S. LEGRIS (Beauvais), G. BOUNOURE (Albi) Conférenciers : M. MAKAREMI (Bergerac), C. MEVEL (Rennes), O. SOREL (Rennes), V. KERORGANT (Rennes), D. BREZULIER (Rennes), C. BOLLE (Rennes), V. GHOUBRIL (Beyrouth, Liban)	
14h00 18h00	Salle 241 La contention au 21^e siècle : une obligation. Une nécessité ? Première partie	Présidentes de séance: S. CHAUTY (Lyon), S. HERMER (Compiègne) Conférenciers : S. CHAUTY (Lyon), P. AMAT (Le Mans), Y. SOYER (Montgeron), M. PAYA ARGOUD (La Tour de Salvagny), E. MARIE-CATHERINE (Clermont-Ferrand), C. ALVARADO (Lyon), J-F. OLLU (Le Mans), J-L. RAYMOND (Saint-Laurent de la Salanque)	
14h00 18h10	Salle 242 AB Disjonction et chirurgie	Présidents de séance : C. BOEHM-HUREZ (Paris), M. ROTENBERG (Toulouse) Conférenciers : F. LAUWERS (Toulouse), M. GIRARD (Paris), D. BREZULIER (Rennes), H. WINSAUER (Bregenz, Autriche), P. GOUDOT (Paris), A. MARINETTI (Paris), D. COUCHAT (Marseille)	
14h00 18h00	Salle 251 La supraclusion : diagnostic et thérapeutiques en fonction de l'âge du patient et des techniques orthodontiques Première partie	Présidents de séance : P. GUÉZENEC (Saint-Brieuc), C. LEMASSON (Pau) Conférenciers : T. ONGHENA (Marseille), C. VALÉRO (Aubenas), R. PERERA (Leida, Espagne), J-L. OUHOUN (Meyzieu), W. SABOUNI (Sanary-sur-Mer)	
14h00 17h00	Salle 253 Séance DPC Gestion de la douleur en orthodontie	Présidents de séance : A. KERNER (Paris), M. LE GALL (Marseille) Conférenciers : V. BAAROUN (Paris), F. POURRAT (Bordeaux), M. OBJOIS (Marseille), E. PAILLER (Paris), E. RACY (Paris), E. D'INCAU (Bordeaux) <i>Formation valorisable au titre du DPC sous réserve de sa publication</i>	 
20h30	Soirée de la FFO à l'occasion des JO	Rendez-vous directement à l'Hôtel Salomon de Rothschild 11, rue Berryer, 75008 Paris, muni de votre carton d'invitation.	

■ JOURNÉE DES ASSISTANTES /
 ■ COURS PRÉ-CONGRÈS /
 ■ ATELIERS /
 ■ CONFÉRENCES /
 ■ COMMISSIONS /
 ■ SÉANCE INTERNATIONALE /
  Séance en traduction simultanée anglais - français /
  Séance interactive

SAMEDI 9 NOVEMBRE 2019 - MATIN

Amphi Bleu		
08h30 12h15	Le numérique au service de notre pratique et de nos objectifs orthodontiques Première partie	Présidentes de séance : J. ASKAR (Saint-Cloud), M-P. SACHE (Boulogne-Billancourt) Conférenciers : M. RUIZ (Cenon), S. BARTHELEMI (Montpellier), E. FREREJOUAND (Poissy), L. HITMI (Brunoy), D. WIECHMANN (Bad Essen, Allemagne), S. ELLOUZE (Tunis, Tunisie), M. ROMAN (Malaga, Espagne) 
Salle 241		
09h00 12h30	La contention au 21 ^e siècle : une obligation. <i>Une nécessité ?</i> Deuxième partie	Présidentes de séance : S. CHAUTY (Lyon), S. HERMER (Compiègne) Conférenciers : F. ROUSSARIE (Bourg la Reine), O. SOREL (Rennes), D. ESTRADÉ (Paris), M. MEDIO (Bordeaux), M. LE GALL (Marseille), T. ONGHENA (Marseille), C. PERNIER (Caluire-et-Cuire), A. VIGIÉ DU CAYLA (Obernai)
Salle 242 A		
09h00 12h00	Séance interactive Cas complexes en lingual	Présidents de séance : C. MULLER (Paris), M. LE GALL (Marseille), O. ALOUINI (Montpellier), P. CANAL (Combaillaux)  Conférencières : C. FAUQUET ROURE (Issy les Moulineaux), C. GALLETI (Paris)
Salle 243		
09h00 12h30	Communications libres Première session	Présidents de séance : H. VUONG-PICHELIN (Paris), D. BREZULIER (Rennes) Conférenciers : A. BELATTAR (Aubervilliers), A. MEZARI (Alger, Algérie), S. DAHAN (Marseille), A. PINZARI (Belmont), M. DEROUICHE (Paris), T-R. DAHOUE (Rabat, Maroc), L. MEDAWAR (Beyrouth, Liban), R. ELALAM (Byblos, Liban), F. HABABOU BEHAR (Paris), W. EL HAZZAT (Rabat, Maroc), J-M. DERSOT (Paris), T. HILDWEIN (Strasbourg)
Salle 251		
09h00 12h30	La supraclusion : diagnostic et thérapeutiques en fonction de l'âge du patient et des techniques orthodontiques Deuxième partie	Présidents de séance : M. MUJAGIC (Paris), M. ROTENBERG (Toulouse) Conférenciers : J-G. CHILLES (Belfort), E. SOLYOM (Paris), J-S. SIMON (Marseille), L. DELSOL (Montpellier), P. CANAL (Combaillaux)
Salle 253		
09h00 12h30	COMMISSION APNÉES DU SOMMEIL Prise en charge du SAHOS en 2019 : mise en place des réseaux de soins personnalisés	Présidents de séance : C. BOEHM-HUREZ (Paris), M-C. OUAYOUN (Paris) Grand témoin : P-J. MONTEYROL (Bordeaux) Conférenciers : C. BOEHM-HUREZ (Paris), M-C. OUAYOUN (Paris), J-L. PEPIN (Grenoble), J. COHEN-LEVY (Hampstead, Canada), M. LE-DACHEUX (Paris), P. EL-CHATER (Vincennes), P-H. COURNEDE (Paris), L. LAFOND (Bordeaux)
Salle 252 B		
09h00 12h30	COMMISSION DES FENTES Prise en charge pluridisciplinaire des fentes labio-palatines : vers une harmonisation des protocoles ?	Présidents de séance : A. MAJOURAU-BOURIEZ (Paris), V. LESNE (Voiron) Conférenciers : V. LESNE (Voiron), J. AMIEL (Paris), R. HOSSEIN KHONSARI (Paris), J. BEYELER (Bern, Suisse), B. VIFANE (Paris), A. DE BUYS-ROESSINGH (Lausanne, Suisse), M. BROOME (Lausanne, Suisse), A. MAJOURAU-BOURIEZ (Paris), J-C. TALMANT (Nantes)

■ JOURNÉE DES ASSISTANTES /
 ■ COURS PRÉ-CONGRÈS /
 ■ ATELIERS /
 ■ CONFÉRENCES /
 ■ COMMISSIONS /
 ■ SÉANCE INTERNATIONALE /
  Séance en traduction simultanée anglais - français /
  Séance interactive



orthocaps®

Traitements par Alineurs



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

CERTIFICATIONS 2020

27 Janvier Paris
16 Mars Paris
28 Septembre Paris

User Meeting 13/14 Avril Gosier, Guadeloupe
User Meeting 22/23 Juin Paris

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

Renseignements & inscriptions
seminaires@rmoeurope.com

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

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

SAMEDI 9 NOVEMBRE 2019 - APRÈS-MIDI

Amphi Bleu	
13h30 16h00	<p>SÉANCE DES SOCIÉTÉS</p> <p>Présidents de séance : A. BÉRY (Cucq), C. BOEHM-HUREZ (Paris), F. DARQUE (Bordeaux) Conférenciers : P-J. MONTEYROL (Bordeaux), O. REVOL (Lyon)</p>
Salle 241	
16h30 18h40	<p>L'ATM au quotidien</p> <p>Présidents de séance : H. PLARD (Rennes), M. STEVE (Paris) Conférenciers : C. VACHER (Clichy), E. FALQUE (Corbeil-Essonnes), F. BOUTTEN (Valréas), I. BRETON (Juvignac), A. GALTIER (Nîmes), S. MANA (Nîmes), G. LABORDES (Marseille), M. MAILLY (Paris), J. MAJER (Paris), R. NICOT (Lille), I. QUERALTO (Tournefeuille)</p>
Salle 242 A	
16h30 19h00	<p>La parole est aux internes</p> <p>Présidents de séance : M-J. BOILEAU (Bordeaux), Y. BOLENDER (Strasbourg) Grand témoin : N. BOUYAHYAOUI (Rabat, Maroc)</p>
Salle 251	
16h30 19h30	<p>Accélération du déplacement dentaire : mythe ou réalité</p> <p>Présidents de séance : Y. TRIN (Chantilly), Y. SOYER (Montgeron) Conférenciers : Y. TRIN (Chantilly), P. BERGEYRON (Genève, Suisse), J. GODENÉCHE (Villeurbanne), F. POURRAT (Bordeaux), A. BEN ATTIA (Paris), J-D. SEBAOUN (Grenoble), W. SABOUNI (Sanary-sur-Mer), C. CHARAVET (Marseille), J-G. CHILLES (Belfort)</p>
Salle 252 A	
16h30 19h00	<p>L'adolescent et ses troubles</p> <p>Présidents de séance : S. LEGRIS (Beauvais), M-C. OUAYOUN (Paris) Conférenciers : S. ROYANT PAROLA (Paris), A. BRION (Paris), F. BAT-PITAUULT (Marseille), P. COLON (Paris), M-C. THERY-HUGLY (Le Raincy)</p>
Salle 252 B	
16h30 18h30	<p>Partageons nos expériences</p> <p>Présidents de séance : L. HITMI (Brunoy), S. BARTHELEMI (Montpellier) Conférenciers : P. GUÉZENEC (Saint-Brieuc), P. OBACH-DEJEAN (Auch), P. CANAL (Combaillaux), J. ASKAR (Saint-Cloud)</p> 
Salle 253	
16h30 19h00	<p>Chirurgie guidée</p> <p>Présidents de séance : D. DEFFRENNES (Paris), P. GOUDOT (Paris) Conférenciers : G. DOT (Paris), J-T. BACHELET (Genève, Suisse), Y. MESSAOUDI (Vevey, Suisse), F. LAUWERS (Toulouse), G. BETTEGA (Pringy), C. SAVOLDELLI (Nice), J-B. CARUHEL (Paris), T. SCHOUMAN (Paris), P. SCOLOZZI (Genève, Suisse), B. BILLOTET (Arnas), P. CORRE (Nantes), M. STEVE (Paris)</p>

■ JOURNÉE DES ASSISTANTES /
 ■ COURS PRÉ-CONGRÈS /
 ■ ATELIERS /
 ■ CONFÉRENCES /
 ■ COMMISSIONS /
 ■ SÉANCE INTERNATIONALE /
  Séance en traduction simultanée anglais - français /
  Séance interactive

Webdental
Webdentiste

WEBDENTAL
FORMATION

11 formations en ligne
100% prises en charge⁽¹⁾

2019

ATTENTION!

Dernière année
pour remplir votre
obligation DPC⁽²⁾

ONCD
Ordre National
des Chirurgiens-Dentistes

200 tablettes Samsung
OFFERTES⁽³⁾

Formez-vous en ligne, à votre rythme
Où vous voulez, quand vous voulez !

APPELEZ-NOUS
au 04 93 97 10 08
et sur www.webdental-formation.com

NOUVEAU

CONE-BEAM (CBCT)
Formation validante

Webdental Formation
est un organisme agréé

odpc
N°7485
Organisme agréé par l'Agence nationale du DPC
Remarque: tous les tarifs du DPC sur www.oncd.fr

Dd
Datadock

(1) Chaque chirurgien-dentiste bénéficie d'un crédit annuel de **14h** de formation financé par l'Agence du DPC (Développement Professionnel Continu). Soit un crédit annuel maximum de **1 414 euros**.

(2) Votre obligation de formation **DPC** (Développement Professionnel Continu). Effectif depuis le 1er janvier 2013, le DPC est un dispositif réglementaire dédié aux professionnels de santé de France (au sens du Code de Santé Publique, chapitre IV).

(3) Tablette Samsung offerte (avec vos formations téléchargées) sous réserve de vous inscrire à une formation en 2019 et une formation au 1er trimestre 2020.

DIMANCHE 10 NOVEMBRE 2019 - MATIN

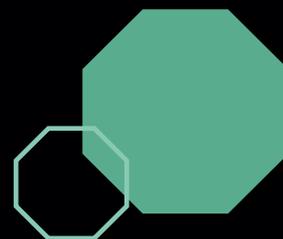
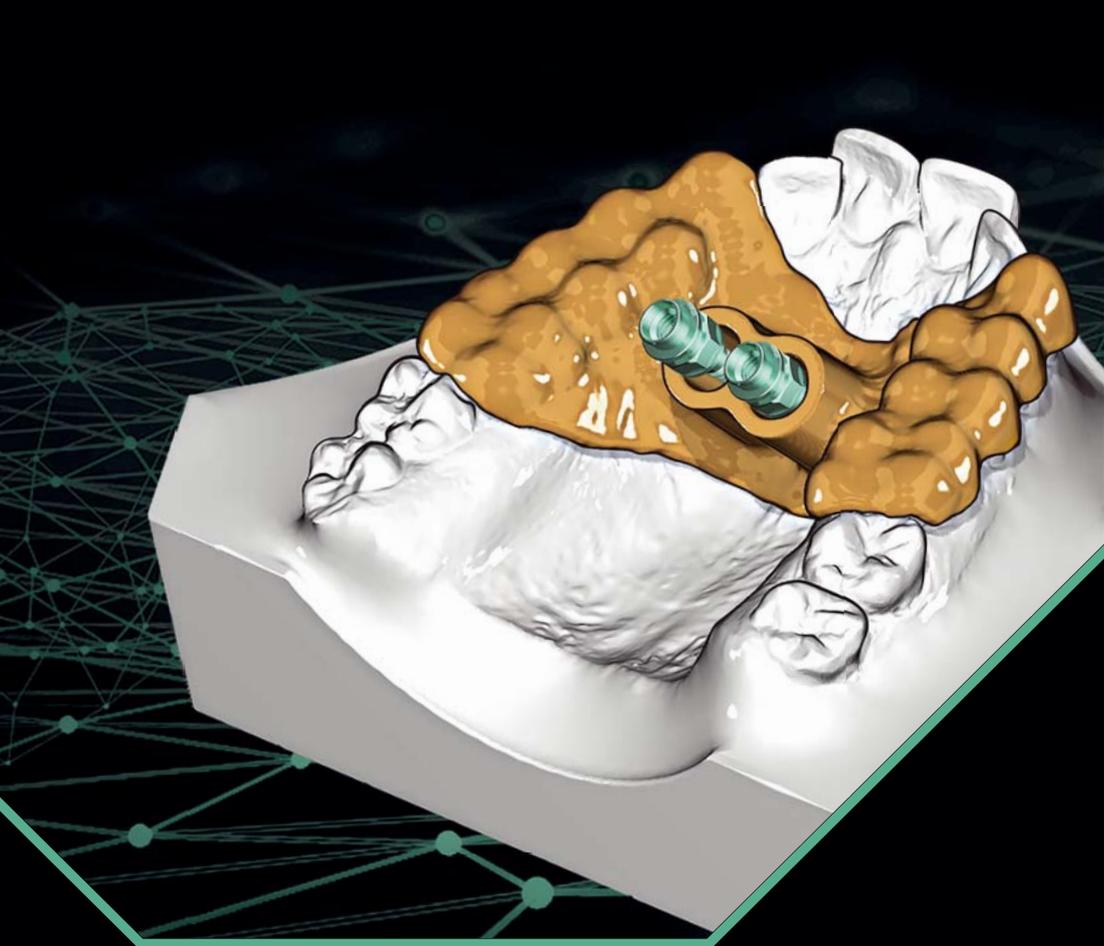
09h00 12h40	Amphi Bleu Le numérique au service de notre pratique et de nos objectifs orthodontiques Deuxième partie	Présidentes de séance : J. ASKAR (Saint-Cloud), M-P. SACHE (Boulogne-Billancourt) Conférenciers : L. PETITPAS (Pont-à-Mousson), M. LAURENTJOYE (Bordeaux), E. RACY (Paris), D. DEFFRENNES (Paris), M. MAKAREMI (Bergerac), G. LECOCQ (Valenciennes), C. LASVERGNAS (Maisons-Laffite), C. CAZENAVE (Brive la Gaillarde), S. CAZIER (Paris)
09h00 12h15	Salle 241 Données actuelles : Objectif Patient Première partie	Présidentes de séances : M-J. BOILEAU (Bordeaux), M. CHOUVIN (Carpentras) Conférenciers : O. REVOL (Lyon), F. ROUSSARIE (Paris), C. PARODI (Champdeniers Saint Denis), J. YACHOUH (Montpellier)
09h00 12h50	Salle 242 B Séance internationale L'orthodontiste entre prescription médicale et ordonnance mécanique Première partie	Présidents de séance : C. GARCIA (Marseille), J-P. ORTIAL (Biot) Conférenciers : R. EL HADDAOUI (Maroc), H. BENYAHIA (Rabat, Maroc), M. SEBBAR (Maroc), Y. OUALALOU (Maroc), N. LASLAMI (Casablanca, Maroc), Z. BENTAHAR (Casablanca, Maroc), L. BAHJE (Rabat, Maroc), A. HALIMI (Temara, Maroc), S. ALAMI (Casablanca, Maroc)
09h00 12h30	Salle 251 Classes III	Présidents de séance : F. DARQUE (Bordeaux), J-M. FOUCART (Eaubonne) Conférenciers : S. DUPONT (Pau), A. BEUGRE-KOUASSI (Abidjan, Côte d'Ivoire), N. OPPERMANN (Campinas, Brésil), E. AMM (Jbeil, Liban), D. STRAUB (Tassin la Demi Lune), J-P. DUJONCQUOY (Neuilly sur Seine), H. DE CLERCK (Bruxelles, Belgique), J-L. RAYMOND (Saint-Laurent de la Salanque)
09h00 12h30	Salle 252 A Recherche clinique et recherche fondamentale	Présidentes de séance : T. DAVIT BEAL (Villemomble), E. LE NORCY (Montrouge) Conférenciers : L. PEPIN (Malakoff), A-L. BONNET (Ivry-sur-Seine), D. BREZULIER (Rennes), A. KERBRAT (Paris), L. MAMAN (Angers), M. RANSON (Paris)
09h00 12h15	Salle 253 COMMISSION DES MALADIES RARES Prise en charge simplifiée des maladies rares au cabinet	Présidents de séance : S. LEGRIS (Beauvais), P. GARREC (Paris) Conférenciers : M-L. BOY-LEFEVRE (Paris), M. DE LA DURE MOLLA (Paris), P. GARREC (Paris), B. VI FANE (Paris), S. KERNER (Paris)
09h00 12h00	Salle 243 COURS POST-CONGRÈS	INTÉGRER L'ARC DROIT DANS VOTRE PRATIQUE POUR PLUS DE CONTRÔLE ET D'EFFICACITÉ DES MOUVEMENTS DENTAIREs Président de séance : F. DARQUE (Bordeaux) Conférencier : G. MANDELLI (Milan, Italie) En collaboration avec Ormco  <i>Le Président scientifique et les membres de la Commission scientifique remercient la société Ormco d'avoir contribué à l'organisation de ce cours post-congrès</i> 

■ JOURNÉE DES ASSISTANTES /
 ■ COURS PRÉ-CONGRÈS /
 ■ ATELIERS /
 ■ CONFÉRENCES /
 ■ COMMISSIONS /
 ■ SÉANCE INTERNATIONALE /
  Séance en traduction simultanée anglais - français /
  Séance interactive

accu. guide

Le gabarit d'insertion
pour mini-vis orthodontiques sur le palais

www.forestadent-portal.com



FORESTADENT
5, rue Jacques Peirottes
67000 Strasbourg (France)

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

www.forestadent.com

FORESTADENT[®]
GERMAN PRECISION IN ORTHODONTICS

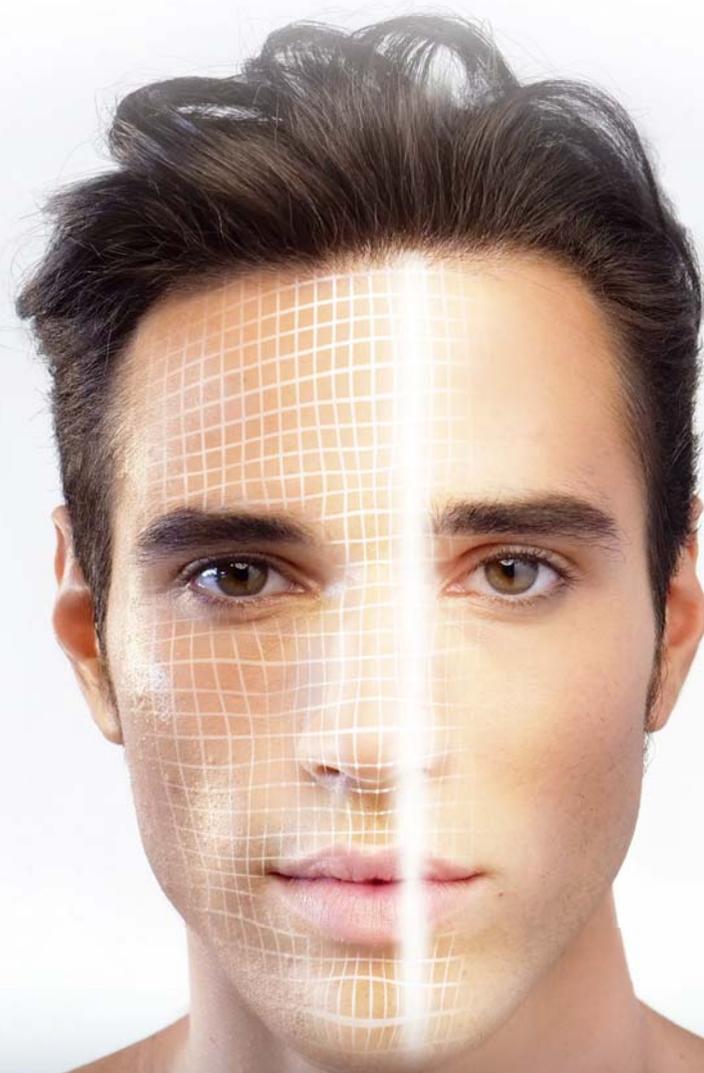
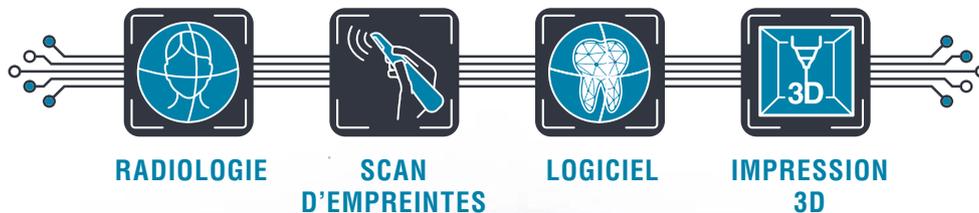
DIMANCHE 10 NOVEMBRE 2019 - APRÈS-MIDI

Amphi Bleu		
14h00 17h30	Réticences des patients et/ou des confrères autour de la chirurgie	Présidents de séance : C. PAULUS (Lyon), O. SOREL (Rennes) Conférenciers : A. MAJOURAU-BOURIEZ (Paris), O. ESNAULT (Paris), T. DANG (Paris), M. STEVE (Paris), V. PERRIN (Paris), G. JOSEPH (Aix-en-Provence), P. BOULETREAU (Lyon)
Salle 241		
14h00 17h45	Données actuelles : Objectif Patient Deuxième partie	Présidentes de séances : M-J. BOILEAU (Bordeaux), M. CHOUVIN (Carpentras) Conférenciers : J-P. ATTAL (Paris), M. BRIENT (Paris), C. MULLER (Paris), F. BENKIMOUN (Bourg la Reine), J. LETHUILLIER (Montpellier), O. BRETON (Montpellier), P. LECLERCQ (Marseille)
Salle 242 A		
14h00 17h45	Communications libres Deuxième session	Président de séance : M. LE GALL (Marseille) Conférenciers : S. OLSBURGH (Lausanne, Suisse), J. STRIPPOLI (Tassin La Demi Lune), M. SERRE (Montpellier), A. KASSIS (Beyrouth, Liban), H. ANCEL (Vannes), C. HEDHIRI (Ksar Helal, Tunisie), R. AKL (Beyrouth, Liban), L. ELHAJOUBI (Rabat, Maroc), D. KENZÉY (Vitry sur Seine), R. ZBIR (Rabat, Maroc), S. HANNACHI (Tunis, Tunisie), M. BOUZIANE (Kouba, Algérie), N. KACI (Alger, Algérie)
Salle 242 B		
14h00 17h10	Séance internationale L'orthodontiste entre prescription médicale et ordonnance mécanique Deuxième partie	Présidentes de séance : N. BOUYAHYAOU (Rabat, Maroc), S. REGRAGUI (Rabat, Maroc), W. RERHRHAYE (Rabat, Maroc) Conférenciers : A. HOUB-DINE (Rabat, Maroc), J. GHOUBRIL (Beyrouth, Liban), I. DALEL (Monastir, Tunisie), H. DEHBI (Rabat, Maroc), H. BENYAHIA (Rabat, Maroc), Y. KAAOUARA (Rabat, Maroc), H. BEN BOUHMID (Maroc), L. LAZRAC (Tanger, Maroc), J. CHRAIBI (Casablanca, Maroc)
Salle 252 B		
14h00 17h00	COURS POST-CONGRÈS	INTÉGRER L'ARC DROIT DANS VOTRE PRATIQUE POUR PLUS DE CONTRÔLE ET D'EFFICACITÉ DES MOUVEMENTS DENTAIRES Président de séance : F. DARQUE (Bordeaux) Conférencier : G. MANDELLI (Milan, Italie) En collaboration avec Ormco <i>Le Président scientifique et les membres de la Commission scientifique remercient la société Ormco d'avoir contribué à l'organisation de ce cours post-congrès</i>
Salle 251		
14h00 17h00	Séance DPC Recommandations : Classes III	Présidents de séance : J-M. FOUCART (Eaubonne), P. GUEZENEC (Saint-Brieuc) Conférenciers : C. BEN YOUNES (Paris), M. RUIZ (Cenon), Y. TRIN (Chantilly), P. PERNET (Vesoul), J-L. RAYMOND (Saint-Laurent de la Salanque) <i>Formation valorisable au titre du DPC sous réserve de sa publication</i>

■ JOURNÉE DES ASSISTANTES /
 ■ COURS PRÉ-CONGRÈS /
 ■ ATELIERS /
 ■ CONFÉRENCES /
 ■ COMMISSIONS /
 ■ SÉANCE INTERNATIONALE /
  Séance en traduction simultanée anglais - français /
  Séance interactive

Où en êtes-vous avec le digital ?

Chez Msdental nous vous proposons des produits et des solutions qui s'adaptent à vos besoins.



Intéressé par un seul maillon ou par toute la chaîne digitale ?
Pour en savoir plus, contactez-nous :



MSDENTAL

La référence des espaces dentaires.

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



Pierre Vélu, Directeur général France Align Technology

« LA TECHNOLOGIE PERMET DE TRAITER DES CAS ORTHODONTIQUES DIFFÉREMMENT DU PASSÉ »

Lors du congrès annuel d'Invisalign France, les 12 et 13 septembre à Mandelieu-la-Napoule, *Orthophile* a rencontré son directeur général. Au menu de la discussion : le positionnement de l'entreprise face aux orthodontistes, le marché des adolescents et les progrès technologiques.

Par Rémy Pascal

Pourquoi organiser un congrès annuel ?

P.V. : Notre technique évolue si vite qu'il est important de montrer l'excellent travail que les spécialistes réalisent aujourd'hui. Ce genre d'événement permet parallèlement de réunir les praticiens afin qu'ils échangent leurs bonnes pratiques. Nous progressons ensemble.

Comment se positionne Invisalign vis-à-vis des orthodontistes ?

P.V. : La révolution numérique et notamment l'ubérisation de certains services inspire des craintes. Beaucoup se demandent comment leur métier va évoluer. C'est une question légitime. Car oui, des changements majeurs sont en cours, mais pas forcément en mal, au contraire. Nous considérons que les docteurs doivent rester au centre des traitements orthodontiques en étant aidés par la technologie. Elle ne remplacera pas l'homme, elle est là pour les aider à prendre les bonnes décisions et offrir de meilleurs plans de traitement. La technologie permet de traiter des cas orthodontiques différemment du passé et c'est ce que souhaitent les patients. Si Align Technology avait voulu se passer

des praticiens en utilisant la puissance de ses données issues de ses 7 millions de patients, elle aurait déjà pu le faire. C'est donc souligner que nous n'avons pas cette volonté, peut-être ne l'avons-nous pas dit assez clairement par le passé.

Est-ce la tentation de certains de vos concurrents ?

P.V. : Je ne peux pas me prononcer sur ce sujet. Si des entreprises décident de travailler avec des consommateurs, car je n'ai pas envie de les appeler des patients, c'est leur choix. On ne peut rien y faire. Nous pouvons simplement clarifier que nous n'avons aucun lien avec elles et que ce n'est pas notre position.

Quelles anticipations faites-vous du marché des enfants et des adolescents ?

P.V. : À l'origine, Invisalign était considéré comme un soin esthétique pour l'adulte. Pour traiter des cas plus complexes, nous avons fait évoluer la technique en investissant plus d'un milliard de dollars en recherche et développement. On peut donc traiter des cas chez les adultes et les adolescents qu'il était impossible de prendre en charge auparavant. Une personne sur trois qui porte des aligneurs Invisalign en

France est un enfant ou un adolescent. Depuis plusieurs années, ce secteur croît plus vite que celui de l'adulte. On estime que 80 % des patients dans les cabinets d'orthodontie aujourd'hui ont moins de 16 ans. On peut donc penser légitimement que, bientôt, la plupart de nos cas seront ces jeunes patients. D'autant que c'est avec ces profils que nous obtenons les meilleurs résultats : en trois mois, on est capable d'avoir des progressions exceptionnelles. Avec eux aussi, le bouche-à-oreille est une force. Lorsque l'orthodontiste parvient à traiter un « leader » dans une classe, les copains suivent.

Que dites-vous aux orthodontistes qui n'emploient pas encore la technique des aligneurs ?

P.V. : Je n'aime pas être pessimiste. Chaque cabinet a le droit de choisir ses fournisseurs et ses techniques. Or les patients demandent des traitements par aligneurs. C'est donc prendre le risque de se priver de ce potentiel de croissance. À terme, il y aura une différence entre les cabinets totalement digitalisés qui maîtrisent toutes les techniques et les autres. Au final, ce sont les patients qui arbitreront. ●



FOURNISSEUR DE SOLUTIONS POUR VOS PATIENTS EN ORTHODONTIE



Cire*

Gel lésions**

Brossettes interdentaires

Révéléur de plaque

GEL DENTIFRICE ET BAIN DE BOUCHE

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



TROUSSES



POUR UNE HYGIÈNE COMPLÈTE EN ORTHODONTIE

* 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



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



Yves Joyaut
le « Monsieur RSE » d'Orthoplus

« LA RSE, UN ACTE DE FOI COLLECTIF ! »

Pour Orthoplus, la Responsabilité sociétale des entreprise (RSE) est tout sauf une mode, c'est « une évidence, un état d'esprit, un savoir-être », explique Yves Joyaut.

Propos recueillis par *Éléonore Varini*

Quelle est votre actualité ?

Cette année, actualité RSE oblige, il nous a semblé bon de faire un état des lieux de ce sujet chez Orthoplus. En plus de trente années d'existence, notre bilan est impressionnant et il nous est apparu comme une évidence de partager cette philosophie. D'abord en interne, à travers la charte RSE d'Orthoplus, laquelle sera prochainement partagée avec toutes les parties prenantes qui forment notre environnement : nos clients bien entendu, mais aussi nos fournisseurs, nos partenaires. Un véritable acte de foi collectif !

Qu'avez-vous mis en place pour vos salariés ?

D'abord il y a l'ambiance au quotidien. Nous favorisons l'échange, le développement et la prise d'initiative. Certains salariés s'investissent naturellement pour fêter un événement, partager une recette, animer le blog interne... C'est une grande satisfaction de voir que les collaborateurs s'approprient leur lieu de vie professionnelle. Mais nous travaillons aussi sur des sujets plus terre-à-terre. Dès 1995, plus de vingt ans avant que la loi ne les rende obligatoire, nous avons

mis en place mutuelle et prévoyance. Dix ans plus tard, les œuvres sociales faisaient leur apparition pour tous les salariés, et l'intéressement existe depuis 2001. Nous restons également connectés avec les aspirations professionnelles des uns et des autres. Il y a les entretiens annuels auxquels s'ajoute tous les deux ans une enquête sur la qualité de vie au travail menée par un organisme indépendant. J'ajoute que nous accueillons tous les ans des apprentis et avons, depuis plus de quinze ans, des partenariats avec des Établissements et services d'aide par le travail : chaque année, nous faisons travailler une trentaine de personnes en difficulté (handicap et réinsertion).

Est-ce que vous avez des engagements concernant le développement durable ?

Il est évident que ce sujet nous touche d'autant plus que nous sommes pourvoyeurs d'un volume de conditionnements important. La conciliation avec une démarche RSE relève parfois de la gageure. Aussi, dès cette année, pour les emballages de nos produits, nous avons supprimé les suremballages plastiques non indispensables, et nous travaillons avec notre prestataire d'emballages pour

passer à 100 % d'utilisation de cartons issus de forêts éco-responsables. Certains de nos produits sont désormais empreints de la teinte RSE comme les brosses à dents ou les brossettes interdentaires en bambou. Et nous balayons petit à petit tous les aspects de notre quotidien. Ainsi, les stylos-billes sur les événements que nous organisons sont remplacés par des crayons à papier. Et au bureau, des gobelets au recyclage en passant par la consommation électrique, nous balayons la plus large palette.

Est-ce que cela peut avoir un impact pour l'orthodontiste utilisateur ?

Les cabinets eux aussi sont sensibilisés aux paramètres sociétaux, aussi travaillons-nous de concert. Un exemple : pour limiter le transport et son impact sur l'environnement, nous invitons nos clients à grouper leurs commandes plutôt que de les multiplier ce qui génère de nombreuses petites livraisons.

Les acteurs que nous sommes sont interdépendants et, de par ses actions, Orthoplus invite à redonner du sens aux actes de chacun pour le bien-être du plus grand nombre. Bref, nous préparons l'avenir ! ●



NICHROMINOX - 18, rue des Frères Lumière - F-69720 SAINT-BONNET-DE-MURE - FRANCE

NICHROMINOX

Tél. 04 78 74 04 15 - Fax 04 78 01 61 80 - office@nichrominox.fr - www.nichrominox.fr

EASY TRAY ORTHO 18X14



Réf. 183730

62,50€

EASY TRAY ORTHO 21X18



Réf. 183732

72,10€

Qualité

**UNE GAMME COMPLÈTE
SPÉCIALE ORTHODONTIE
TRÈS INNOVANTE**

Innovation

Dynamisme

Expertise

ORTHO CASSETTE

Réf. 182030



135,00€

KIT PHOTO N°2

Réf. 182735



275,40€



RETROUVEZ-NOUS AUX JO DU 7 AU 10 NOVEMBRE 2019 : **STAND M19BIS**

Plus d'info sur :
www.nichrominox.fr

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



Quel est le symbole de la réussite de nos jours ? La réussite matérielle a donné le relais à une nouvelle forme de quête de reconnaissance et de réussite : le plus grand nombre de like, les selfies les plus dynamiques, souriants et séduisants. Pourtant, si le sourire est plus que jamais à la mode, les filtres Instagram sont plus usités que les dentaires et esthétiques. Pourquoi ?

Plusieurs facteurs plus ou moins actuels expliquent ce phénomène.

- Le plus actuel est l'inconscience qui s'auto-entretient. Le choix des priorités va plus que jamais vers une consommation immédiate de produits de beauté et de consommation audiovisuelle parce qu'ils nourrissent un sentiment de plaisir, au cœur du leitmotiv actuel. Évidemment, le sourire est un des signes extérieurs de beauté et indispensable à l'apparence générale mais les soins eux-mêmes ne sont pas un moment de plaisir. Par ailleurs, aller chez le dentiste ou l'orthodontiste n'est pas tendance parce que le budget dépensé n'apporte pas aux yeux des « consommateurs » une satisfaction proportionnelle à la perte estimée sur le budget familial. Pour penser à prendre rendez-vous, beaucoup (surtout parmi la jeune génération) attendent de se confronter à une nécessité (douleurs, accident...). Mais même face à la douleur, certains pensent encore que les frais remboursés par la Sécurité sociale suffiront et que les frais hors nomenclatures ne sont pas indispensables. C'est pour cette raison que les praticiens, pourtant parfois impuissants et incrédules devant cette inconscience, doivent plus que jamais aider à changer les mentalités.
- Les progrès en termes de prise en charge et de gestion de la douleur ne sont pas assez connus et laissent une perception encore inquiétante d'un rendez-vous dentaire. Les dentistes et orthodontistes frileux à suivre la tendance actuelle de la prise en charge émotionnelle des patients par l'hypnose dentaire par exemple ne permettent pas de changer l'image du métier pour inspirer confiance, sérénité et convivialité à un public en demande de lieux apaisants.

TENDANCES

Les soins dentaires au banc des laisser pour compte dans la course à l'image !

Quelle est la marge d'action de chaque praticien ?

- Donner à la décoration du cabinet et à la prise en charge des soins une nouvelle dimension comparable à celle des salons esthétiques. Musique, huiles essentiels, confort, choix des couleurs, qualité de la communication... tout en gardant l'image du professionnalisme.
- Faire prendre conscience des risques et réintroduire la conscience de construire quelque chose de solide derrière l'image en carton-pâte d'une image retouchée. Pour cela, l'approche globale reste la seule option éthique pour inspirer à chaque patient l'envie de prévention, de prise en charge prophylactique et pour qu'il prévoit dans son budget une part à la préservation de son capital bucco-dentaire comme il le fait pour son rendez-vous chez le coiffeur.

Le souci esthétique actuel peut donc être un pont d'or et donner un nouveau souffle à l'orthodontie. Pour y parvenir, l'enjeu est de suivre la tendance pour y associer une conscience de ce qui compte vraiment. Pour que les selfies de demain montrent de vrais sourires sans retouche tous différents et magnifiques. C'est en tout cas ce que vous pouvez donner à vos patients, l'envie d'expérimenter. ●



22^{èmes}
Journées de
l'Orthodontie

CAHIER SPÉCIAL

NOUVEAUX
PRODUITS

GUIDED **BIOFILM** THERAPY

POUR LA GESTION DU BIOFILM EN ORTHODONTIE

AIRFLOW® PROPHYLAXIS MASTER

Pour une élimination complète du biofilm autour des appareils orthodontiques.



- ▶ DOUX
- ▶ EFFICACE
- ▶ CONSERVATEUR



RENDEZ-VOUS
AUX JOURNÉES
DE L'ORTHODONTIE
STAND P18

EMS-DENTAL.COM

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

EMS 
MAKE ME SMILE.

Stand JO : P11

3SHAPE

OPTIMISEZ LE TAUX D'ACCEPTATION DES TRAITEMENTS AVEC 3SHAPE TRIOS TREATMENT SIMULATOR

Trios Treatment Simulator est un logiciel de simulation de traitement dentaire, il permet d'afficher en quelques secondes des corrections orthodontiques à l'écran. La colorimétrie réaliste encourage l'interaction avec le patient et améliore son acceptation des soins. La simulation peut être utilisée pour visualiser les résultats du traitement par gouttières d'alignement ou par brackets, et le scan Trios peut être envoyé à n'importe quel fournisseur. Deux applications pour la communication patient sont également disponibles : Trios Patient Monitoring and Trios Smile Design.



|| info@3shape.com

|| <https://ww2.3shape.com/fr-fr/triostreatmentsimulator>

Stand JO : M14

AMERICAN ORTHODONTICS

BRACEPASTE, LA COLLE VISIBLE SOUS EXPOSITION AUX UV



La colle BracePaste d'American Orthodontics est désormais disponible en Kit Moisture Tolerant Primer (MTP).

Chaque Kit comprend :

- 2 seringues BracePaste (8 grammes au total),
- 1 bouteille de Primer MTP,
- 50 embouts,
- 5 spatules,
- 1 manche d'application du sealant.

Cette colle à viscosité « medium » permet un collage optimal des brackets métalliques et céramiques. Grâce à sa texture très adaptée, le risque de glissement du bracket est limité et elle permet un positionnement précis. Le point fort de ce nouveau produit est certainement sa visibilité sous exposition aux UV, ce qui vous permet un nettoyage facile et efficace. Après photo-polymérisation, le bracket est prêt pour la ligature des arcs. BracePaste est compatible avec de nombreux sealants et activateurs photo-polymérisables.

|| Tél. : 03 89 66 94 80

|| fr.info@americanortho.com

Stand JO : n05

BIOTECH DENTAL SMILERS

UNE TECHNOLOGIE EXCLUSIVE POUR UNE PLANIFICATION MAÎTRISÉE



|| Tél. : 04 13 22 82 40
|| <https://smilers.biotech-dental.com>

La réussite d'un traitement orthodontique tient à la combinaison de nombreux facteurs, biologiques, fonctionnels, et esthétiques. La technologie vous assiste dans le choix du traitement adapté et l'atteinte des meilleurs résultats.

Smilers a développé un nouveau logiciel dédié aux orthodontistes : « Smilers Expert ». Cette solution a été conçue pour traiter tous les cas, des plus simples aux plus complexes. Elle combine un outil de planification efficace avec un système de production de haute technologie.

Smilers Expert permet de contrôler et de personnaliser chaque étape du plan de traitement. Grâce à votre expertise clinique et aux capacités avancées du logiciel, chaque aligneur répond aux contraintes les plus exigeantes du plan de traitement que vous avez validé. Avec Smilers Expert, accédez à une solution à la pointe de la technologie et bénéficiez d'un accompagnement personnalisé par des spécialistes au quotidien.

Stand JO : m09

DENTSPLY SIRONA

**LOGICIEL CEREC ORTHO 2.0 :
UNE SIMULATION
DE TRAITEMENT
POUR UNE COMMUNICATION
OPTIMALE AVEC LE PATIENT**



Grâce au lancement du logiciel Cerec Ortho 2.0, le système CAO/FAO de Dentsply Sirona est devenu utilisable pour les indications orthodontiques. Le flux de travail numérique et les simulations assistent la communication avec le patient et permettent de débiter rapidement le traitement. Le logiciel permet d'accéder aux fonctions orthodontiques immédiatement après la prise d'empreinte optique effectuée avec Primescan, la nouvelle caméra intra-orale de Dentsply Sirona : mise sur socle des modèles, analyse complète, ainsi que simulation de résultat du traitement. La rapidité de l'analyse permet de l'intégrer dans la

séance de l'empreinte.

De nombreuses options sont disponibles pour le traitement lui-même : les aligneurs, les gouttières pour le collage indirect, les contentions, etc. Le transfert des données peut être effectué par le biais de passerelles, par exemple vers le système SureSmile ou à l'aide des fichiers STL ouverts.

|| gac-fr.info@dentsplysirona.com
|| www.dentsplysirona.com

ACTUALITÉS



Stand JO : P07

GC ORTHODONTICS

EXPERIENCE MINI CERAMIC, UNE ESTHÉTIQUE REDÉFINIE

Depuis 2012, GC Orthodontics commercialise les brackets auto-ligaturants de la société Japonaise TOMY Inc. Leur dernière nouveauté est l'Experience mini ceramic, qui offre tous les avantages de son prédécesseur l'Experience C, mais dans un format plus compact qui permet d'apporter aux patients une réponse esthétique incomparable.

À base de matériaux céramiques innovants (microparticules), il est fabriqué par injection (Ceramic Injection Molded).

Ces nouvelles technologies permettent de réaliser des brackets plus petits,

hautement résistants aux chocs, tout en donnant plus de confort aux patients.

Sa gorge usinée CNC donne l'expression parfaite du torque et améliore le glissement de l'arc. Autres caractéristiques : clip interactif traité au Rhodium pour plus d'esthétisme ; gorge chanfreinée qui facilite l'insertion de l'arc et évite les arc-boutements ; base anatomique mécanique qui suit la courbure de la dent et assure un collage sécurisé.

Tél. : 01 77 45 65 61

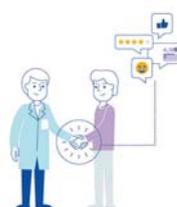
info.gco.france@gc.dental

gcorthodontics.eu



1

Application pour gérer votre e-réputation



Sollicitez vos patients pour mieux connaître leurs attentes

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

Soignez l'image de votre cabinet sur internet

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



Créez une dynamique d'amélioration continue

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



Rendez-vous vite sur

www.activ.review

et profitez de notre offre de lancement

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

01 86 76 09 29

Une solution développée en France
avec ❤️ par



Stand JO : n06

FORESTADENT

**ACCUGUIDE, LE GABARIT D'INSERTION
POUR MINI-VIS ORTHODONTIQUES SUR LE PALAIS**

Le gabarit d'insertion Accuguide vous aide durant la pose de mini-vis orthodontiques sur le palais. La future position des mini-vis OrthoEasy est simulée par ordinateur à l'aide d'un logiciel de planification. Votre plan de traitement sera réalisé par une équipe d'orthodontistes et de techniciens spécialisés. Une fois votre aide à l'insertion en trois dimensions fabriquée, vous pourrez insérer les mini-vis Forestadent de manière guidée.



Tél. : 03 88 35 67 25
serviceclients@forestadent.com

Stand JO : n01

LABORATOIRES INNOVA PHARM

**DÉCOUVREZ LE DÉGLUTIX EN 3 COULEURS :
ORANGE, ROSE, ET BLEU !**

Le Déglutix est un écran conçu spécifiquement pour la rééducation de la déglutition secondaire par action réflexe. La présence du bouclier empêche la langue de se projeter entre les lèvres, il n'y a plus de contact lèvres-langue initiateur de la déglutition primaire (dysfonctionnelle). Les aérateurs placés au niveau des extensions labiales rendent impossible la réalisation d'un joint étanche par les lèvres. Afin de déglutir, l'enfant doit serrer les dents et placer sa langue contre son palais. Il réalise ainsi une déglutition secondaire correcte. Cette nouvelle déglutition se fait sans action consciente. L'apprentissage s'effectue spontanément.



Tél. : 02.41.58.78.37
Port. : 06 23 72 87 87
mail@innovapharm.fr
www.innovapharm.fr

LABORATOIRE JVORTHÈSE

**PROTHÈSES
ORTHODONTIQUES
NUMÉRIQUES ET
TRADITIONNELLES**

Le laboratoire francilien JVorthèse est en perpétuelle recherche de développement technique qui s'inscrit dans l'évolution constante du métier d'orthodontiste.

Il propose :

- fabrication traditionnelle et numérique,
- gestion 3D,
- PUL,
- Liberty bielle.

Tél. : 01 30 04 10 60
@ : jvorthese@orange.fr
www.jvorthese.com



PLANMECA COMPACT™ i3

COMPACT, RAPIDE ET INGÉNIERX

- La simplicité sans sacrifier l'efficacité
- Permet aux professionnels dentaires droitiers et gauchers de travailler confortablement dans n'importe quelle position
- Son design compact permet de l'installer dans les cabinets où l'espace est limité et de conserver beaucoup d'espace autour
- Facile à utiliser grâce à son écran tactile intuitif qui guide l'utilisateur dans la langue de son choix

Trouvez plus d'informations et votre distributeur local

www.planmeca.com



**RETROUVEZ-NOUS AUX JOURNÉES DE L'ORTHODONTIE
SUR LE STAND N16**

PLANMECA

Planmeca France 34 rue du Pré Gauchet 44000 NANTES - Tél. 02 51 83 64 68 - Mél. planmeca.france@planmeca.fr - www.planmeca.fr

Ces produits sont des dispositifs médicaux de classe IIb réservés aux professionnels de santé.



Le Contrastor Palatin s'introduit en bouche comme un miroir occlusal pour cacher la langue.



Le Contrastor Supérieur permet de cacher le nez, la moustache et nez.

Stand JO : M19bis

NICHROMINOX

DEUX NOUVEAUX MODÈLES DE CONTRASTORS EN SILICONE

Les contrastors en silicone donnent un meilleur contraste à vos images et permettent de masquer les éléments inutiles. Ces nouveaux modèles sont à double entrée, petit côté et grand côté. Ils s'adapteront aussi bien aux petites qu'aux grandes bouches. Constitués d'une lame inox gainée de silicone noir mat, les contrastors sont déformables à la main pour un positionnement en bouche optimal, tout en offrant un grand confort au patient. Ils sont résistants aux différents produits de décontamination et de nettoyage – compatibles thermo-laveurs et ultrasons, et stérilisables à l'autoclave à 134°C.

|| Tél. : 04 78 74 04 15
office@nichrominox.fr
www.nichrominox.fr



Stand JO : M07

ORMCO

VPRO+ : VIBRATIONS HAUTES FRÉQUENCES

La société Ormco annonce un nouveau partenariat exclusif avec la société Propel. L'un des produits phare est le VPRO+ qui permet aux patients, principalement adultes, de réduire les temps de traitement.

Cet appareil, né de l'évolution du VPRO5, s'utilise pendant mais également lors de la phase de contention. Les vibrations hautes fréquences améliorent et accélèrent le temps du traitement orthodontique, et ce, pour tout type d'appareillage, y compris les aligneurs.



Le temps de port au quotidien n'est que de 5 minutes. L'utilisation en famille est possible si plusieurs membres portent un appareil orthodontique en même temps et ce via l'acquisition d'un embout additionnel. Il permet un positionnement optimal en bouche des aligneurs, et est également utilisé pour réduire l'inconfort physique éventuel à certains moments du traitement. L'augmentation des fréquences est progressive et l'appareil s'éteint lui-même après les 5 minutes de port. Lors de la phase de contention, il favorise une augmentation de la densité osseuse.

Une application mobile a spécialement été dédiée au VPRO+ pour les patients. Le VPRO+ se recharge environ tous les 15 cycles de port et sans fil.

|| Tél. : 00800 3032 3032
www.ormco.fr

Stand JO : M07

ORMCO

TOURNEVIS EXCELLERATOR RT POUR MICRO-OSTÉOPERFORATIONS

Autre produit phare du partenariat avec Propel : l'Excellerator RT qui permet aux patients, principalement adultes, de réduire les temps de traitement. Les micro-ostéoperforations créées par ce tournevis provoquent une réaction inflammatoire localisée là où il y a un accroissement du flux sanguin entraînant une libération importante de cytokines. En augmentant les cytokines dans la zone souhaitée pour le déplacement des dents, le remodelage osseux s'intensifie considérablement et, par conséquent, le degré de déplacement des dents augmente également. La micro-ostéoperforation est cliniquement prouvée, sûre et efficace. Effectuée en quelques minutes pendant une visite régulière.

• Utilisée en combinaison avec tout type d'appareillage orthodontique, qu'il s'agisse de brackets ou d'aligneurs. On peut utiliser l'ostéoperforation de manière proactive ou réactive.

- Proactive - une accélération générale de l'arcade entière ou de multiples quadrants, comprise dans la préparation initiale des traitements, est le plus souvent appliquée au début du cas.
- Réactive - peut être introduite à n'importe quel moment pendant le traitement orthodontique dans les cas où il existe un facteur limitant le déplacement des dents, où les mouvements ciblés sont difficiles, où la progression ne satisfait pas le dentiste ou le patient.



PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES DE L'EXCELLERATOR

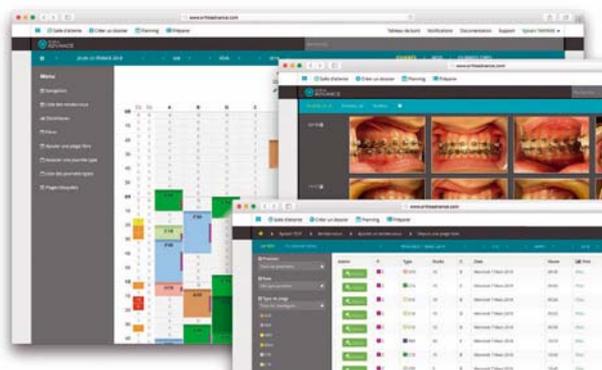
Deux choix d'embouts jetables (un avec guide et un sans guide) facilitent l'accessibilité à un meilleur traitement clinique.

Un tournevis à revêtement texturé améliore la stabilité et le contrôle.

Il est stérilisable.

Tél. : 00800 3032 3032

www.ormco.fr



Stand JO : P16C

ORTHOADVANCE

ORTHOADVANCE, LE LOGICIEL DE GESTION DE CABINET D'ORTHODONTIE DANS LE CLOUD

OrthoAdvance, le logiciel web de gestion de cabinet d'orthodontie, utilisable via un simple navigateur et une connexion internet, présentera sa toute nouvelle ergonomie lors des Journées de l'orthodontie. Après de longs mois de travail en concertation avec des équipes de cabinets utilisateurs, le logiciel a été repensé pour vous faire gagner du temps : moins de clics, des actions fréquentes réalisées en un clic, etc. Un exemple concret concerne la gestion des factures : la génération est automatique, tout comme l'envoi par e-mail et la publication sur le portail patient. Jamais un logiciel d'orthodontie n'a été aussi simple et accessible !

Tél. : 01.84.16.47.87

contact@orthoadvance.com

www.orthoadvance.com

Stand JO : M04

ORTHOPLUS

**ORTHOPLUS S'ENGAGE
AUPRÈS DU RIRE MÉDECIN**

En France, un enfant sur deux est hospitalisé avant l'âge de 15 ans. Pour ces enfants et leurs parents, un séjour à l'hôpital ou une simple visite est souvent synonyme d'angoisse, de solitude et de détresse. Depuis 1991, les clowns du Rire Médecin redonnent aux enfants hospitalisés le pouvoir de jouer et de rire pour mieux faire face à la maladie.

Pour Orthoplus, rire se conjugue avec sourire.

Et sourire est une valeur de référence pour les orthodontistes que la société accompagne depuis plus de trente ans. Sur la base de ces dénominateurs communs, Orthoplus est engagé auprès du Rire Médecin. Ainsi, en reversant une partie du fruit de ses ventes à cette association, Orthoplus entend promouvoir les valeurs humaines et d'engagement qui sont les siennes.

|| www.orthoplus.fr et leriremedecin.org.



Stand JO : M05 et M05B

SOCIÉTÉ DES CENDRES

**BLACK SLIDE 2 :
L'ARC NOUVELLE
GÉNÉRATION**

L'arc Black Slide 2 est l'arc nouvelle génération qui allie glisse et forces douces. Idéal pour les phases d'alignement et de nivellement, le Black Slide 2 est extrêmement résistant et ne se déforme pas au cours du traitement. Il assure une meilleure glisse de l'arc dans les brackets, pour un traitement plus rapide et une force moins traumatisante pour la dent. La glisse est augmentée de 30 %.

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



Stand JO : M11

RMO

**NOUVEAU BRACKET AUTOLIGATURANT
AU PROFIL MINI**

RMO Europe présente son nouveau bracket autoligaturant, l'Altitude SL M. Grâce à l'augmentation de la distance inter-brackets et l'entrée évasée de la gorge, la friction s'en trouve diminuée.

Ces avantages, associés au côté passif de cet autoligaturant, améliorent nettement la rapidité de traitement dans les phases de nivellement et de distalisation. Son profil réduit et ses contours arrondis augmentent le confort.

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

Stand M02

ODONTEC

**STERLINK ET
MINI STERLINK :
7 MINUTES CHRONO
POUR UN PLATEAU DE
CONSULTATION STÉRILE**

Odontec, distributeur du Sterlink, seul stérilisateur au monde capable de stériliser en 7 minutes, étoffe sa gamme et propose Mini Sterlink.

Sterlink et sa version mini utilisent la technologie plasma à basse température pour stériliser tout votre matériel (embouts caméra, contre-angle, toutes matières plastiques, instruments...), sauf textiles et papier.

Leur secret ? La diffusion de vapeur de peroxyde d'hydrogène qui permet de préserver vos instruments et leur assurer une durée de vie prolongée et optimisée (aucune tache ni corrosion).

Économisez en temps et en énergie sur chaque cycle grâce à ces stérilisateurs qui ne nécessitent aucune alimentation en eau ni en air comprimé. Leur entretien est également considérablement réduit et la faible consommation électrique (800 W pendant 7 minutes contre 3400 W pendant plus d'1 heure pour un autoclave) permet de faire un geste pour la planète !



Tél. : 04 76 99 28 57
info@odontec.fr



**Le logiciel web
d'orthodontie**

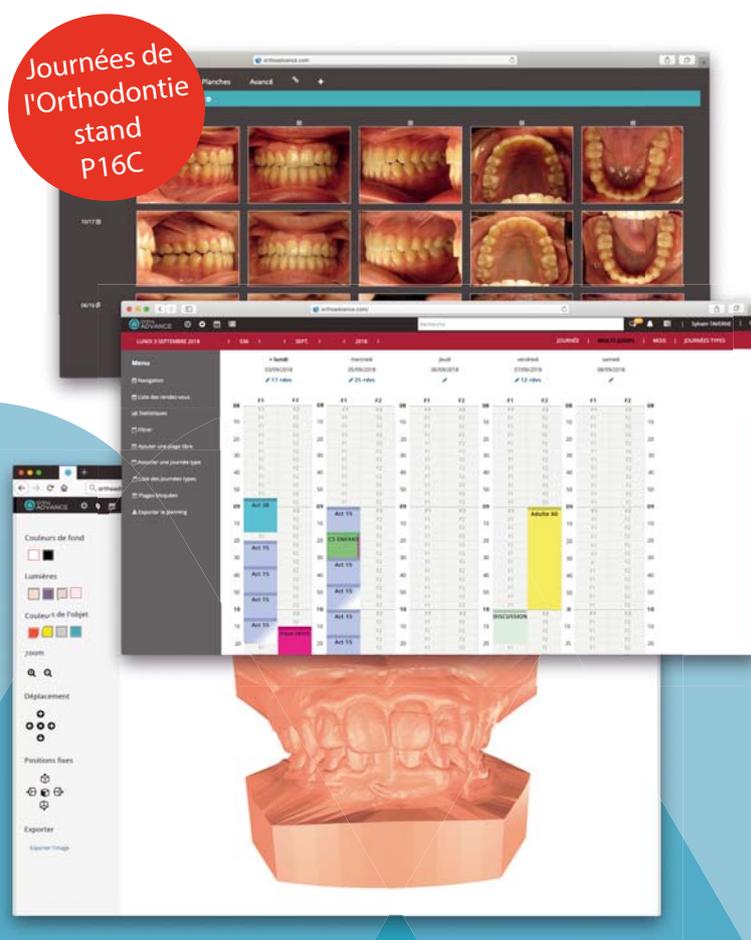
Travaillez du cabinet ou de chez vous,
sur MAC, PC et tablettes.

Intuitif, rapide et performant.

Un navigateur

et une connexion internet suffisent.

Il n'y a pas plus simple !



Journées de
l'Orthodontie
stand
P16C

www.orthoadvance.com
contact@orthoadvance.com
01.84.16.47.87

Testez le gratuitement !

LIFEAZ

**EVERYDAY HEROES,
LE DÉFIBRILLATEUR
AUTOMATIQUE
ET CONNECTÉ**

Everyday Heroes est une plateforme digitale lancée par la start-up française Lifeaz, qui réunit une application de sensibilisation aux premiers secours, et un défibrillateur connecté, 100 % *Made in France*. L'apprentissage des gestes qui sauvent devient ludique et convivial. Développée en collaboration avec la brigade des sapeurs-pompiers de Paris, Everyday Heroes est complémentaire des formations classiques (PSC1, SST, AFGSU...). Côté défibrillateur : des instructions vocales guident l'utilisateur étape par étape jusqu'à l'installation des électrodes, puis l'appareil prend le relais. Le défibrillateur, appelé Clarck, analyse le rythme cardiaque et décide automatiquement de la thérapie à délivrer. La connectivité permet d'automatiser entièrement la maintenance et de s'assurer que le dispositif est opérationnel à tout moment.



Pour plus d'informations :
contact@lifeaz.fr
www.lifeaz.co



Stand M01

DENTAURUM

**UN NOUVEAU SERVICE DÉDIÉ
AU TÉLÉCHARGEMENT
DES DONNÉES STL**

Il est désormais possible de télécharger les données STL des produits pour la planification du traitement numérique sur le site de DentaURUM.

Brackets
(options à choisir :
Roth / MBT 18 ou 22,
crochet 3 / 3, 4, 5) :

- discovery delight
- discovery pearl
- discovery smart
- equilibrium 2
- equilibrium mini

Tomas :

- tomas abutment
- tomas pin

Tubes vestibulaires (options à choisir : Roth / MBT 18 ou 22, simple rectangulaire / double rectangulaire, (non) convertible / à coller ou à souder) :

- Ortho-Cast M-Series
- Ortho-Cast M-Series mini

Écarteurs sans bras :

- hyrax
- hyrax click
- Titan hyrax Maxi - 12
- Variety
- Variety click

Connectez-vous avec vos identifiants
« boutique en ligne » sur dentaURUM.de/fra,
rubrique *Numérique/L'orthodontie numérique*
Si vous n'êtes pas encore inscrit : <https://shop.dentaURUM.fr>

Tél. : 06 30 49 05 88
Marc Lavaud, responsable orthodontie DentaURUM France

TURBO

CS 3700

30 secondes* chrono pour une arcade.

Pitstop JOF 2019
Stand N20-N22

Nouveau scanner intra-oral CS 3700.
L'essence même de la performance.

 carestreamdental.fr/CS3700

 01 78 90 27 11

Design by
STUDIO F·A·PORSCHE

* Mesure in vitro, avec la configuration PC recommandée.

© 2019 Carestream Dental LLC | 19306 AL CS 3600 AD 0819
© 2019 Studio F·A·Porsche

Le système intra-oral de numérisation optique CS 3700 est un dispositif médical de classe I fabriqué par Carestream Dental LLC. Il est destiné à la capture en trois dimensions des caractéristiques topographiques des dents ou des empreintes dentaires. Lisez attentivement la notice d'utilisation.



La bonne ambiance est source d'énergie, alors les praticiens font leur possible pour rendre le quotidien de l'équipe agréable.



UNE PASSION POUR L'ORTHODONTIE SYSTÉMIQUE

PROBLÉMATIQUE

Beaucoup d'orthodontistes se posent les mêmes questions. Comment faire valoir sa spécialité ? Quelle stratégie adopter pour assurer le développement de son entreprise ? Comment faire face aux menaces qui inquiètent la profession ? Le positionnement du Dr de Papé apporte des éléments de réponses.

LE DR ROMAIN DE PAPÉ EXERCE À STRASBOURG ET SE PASSIONNE POUR L'ORTHODONTIE SYSTÉMIQUE. IL ESTIME QUE LA QUALITÉ DES TRAITEMENTS CONSTITUE LA SEULE CLEF DE RÉUSSITE POUR ASSURER L'ÉPANOUISSEMENT DE SON CABINET DANS LES ANNÉES À VENIR.

Par Rémy Pascal
Photos www.aline-photographe.com

Le cabinet fait impression. Situé dans les anciens locaux de la chaîne Arte à Strasbourg, il s'étale sur plus de 170 m². Équipé des dernières technologies, il a pour credo de satisfaire ses patients par une prise en charge personnalisée. À sa tête : Élise et Romain de Papé, réunis en Selarl depuis 2015 et mariés depuis 2011. Investis dans la profession et passionnés par les avancées cliniques qui leur permettent d'offrir des traitements efficaces et confortables, ils se positionnent en défenseurs de la spécialité. De manière pacifique ! Leur seule arme : la qualité de leurs soins. « *Pour rester au top, il faut travailler, suivre des formations, investir, anticiper l'avenir, échanger avec les équipementiers, etc. Tout cela ne me dérange pas, j'adore ce que je fais* », entame Romain de Papé.

UN CABINET MODERNE

Les larges baies vitrées des salles de soins donnent l'impression d'exercer en plein air. De leur côté, les patients apprécient cette ouverture sur l'extérieur qui leur permet de s'évader mentalement du fauteuil. « *Nous voulons travailler dans un cadre agréable, nous passons des milliers d'heures dans notre cabinet et nous sommes persuadés qu'évoluer dans un environnement confortable est une source de bien-être* », pointent les praticiens. Le couple a également planté une haie d'arbustes dont le seul objectif est d'être vue depuis la salle d'attente. « *La création du cabinet et l'achat de tous les équipements ont eu un coût considérable, mais il s'agit d'un bon investissement. Les* →



Le parcours du patient a été pensé autour d'un îlot central constitué par une salle dédiée à la stérilisation.

« Nous sommes persuadés qu'évoluer dans un environnement confortable est une source de bien-être »

patients et notre personnel ressentent de bonnes ondes dans ce lieu, cela contribue à la création d'une dynamique positive. »

Voilà l'une des certitudes du Dr de Papé : comme la publicité est interdite, pour qu'ils reviennent et parlent du cabinet autour d'eux, l'expérience que vivent les patients dans son cabinet doit être unique. Le développement des réseaux sociaux

peut être « la pire des choses pour une entreprise, mais elle peut aussi être la meilleure », exprime-t-il, lui qui prend en compte les nouveaux supports digitaux dans sa communication et

surveille les avis laissés par les patients de près. Pour ce trentenaire, la seule chance des cabinets d'orthodontie pour assurer leur avenir reste « de se distinguer par la qualité de leurs soins ».

TRAVAILLER EN COUPLE

On le sait, être à la tête d'un cabinet d'orthodontie impose constamment de faire des choix stratégiques. On le sait également, décider seul

est souvent plus simple... Quel praticien n'a pas déjà entendu des histoires de rupture entre associés en raison de désaccords sur les orientations à donner au cabinet ? Qu'en est-il alors lorsque son associée est également son épouse ? « Nous aimons travailler ensemble. Avant de fonder notre Selarl, nous avons exercé dans le même cabinet, sans engagement. Comme l'expérience nous a plu, nous avons prolongé sur ce chemin », expliquent-ils. En réalité, le couple ne se croise que deux jours par semaine au cabinet. La patientèle n'est pas partagée et chaque praticien dispose de ses assistantes attitrées. « Nous tenons à conserver des relations exclusives avec ceux que l'on soigne. Au fil des mois, des liens se tissent et un pacte de confiance s'établit. L'erreur serait de rendre impersonnelles les prises en charge en les diluant dans un agenda commun », soutient Élise.

Romain reçoit environ 65 % d'adultes, notamment en raison de son expertise en orthodontie systémique et son approche pluridisciplinaire. Son associée s'investit dans la prise en charge des enfants, « parfois dès 4 ans, pour profiter de la malléabilité du niveau osseux et anticiper le développement d'une classe 3 ». →

AMÉLIOREZ LE CONFORT DE
VOS PATIENTS AVEC LA PINCE

CINCH BACK™

ÉLÉGANCE, QUALITÉ ET PRÉCISION

SDC
société
des
cendres
DEPUIS 1859



<p>22^{èmes} Journées de l'Orthodontie 7, 8, 9 ET 10 NOVEMBRE 2019 PALAIS DES CONGRÈS DE PARIS</p>	<p>N° STAND M05</p>
--	--------------------------------

ixion™
Instruments

Pince IXION : CINCH BACK

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

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

Sa base striée assure une pliure extrêmement précise.

Spécialement conçue pour travailler en lingual



SDC
société
des
cendres
DEPUIS 1859

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

SOCIÉTÉ DES CENDRES, LA TRADITION DE L'INNOVATION

www.sdc-1859.com

[Cabinet du mois]



Les larges baies vitrées de la salle de soins donnent l'impression de travailler en plein air, le personnel adore.

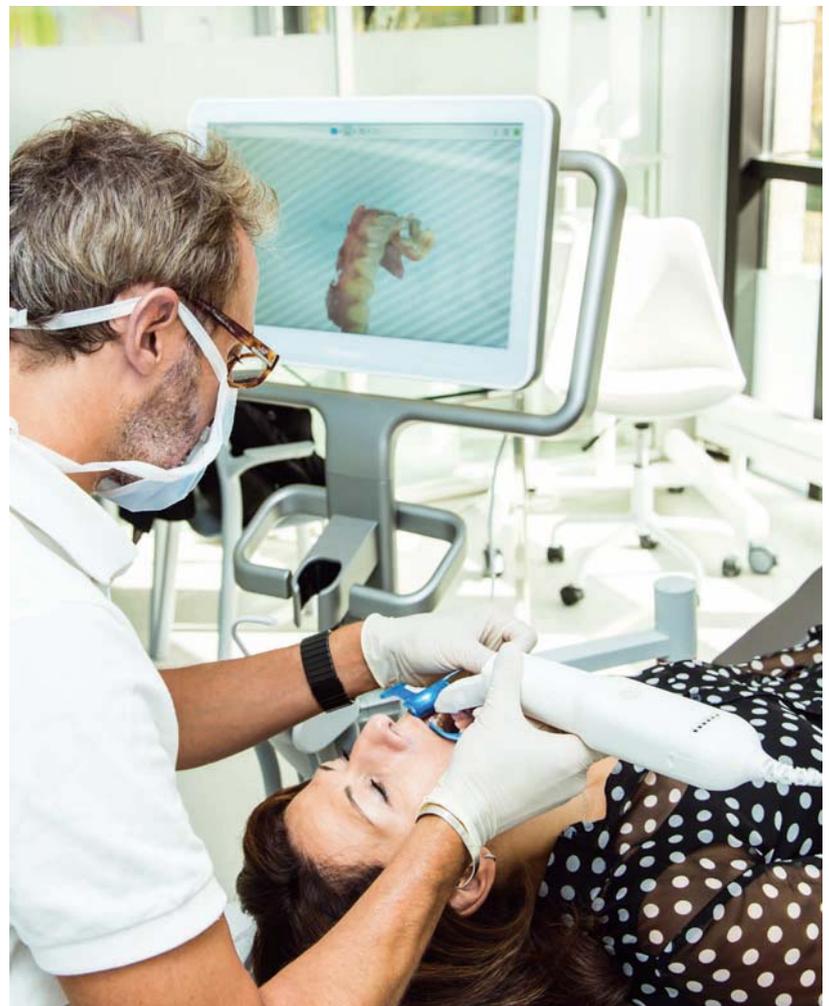
Le cabinet d'orthodontie est équipé du système d'imagerie iTero Element 2 qui lui permet d'avoir une chaîne numérique complète pour la réalisation de ses gouttières Invisalign.

Autre avantage de cette association, la planification en dehors du cabinet. Parents de deux enfants de 3 et 7 ans, le couple s'entend pour organiser au mieux la vie familiale en connaissant parfaitement les contraintes professionnelles de chacun.

UNE VISION SYSTÉMIQUE

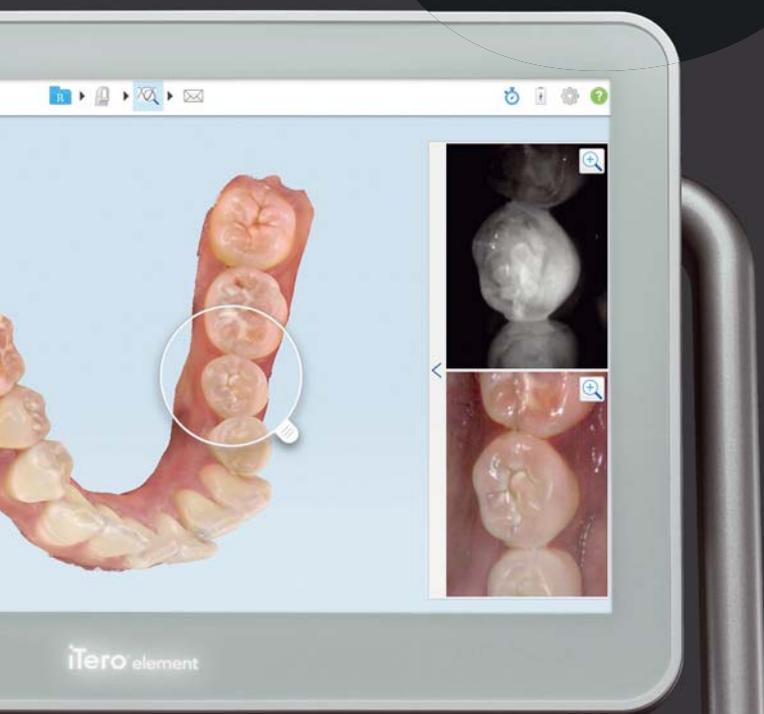
Le parcours du Dr de Papé a été marqué par des rencontres inspirantes. L'une d'elle s'est déroulée en 2012, lorsqu'il était l'assistant hospitalo-universitaire du Dr Jean-Louis Raymond à la faculté de Strasbourg. Cet orthodontiste qui exerce à Perpignan est également maître de conférences. « J'ai immédiatement été séduit par sa vision singulière. Il défend une orthodontie systémique en s'intéressant aux dysfonctionnements de l'appareil manducateur notamment par l'étude de la mastication. Il pose donc des diagnostics étiologiques sur les malocclusions et cherche à comprendre les récurrences orthodontiques. En sortant du CECSMO, j'avais des bases de compréhension mais aucune vision globale du mouvement. Les cours du Dr Raymond ont été une révélation. »

Cette vision systémique constitue le dénominateur commun de tous les traitements du cabinet. Peu importent les méthodes employées, l'objectif prioritaire est de réhabiliter la fonction. C'est donc sans surprise que le couple considère que l'orthodontie ne se résume pas à aligner des →



« Le futur des traitements sera hybride et caractérisé par l'emploi de plusieurs techniques pour un même traitement. »

iTero



« 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.

**Découvrez-le vite en allant sur
itero.com/fr-fr**



**Aide à la détection
des caries
proximales**



**Pas de
rayonnement
nocif**



**Photographie
intra-orales**



**Impressions
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 (UE, hormis la Grèce, y compris la Suisse et la Norvège), 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

Avant de fonder leur Selarl, Romain et Élise ont exercé dans le même cabinet mais sans engagement définitif. Comme l'expérience leur a plu, ils ont prolongé sur ce chemin.





Dans ce cabinet strasbourgeois qui prône la personnalisation des prises en charge, les assistantes jouent un rôle majeur.

LE PARCOURS

Romain de Papé souhaitait travailler dans le milieu médical depuis l'adolescence. En 1998, il s'inscrit en première année de médecine à Paris VII, sans idée précise de son orientation. Une rencontre va le décider à devenir orthodontiste. Le Dr Jean-Michel Foucart, maître de conférences à Paris, lui transmet sa passion en lui dévoilant une spécialité qui associe dextérité et analyse intellectuelle. En 2005, le Dr de Papé termine ses études et s'attelle à la rédaction de sa thèse sur les analyses cranio-faciales en trois dimensions, un sujet précurseur pour l'époque. Il commence une collaboration à Paris chez le Dr Léon Sebag. Cette expérience de quatre ans lui apprend précisément comment travaillent les omnipraticiens et, par conséquent, comment échanger avec eux lorsque l'on devient par la suite orthodontiste. En 2007, il intègre le CECSMO dont il sort diplômé en 2011. Le jeune professionnel entame alors une nouvelle collaboration avec le Dr Marie-Claude Tricot-Blestel (ODF) dans le XVI^e arrondissement de Paris. C'est durant cette période qu'il rencontre sa future épouse et associée. Élise est inscrite au CECSMO de Strasbourg, ce qui conduit Romain à déménager en Alsace en 2012. Tout se précipite alors. Il commence à travailler dans un cabinet de la ville et devient parallèlement assistant à la faculté. En 2013, il achète son premier cabinet, Élise de Papé le rejoint en 2014. Un an plus tard, ils décident d'investir ensemble pour créer une structure à leur image.

orthofast



LE LOGICIEL DE GESTION POUR LES ORTHODONTISTES

Développé pour MacOS et Windows

Une prise en main facile
et des fonctionnalités avancées

Des services connectés
pour une relation patient renforcée

Ne choisissez plus entre
les fonctionnalités et l'ergonomie !

**Orthofast, l'efficacité logicielle
au service de votre activité**



**RETROUVEZ-NOUS
AUX JOURNÉES DE L'ORTHODONTIE**
du 8 au 10 novembre 2019, Stand MA09

www.orthofast.fr

01.43.46.70.00

« Il n'existe pas de mauvais outils mais il existe des mauvais traitements. »

dents et que chaque spécialiste a une responsabilité dans la prise en charge de ses patients. Ce devoir incombe aussi aux chirurgiens-dentistes qui utilisent Invisalign Go, « personnellement je travaille avec des correspondants formés à cette technique pour des cas simples, ils ont la sagesse de m'adresser pour les traitements plus complexes ».

CHOISIR SES OUTILS

Pour Romain, il n'existe pas de mauvais outils, mais il existe de mauvais plans de traitement. Lui fait le choix de s'équiper (et de se former) à toutes les nouvelles techniques qui ont un intérêt pour le patient. Il travaille notamment avec Align Technology dont il possède le système d'imagerie iTero Element 2 qui lui permet d'avoir une chaîne numérique complète pour la réalisation de ses gouttières Invisalign. « La majorité des adultes demande cette technique. Elle offre aujourd'hui de grandes possibilités notamment si on apprend à la maîtriser. Je la potentialise très souvent avec des traitements auxiliaires. »

Le Dr de Papé travaille également avec la



Élise de Papé-Guth s'investit dans la prise en charge des enfants, parfois dès l'âge 4 ans pour profiter de la malléabilité du niveau osseux.

plate-forme de planification SureSmile Aligners couplée au scanner intra-oral Primescan. Il collabore avec Dentsply Sirona pour développer de nouveaux logiciels de simulation qui permettront de combiner plusieurs techniques de traitement. D'une manière générale, le Strasbourgeois préfère être précurseur et contribuer à la construction de l'orthodontie de demain, que de subir ce que l'avenir décidera. Pour lui, le futur des traitements sera hybride et caractérisé par l'emploi de plusieurs techniques pour un même traitement. Il →

Le fonctionnement du cabinet

Le Dr de Papé avait une idée précise de l'ergonomie qu'il souhaitait pour son cabinet. Lorsqu'il est devenu propriétaire d'un plateau de 170m² sans aucune cloison, il a pu matérialiser son rêve. « J'ai eu l'occasion de travailler dans plusieurs structures et de m'inspirer de ce qui fonctionnait. » Le cabinet compte cinq salles de soins que se divisent les praticiens. Le parcours du patient a été pensé autour d'un îlot central constitué par un espace dédié à la stérilisation. L'architecture limite donc les mouvements inutiles qui créent une forme d'agitation permanente. Pour la

présentation des devis, un bureau est éloigné de l'accueil afin de créer une zone de confidentialité propice à l'échange. La décoration est moderne et ne se destine pas qu'aux enfants. La part d'adultes reçue augmente chaque année - elle constitue 65 % de la patientèle du Dr de Papé, « majoritairement des femmes entre 25 et 45 ans ».

Le cabinet est ouvert cinq jours par semaine et deux samedis par mois, une amplitude possible grâce à la répartition des jours de travail de nos deux praticiens. Romain reçoit environ 40 patients par jour dont beaucoup d'adultes, sauf le mercredi où il voit passer 45 à 50 enfants.

LE GRAND BLEU

**CREATE YOUR OWN STORY.
WITH MIKRONA.**

ENDLESS POSSIBILITIES.
mikrona.com



- ACQUA MARINE GREEN
- AQUA



Le Dr de Papé se passionne pour les avancées cliniques qui permettent d'offrir des traitements efficaces et confortables.

reviendra au spécialiste de composer avec l'ensemble de ses outils en fonction des objectifs du patient.

CULTIVER SA NOTORIÉTÉ

Pour assurer le développement de son cabinet, il est indispensable d'entretenir de bonnes relations avec ses confrères. Romain de Papé consacre du temps à sa correspondance. « *Bien entendu, j'échange avec des chirurgiens-dentistes, mais également avec des kinésithérapeutes, des neurologues, des oto-rhino-laryngologistes, etc. En m'intéressant à leur analyse, je valorise leur travail, ce qu'ils me rendent en retour.* »

Le Dr de Papé a également conservé un important réseau de connaissances depuis ses années d'études à la faculté de Strasbourg. Sa curiosité le pousse à assister à des conférences et à multiplier les rencontres. « *Je refuse de rester dans mon cabinet, je m'inspire de ce qui se fait ailleurs, je cherche des formes de compagnonnage et de nouveaux mentors. Si on ne fait pas cet effort, on reste figés et on sclérose sa pratique.* »

Romain refuse de se battre contre les centres dentaires qui constituent une forme de concurrence ou contre les chirurgiens-dentistes qui s'attaquent au créneau de l'orthodontie. « *Le combat est perdu d'avance, ils sont plus de 40 000, nous sommes 2 000. En revanche, nous pouvons nous*

UN ENGAGEMENT ASSOCIATIF

Le Dr Romain de Papé préside l'association CEPROF (Cercle d'études sur la réhabilitation oro-faciale), qui réunit douze praticiens de plusieurs disciplines (ORL, orthophoniste, kiné, neurologue, etc). Ce cercle d'études développe une approche globale dans la prise en charge des patients. Les réunions de travail offrent une vision clinique pluridisciplinaire des cas présentés et donnent la possibilité à des libéraux de travailler en équipe. Parallèlement, le praticien est membre du comité scientifique de la FFO ainsi que du bureau l'Association française d'orthognathodontie systémique (AFOS) présidée par le Dr Jean-Louis Raymond. Elle organise ses premières journées cliniques les 5, 6 et 7 juin 2020 à Hyères.

différencier par notre expertise. Les patients ne sont pas dupes, ils sauront reconnaître notre excellence. »

Romain tisse un parallèle avec la grande distribution qui, dans les années 1990, a fait souffrir les producteurs locaux. Or, depuis une dizaine d'années, l'on observe un net regain d'intérêt pour les artisans du goût, qui proposent des produits légèrement plus chers mais de choix. →

Pour le praticien, diminuer ses investissements par peur de moins gagner est une erreur.

Boutique en ligne de Dentaurum.

Plus rapide. Plus ergonomique. Plus simple.



Vos avantages en un seul coup d'œil

- Recherche simplifiée.
- Informations détaillées sur les produits.
- Comparaison de produits.
- Livraison sans frais*
- Vérification automatique de la disponibilité des produits.
- Liste personnalisée de vos favoris pour retrouver les articles fréquemment commandés.
- Commande directe à partir du catalogue.
- Historique des commandes – Consultation de vos commandes antérieures.
- Affichage de vos conditions et prix personnalisés.
- Commande sécurisée avec cryptage SSL

Pour toute commande inférieure à 10 kgs.



Strasbourg compte 280 000 habitants, il s'agit d'une ville jeune puisque 46,2 % de sa population a moins de 30 ans.

Sa conclusion : « Les spécialistes doivent parvenir à être perçus comme détenteurs de services uniques ; perdre en qualité pour baisser ses tarifs est à mon sens une erreur fatale. »

L'AMBIANCE AU CABINET

Le cabinet est composé de cinq assistantes, dont deux occupent le secrétariat, les autres épaulent nos praticiens au fauteuil. Romain et Élise apprécient leur engagement et leur professionnalisme. « La bonne ambiance est source d'énergie, nous faisons notre possible pour rendre leur quotidien agréable. Cela passe par une vraie salle de repos, des rythmes de travail soutenables, des possibilités élargies de vacances, etc. » Bientôt, une sixième assistante rejoindra l'équipe. Pour le recrutement, nos spécialistes misent sur l'expérience et la volonté de

Être à la tête d'un cabinet d'orthodontie impose constamment de faire des choix stratégiques.

Du côté de Strasbourg

• Une ville européenne

Située dans le Bas-Rhin, Strasbourg compte 280 000 habitants. La ville revendique le titre de « capitale européenne » aux côtés de Bruxelles et Luxembourg. Elle accueille en effet de multiples institutions européennes, notamment le Conseil de l'Europe, mais également le Parlement européen ou le médiateur européen.

• Jeune et cosmopolite

Strasbourg est une ville jeune, puisque 46,2 % des Strasbourgeois ont moins de 30 ans (35,5 % en France). La ville est également très cosmopolite, multiculturelle et hétéroclite. Elle compte 51 625 immigrants en 2008, soit 19 % de sa population, dont un tiers né en Europe et deux tiers nés hors d'Europe (8,5 % en France).

• Un héritage pour les écoliers

La capitale européenne a fait l'acquisition d'un nouveau « dentibus ». Si la municipalité s'occupe si bien des dents des écoliers, c'est en raison d'une ancienne tradition : les Prussiens avaient décidé de faire de Strasbourg le symbole de leur savoir-faire et de montrer qu'une collectivité pouvait avoir la compétence de santé publique.

s'investir. Une fois que leur sélection est opérée, ils demandent l'avis des assistantes déjà en place. « L'intégration doit bien se passer. Notre candidate "favorite" fait une journée d'essai et, en fonction des impressions du personnel, nous décidons de la garder ou pas », détaillent-ils.

Dans ce cabinet strasbourgeois qui prône la personnalisation des plans de traitement, les

Peu importent les méthodes employées, l'objectif prioritaire du cabinet est de réhabiliter la fonction.



En chiffres



4,5 jours
passés au cabinet



15 heures
de travail associatif à la maison



65 %
de patients adultes



40 patients
par jour hors mercredi



5 salles
de soins



170 m²
la surface du cabinet



6 assistantes



1 présidence
d'association

assistantes jouent un rôle majeur. « Elles sont en contact avec les patients, au téléphone, à l'accueil, au fauteuil, dans le suivi administratif... Nous tenons vraiment à les chouchouter, c'est également une manière de nous distinguer des centres dentaires qui s'apparentent selon nous à des usines. Cela est cohérent avec notre identité. Nous ne dirigeons pas une manufacture, nous sommes des docteurs. » ●

La chronique

DE MATHIEU ROUPPERT



Pourquoi avoir un site internet ?

S'ADAPTER AU PARCOURS DIGITAL DU PATIENT

Le parcours du patient a bien évolué ces dernières années. Tout ou presque se fait de manière numérique et il est essentiel pour les praticiens de mieux comprendre les nouvelles habitudes de leurs patients.

Aujourd'hui, les patients cherchent un praticien sur Google et ils n'hésitent pas à recouper les informations trouvées sur Internet, avis, recommandations.

Il se trouve que lorsqu'un praticien n'a pas de site internet, les résultats alors présentés en première page des moteurs de recherche sont souvent des annuaires ou sites de prise de rendez-vous en ligne et cela même sans que celui-ci soit client chez ces éditeurs. Ceci peut prêter à confusion pour les patients, d'autant que les informations renseignées peuvent alors être incomplètes voire erronées.

LE PREMIER CONTACT EST DÉTERMINANT

Un site internet est une véritable vitrine digitale du cabinet et permet d'établir un premier lien avec les futurs patients. Il s'agit dès lors et dans un premier temps de conforter les patients dans leur choix. Cela passe nécessairement par un site internet sobre, élégant et bien illustré, reflétant ainsi l'activité et le positionnement du cabinet.

GARDER LE CONTACT

La conception d'un site internet est la pierre angulaire d'une stratégie de communication digitale réussie. Associé à une communication online et offline, il permet de faire le lien sur tous les supports de communication, programme TV en salle d'attente, identité visuelle, newsletter, réseaux sociaux. Créer et maintenir une ligne éditoriale cohérente et en reflet avec l'activité du cabinet peut demander des connaissances spécifiques et un investissement temps conséquent. Chacun placera le curseur en fonction de ses objectifs, ou plus simplement délèguera ce travail à un membre du cabinet ou une agence dédiée.

LE CABINET DU DR LAURE BERNHEIM
AUX PONTS-DE-CÉ (MAINE-ET-LOIRE)

AMBIANCE FRAÎCHE ET COLORÉE

Par Éléonore Varini
Photos : MIINT

Cristelle Gourdon, l'architecte d'intérieur de Miint, avait pour mission de rafraîchir le cabinet, en s'inspirant du mobilier et des luminaires existants et sans modifier l'agencement des espaces. « Tout était peint dans les tons mauves, ce qui selon moi était trop uniforme et ne permettait pas de marquer les différents espaces. » Pour l'accueil/salle d'attente, le Dr Bernheim souhaitait un espace high-tech avec des tablettes au mur, mais aussi un espace TV et un espace lecture (non illustrés). Les chaises dépareillées apportent une touche de fantaisie.

LORSQU'ELLE A VOULU
REFAIRE LA DÉCO DE SON
CABINET, SEPT ANS APRÈS SON
INSTALLATION, LE DR BERNHEIM
A DONNÉ « CARTE BLANCHE »
À MIINT, AVEC POUR SEULE CONSIGNE
QUE CELA PLAISE À TOUS SES PATIENTS,
DU PLUS JEUNE AU PLUS ÂGÉ.

[Cabinet déco]



Le local, coïncé entre un cabinet dentaire et une banque, passait un peu inaperçu. L'objectif était donc de le mettre en valeur, sans pour autant faire de la publicité, et tout en obstruant ce qui se passe à l'intérieur. Le choix de Miint s'est porté sur des stickers dépolis aux motifs géométriques, qui reprennent les couleurs du cabinet et laissent entrer la lumière naturelle.

À droite, le bureau de Laure Bernheim. La praticienne y passe beaucoup de temps, il fallait donc que cela corresponde à sa personnalité : « Elle aime le vintage et les cadres un peu décalés », pointe l'architecte d'intérieur qui la connaît bien pour avoir également redécoré son appartement.



**Pour les travaux,
le Dr Bernheim a fermé son
cabinet pendant 15 jours.**

VOYEZ LE BON CÔTÉ
DES CHOSES AVEC

Belmont

Fabricant de fauteuils dentaires depuis 1921

DÉCOUVREZ
LA GAMME TB COMPASS



**PASSAGE DROITIER GAUCHER
EN DEUX MINUTES
SANS OUTILS**



tb COMPASS

Belmont

www.belmont.fr
01 42 42 66 28



Derrière la porte orange, une salle de stockage, derrière les portes vertes, une salle de pause et un débarras.



Le cabinet de 130 m² comprend une salle de soins, une salle d'hygiène, une salle de stérilisation et un local radio. Le fauteuil est séparé du bureau de la praticienne par une cloison à mi-hauteur. L'ensemble est particulièrement aéré et permet aux parents de rester à proximité des petits patients pendant les soins.



« Je reçois chaque semaine des compliments sur la décoration de la part de mes patients », se félicite le Dr Bernheim. Ils apprécient tout particulièrement le papier peint graphique et coloré (marque Scion) qui s'accorde avec le mobilier vert anis. ●



iTero Element 2

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

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

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

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



Mettez la dose empathique

SI VOUS SOUHAITEZ AMÉLIORER LA QUALITÉ DE LA RELATION THÉRAPEUTIQUE AVEC VOS PATIENTS, PENSEZ À INJECTER UN PEU D'EMPATHIE À VOTRE PRATIQUE.

Par Pauline Machard

« Il est très important qu'ils [les soignants] soient formés à l'écoute et à l'empathie », déclarait la ministre de la Santé Agnès Buzyn, dans une interview au magazine *Marie-Claire*, en avril 2018. Elle évoquait alors la réforme du 1^{er} et 2^e cycle d'études de médecine, ayant pour objectif de « permettre aux jeunes médecins de se confronter plus tôt à l'expérience des patient(e)s ». L'écoute, évoquée par la ministre, tout le monde saisit - à peu près - ce que c'est. Mais quid de l'empathie ?

Cette notion est bien plus insaisissable. « Il y a deux mots dans "empathie", explique le Dr Marc-Gérald Choukroun, orthodontiste, également titulaire d'une maîtrise en psychologie, revenant sur l'étymologie du terme. Le "em" signifie "dedans" et "pathos" signifie "passion", que l'on va utiliser comme "humeur". L'empathie, c'est donc la capacité d'un individu

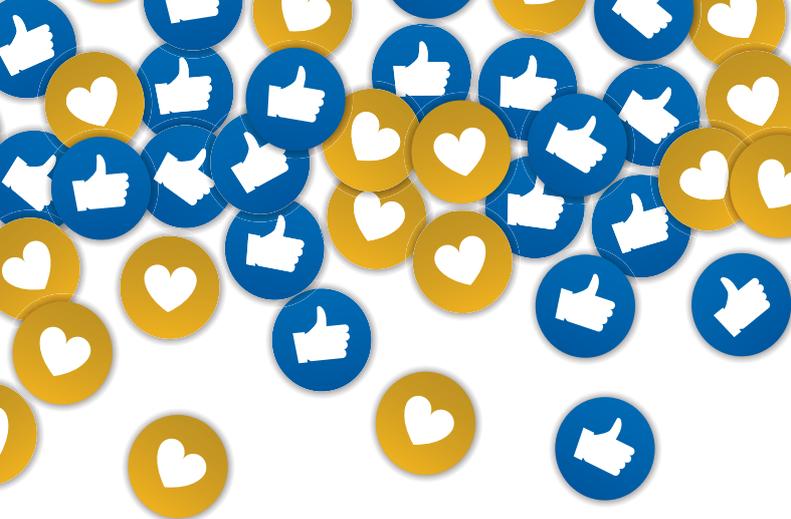
à entrer dans l'humeur de l'autre. » « Être empathique, c'est enfilez des lunettes de réalité virtuelle, qui nous rendent capables de voir selon les yeux de l'autre, mais sans ressentir à sa place », définit quant à elle Émilie Soulez, formatrice, coach en communication et fondatrice de l'agence Savoir lui dire.

Maintenant que nous avons défini ce qu'est l'empathie, revenons à l'injonction de départ de la ministre de la Santé, qui a suscité moult réactions. Elle sous-entend deux choses : que les soignants ne cultivent pas cette habileté. Et que cela constitue un manquement.

Des intérêts indéniables

Nous ne préjugerons pas de ce qu'il en est au sein de la profession d'orthodontiste, mais une chose est sûre : il existe des freins au développement de l'empathie. Il y a l'idée que l'objectivité ne peut être acquise qu'au prix d'un certain détachement, le fait que la formation ne serait pas assez centrée sur le patient, que les conditions de travail ne constitueraient pas un terrain propice etc. Les dépasser permet d'accéder aux nombreux bénéfices de l'empathie.

Être davantage empathique dans son exercice, c'est en effet entrer dans un cercle vertueux. C'est tout d'abord répondre à la demande des patients qui, aujourd'hui, « n'attendent plus du soignant qu'il soit seulement un sachant, mais



aussi un guide empathique, capable d'entrer en conversation avec le patient », explique Émilie Soulez. En accédant à la demande du patient, vous engendrez trois conséquences positives : 1) Vous pouvez offrir une réponse appropriée 2) Vous améliorez l'engagement du patient qui, se sentant « compris, en confiance, lâche les résistances qu'il a mises en place pour se protéger de l'agression que l'on fait sur son corps », développe le Dr Choukroun. 3) Vous vous facilitez le soin, êtes moins stressés.

Outre le traitement thérapeutique, vous améliorez aussi la relation thérapeutique. « L'autre intérêt, en étant empathique avec les personnes, c'est qu'on tisse un lien de meilleure qualité », souligne Émilie Soulez, qui, avant de se tourner vers le coaching, a effectué cinq années de médecine. « Dans un rapport habituel, nous avons une relation superficielle et, de fait, nous n'avons pas le même impact que lorsqu'on est dans l'humeur du patient », confirme le Dr Choukroun. Pensez à l'impact que cela peut avoir en termes de fidélisation, d'acceptation des plans de traitements, des devis, d'image du cabinet... Même si attention, il ne s'agit aucunement de manipuler votre patientèle via l'empathie !

L'empathie, ça se travaille ?

Dresser le constat que l'empathie peut constituer une véritable valeur ajoutée à notre exercice, c'est bien beau, mais comment s'y →

PRODUCTS B And Smile®

White Viber Les vibrations améliorent le bon positionnement des gouttières et peuvent améliorer leur action.
by B And Smile®

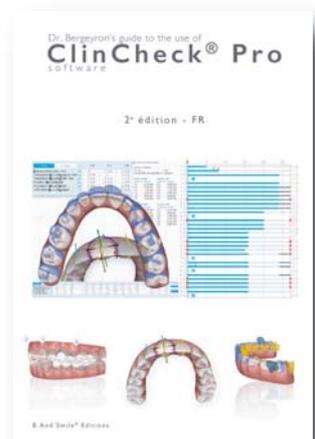


Au cours d'un traitement d'alignement ou de blanchiment dentaire avec des gouttières individuelles, le White Viber est proposé pour améliorer l'efficacité du traitement. La lumière bleue émise par les LED, peut renforcer l'effet de blanchiment du gel de Peroxyde d'Hydrogène et son action contre des bactéries participant aux affections parodontales et à la mauvaise haleine.

ClinCheck® Pro

Premier guide complet pour utiliser le Clin Check® Pro : logiciel de planification des traitements par aligneurs Invisalign®.

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



Un guide pour vous accompagner tous les jours !

Ortho Cleaner
by B And Smile®



L'utilisation de gouttières aligneurs nécessitent un nettoyage régulier permettant de garder leur caractère transparent.

Ce nettoyage peut se faire de façon manuelle par rinçage et brossage. L'utilisation du **Nettoyeur Ortho Cleaner**, simplifie et augmente l'efficacité du nettoyage des gouttières permettant de prolonger leur transparence.

B And Smile® France

40 Avenue d'Alger
83 000 Toulon

Commande : order@basmile.com

ou

07 84 96 20 95

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

Entrer dans l'empathie : une illustration

Émilie Soulez, coach en communication, raconte une scène d'improvisation qu'elle a proposé à ses stagiaires. Elle met en scène un orthodontiste et une jeune femme qui va se marier dans un an. Cette dernière est stressée, mais heureuse de se marier. Problème : elle arrive avec sa "liste de courses", elle veut une gouttière et est convaincue qu'une année est suffisante pour mener à bien le traitement, parce que ça s'est passé ainsi pour sa copine.

Dans la première version de la pièce, l'orthodontiste, énervé de ces certitudes et exigences, douche la patiente, sans

nullement prendre en compte ses émotions : « *Non, d'après ce que je vois, ce n'est pas du tout possible* » et puis « *le traitement va durer 2-3 ans* ». Il n'y a pas de dialogue possible, ils vont dans le mur.

Dans la deuxième version, la scène est rejouée avec davantage d'empathie. Résultat : quand le praticien enfle ses lunettes de réalité virtuelle, valorise davantage les émotions de sa patiente, qu'il s'intéresse à ce que représente pour elle ce mariage... la patiente est beaucoup plus à même d'accepter qu'une autre voie est possible. Elle va au moins réfléchir.

prendre concrètement ? Est-ce que l'empathie, ça s'apprend ? Pour Émilie Soulez, « *Nous avons tous une capacité naturelle empathique, parce que nous avons tous des yeux pour observer, des oreilles pour écouter. Nous avons nos cinq sens pour détecter ce que chacun nous envoie comme signaux. Après, nous avons aussi une propension plus ou moins forte à l'empathie selon notre éducation, notre niveau de stress, de disponibilité, mais aussi selon le contexte.* » Quelle que soit notre carence en empathie, Marc-Gérald Choukroun et Émilie Soulez sont formels : l'empathie, ça se travaille ! Il n'y a pas de déterminisme, vous pouvez moduler votre habileté à rencontrer l'autre.

« *Si vous avez conscience de l'empathie comme valeur médicale, comme processus thérapeutique, alors vous pouvez la travailler vous-mêmes* », assure le Dr Choukroun. Cela suppose que vous appreniez à vous ouvrir à vos propres émotions, à observer le langage corporel. Cela exige également de la curiosité de votre part : il faut que vous portiez un intérêt réel - et non superficiel - à l'autre, que vous l'écoutez et que vous l'encouragez à faire état de ses émotions en le questionnant. Il est nécessaire que vous vous centriez sur l'autre. Mais aussi que vous vous passiez de tout jugement, car il est

important de mettre de côté son propre système de valeurs. Développer l'empathie, en somme, « *c'est tout un art* », résume le Dr Choukroun. Pour lui, il convient « *d'explorer le monde de nos patients comme si c'était une aventure ethnologique.* »

N'hésitez pas à vous faire accompagner dans cette démarche. Lors de ses ateliers, Émilie Soulez se sert de la mise en scène, du théâtre - elle travaille notamment avec une équipe de comédiens - « *pour faire comprendre ce qui se passe dans la relation* ». « *Souvent, au départ, les deux protagonistes ne sont pas disponibles pour se rencontrer, ou alors ils ne sont pas dans les conditions idéales*, raconte-t-elle. *On va essayer de comprendre comment améliorer cela, ce que l'on peut faire de différent. La première chose, c'est déjà de réaliser qu'on peut faire mieux, en discuter et s'entraîner à observer, écouter davantage.* »

Ayez aussi à l'esprit que, pour que ça fonctionne, il y a un préalable essentiel : vous devez, en tant que manager, prendre soin de votre propre bien-être et de celui de votre équipe. Car on pourra vous enseigner l'empathie autant qu'on le souhaite, si les conditions d'exercice (épuisement, stress...) ne vous permettent pas de la mettre en pratique, ça n'aboutira à rien. →

GUMMETAL®

A wire like no other*

Ses propriétés en font
l'alliage idéal pour
les fils orthodontiques.

Ses performances ne
peuvent être obtenues
avec aucun autre arc
conventionnel.

Doté d'excellentes capacités de pliage et d'une résilience élevée, les fils GUMMETAL® permettent un contrôle optimal et tridimensionnel des mouvements tout en exerçant une force douce continue.

- Excellente résilience
- Excellente formabilité
- Faible rigidité
- Friction réduite
- Module de Young faible
- Biocompatibilité
- Stabilité environnementale

*Un fil comme nul autre

Dispositif Médical de Classe IIa - CE 0483 - Réservé aux professionnels
- Merci de respecter les conditions d'utilisation présentes sur
l'étiquette - 2019

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



© istockphoto

Un manager doit-il être empathique ?

Longtemps, les émotions n'ont pas eu leur place dans l'entreprise. Mais aujourd'hui, nombre de managers réalisent les avantages à être plus empathique. Un management empathique, qui passe par le fait de permettre à ses collaborateurs d'exprimer leurs idées, de donner leur point de vue, de valoriser ce qu'ils font de bien... permet en effet d'accroître l'efficacité et la motivation de ses collaborateurs. De résoudre les conflits, car l'empathie désamorce les non-dits, éclaircit les malentendus. De communiquer efficacement au sein de l'équipe. De créer un climat serein où les salariés se sentent écoutés sans jugement. De créer de l'émulation au sein de l'équipe. Souvent, dans votre cabinet, vous avez tendance à vouloir déléguer l'empathie à votre assistant(e), à votre secrétaire. C'est très bien qu'il ou elle soit empathique, mais vous, vous ne devriez pas vous priver de ce que nos experts considèrent être « un enrichissement phénoménal », « une grande richesse relationnelle », que ce soit dans la relation avec vos patients ou avec vos collaborateurs.

Peut-on aller trop loin ?

L'empathie a ses détracteurs. Elle serait une « arme de manipulation » pour le psychiatre Serge Tisseron. Elle serait « sélective », « biaisée en faveur de ceux qui nous ressemblent », selon le psychologue Paul Bloom, auteur du livre *Against empathy* (Bodley Head, 2016). Mais la critique qui revient souvent à propos de l'empathie, notamment parmi les professionnels de santé, c'est que celle-ci serait susceptible de mener à l'épuisement professionnel. Pour le Dr Choukroun et Émilie Soulez, c'est un mauvais procès qui lui est fait. C'est même se tromper de cible. Il ne faut pas confondre l'empathie, qui permet une certaine distance, qui est une « posture assez neutre », où il n'y a pas d'identification à l'autre, avec la sympathie ou la compassion. Car c'est dans ces deux derniers cas, « où l'on ressent les émotions de l'autre, qu'on peut se laisser submerger, avertit Émilie Soulez. Et dans ces cas-là, c'est le soignant qui aurait bien besoin que quelqu'un soit empathique avec lui. »

Il existe néanmoins une limite à l'empathie : « Ce n'est pas une ressource inépuisable. On ne peut pas être empathiques 24h/24, 7j/7, avertit Émilie Soulez. Il faut être conscients que même si être empathique se travaille, cela demande beaucoup d'efforts, d'être disponible, centré sur l'autre, de faire le tri dans ses émotions à soi. Parfois, il peut arriver que le praticien soit énervé pour raisons personnelles. Quand le soignant est lui-même traversé par des moments difficiles, il est moins empathique. C'est humain, il y a des moments où l'on est moins disponibles. »

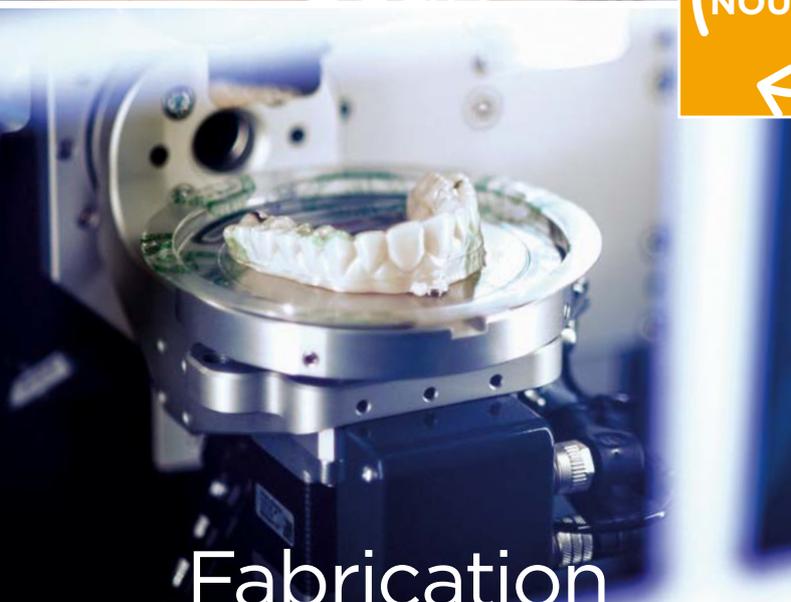
La solution pour la formatrice ? « Doser ». « À certains moments, on a besoin de redevenir un expert qui pose un diagnostic, qui explique, qui rationalise. À d'autres moments, on va être beaucoup plus dans l'empathie, se centrer bien davantage sur le patient. Ce qui est intéressant, c'est d'essayer de trouver un équilibre », conseille-t-elle. ●



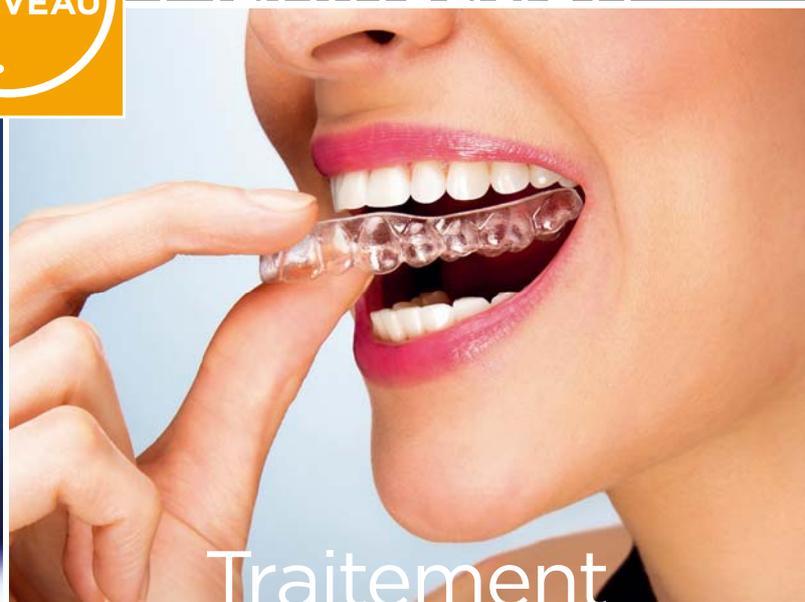
Scan



Planification



Fabrication



Traitement

Le flux numérique de Dentsply Sirona

Pour un traitement adapté à vos patients toutes les solutions sont désormais disponibles chez Dentsply Sirona.

Commencez par un fichier STL et découvrez les gouttières d'alignement **SureSmile Aligners**. Elles sont conçues et fabriquées par le biais de la plateforme logicielle **SureSmile Ortho**, ayant le système de planification de traitement numérique le plus puissant. Il est développé de manière unique pour enregistrer les clichés céphalométriques, un modèle 3D et une photo du patient qui ont pour but de dessiner un sourire idéal et de permettre un résultat optimal anatomiquement réalisable. De plus, découvrez les modèles de CAO les plus précis* pour prendre en charge un meilleur suivi de l'alignement et un temps de traitement plus court.

Rendez-vous sur
Stand M-09
Journées de l'orthodontie
8-10 novembre 2019



Pour plus de renseignement, rendez-vous sur www.suresmile.com ou contactez votre représentant Dentsply Sirona.

*Étude réalisée en 2014. Grünheid, T.; Patel, N.; De Felippe, N.; Wey, A.; Gaillard, P.; Larson, B. « Précision, reproductibilité et efficacité temporelle des mesures dentaires utilisant différentes technologies. » Un m. J. Orthod., 157-164. © 2019 Dentsply Sirona. Tous droits réservés. RTE-032-19 Rév. 01 Publiée le 19/01 © 2016 OraMetrix, Inc. Tous droits réservés. suresmile est la marque déposée de OraMetrix. MDD-500359-3FR

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

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



Le contrat de travail au sein du cabinet dentaire



© cyano66 / istockphoto

LE CONTRAT DE TRAVAIL EST LE SOCLE DE LA RELATION EMPLOYEUR/EMPLOYÉ : UN SOIN TOUT PARTICULIER DOIT ÊTRE APPORTÉ À SA RÉDACTION ET À SA CONCLUSION.

Par Anaïs Bayle-Bernadou

Même s'il n'est pas figé dans le marbre, et que les parties peuvent toujours le modifier d'un commun accord, c'est bien le contrat de travail qui viendra régir les relations salarié/employeur et c'est à lui que l'on se référera en cas de litige ultérieur. Donc prudence...

1. La forme : Faut-il un contrat écrit ?

Si certains salariés peuvent avoir un contrat de travail verbal, la Convention collective des cabinets dentaires impose le recours à un écrit pour tous les salariés des cabinets dentaires et ce, même pour un CDI à temps complet.

Cela étant, cette exigence découle du bon sens. L'écrit permet d'établir clairement les bases de la relation de travail souhaitée par les parties.

En pratique, le contrat doit être établi au plus tard le jour de l'embauche, en deux exemplaires, signés par les deux parties. Le salarié doit même apposer la mention manuscrite « Lu et approuvé ».

Un document Word ou PDF non signé ne constitue ni un contrat de travail ni un avenant à celui-ci.

Pensez à vous faire remettre le diplôme correspondant au poste occupé.

S'agissant des assistants dentaires : à défaut de diplôme, il est impératif de l'inscrire à une formation.

2. Le type de contrat : CDD ou CDI ?

Par principe, l'employeur est tenu de conclure un CDI (Contrat à durée indéterminée), avec son salarié. Cependant dans certains cas limitativement énumérés par la loi, il pourra recourir à un CDD (Contrat à durée déterminée). Il s'agira notamment de remplacer un salarié, des cas d'accroissement temporaire de l'activité du cabinet, voire d'emplois à caractère saisonnier. Dans tous les cas, un contrat de travail à durée déterminée ne peut avoir pour objet ou pour effet de pourvoir durablement un emploi lié à l'activité normale et permanente du cabinet. À défaut, le contrat de travail sera requalifié en CDI. →

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

Retrouvez-nous aux
Journées de l'Orthodontie

Stand M27 bis

Pour plus d'informations :

 contact@binhas.com

 Tél : 04 42 108 108

3. Ce que doit contenir le contrat

La Convention collective des cabinets dentaires fixe les mentions devant obligatoirement figurer dans le contrat de travail, à savoir :

- Les références de l'employeur (personne physique ou morale : SCM, Selarl, etc.),
- l'état civil du salarié,
- la date d'embauche,
- la nature et le lieu de l'emploi,
- les fonctions,
- la catégorie du salarié,
- la classification au sein de la convention collective,
- la rémunération,
- la durée hebdomadaire de travail,
- la répartition des repos hebdomadaires,
- la référence à la convention collective
- et enfin l'existence d'une période d'essai le cas échéant.

En cas de contrat à temps partiel, celui-ci devra également indiquer la répartition du temps de travail dans la semaine et le cas échéant la variation de la durée de travail hebdomadaire.

La durée hebdomadaire de travail

Le salarié peut être embauché à temps plein, soit 35 heures par semaine (151,67 heures par mois) ou à temps partiel. Dans ce cas, le temps hebdomadaire de travail doit être au minimum de 17 heures (porté à 8 heures mensuelles pour le personnel d'entretien).

La répartition du temps de travail se fait sur 4 jours, 4 jours et demi, 5 jours ou 5 jours et demi, consécutifs ou non.

Pour un salarié à temps plein, la durée de travail effectif ne peut excéder :

- 46 heures au cours d'une même semaine,
- 44 heures en moyenne sur 12 semaines consécutives,
- 10 heures par jour.

Chaque salarié a droit à 12 heures de repos par période de 24 heures. De la même façon, il bénéficie pour chaque période de 7 jours, d'une période minimale de repos de 24 heures, à laquelle s'ajoute la période des 12 heures de repos journalier, incluant nécessairement le dimanche.

Les fonctions

Les tâches à accomplir seront fonction du type d'employé, secrétaire, assistante, personnel d'entretien, etc.

S'agissant plus particulièrement de l'assistant dentaire, catégorie d'employé que l'on retrouve le plus fréquemment dans un cabinet dentaire, il a vocation à effectuer toutes les tâches entourant la réalisation de l'acte médical par le praticien : la préparation des instruments et du fauteuil, l'assistance

technique du professionnel, l'accueil des patients, la prise de rendez-vous. Il prépare, constitue, actualise et classe les fichiers des dossiers médicaux, et réalise les tâches administratives, voire comptables, nécessaires à la bonne marche du cabinet. Concernant les tâches administratives, l'exécution régulière d'une des trois compétences suivantes entraîne le versement de la prime de secrétariat :

- établir, suivre et rappeler les échéances administratives,
- enregistrer les opérations comptables courantes : traitement des factures et préparation de leurs règlements,
- assurer la correspondance du cabinet, le courrier pouvant être dactylographié, manuscrit ou sur traitement de texte, la rédaction éventuelle des travaux d'étude ou de recherche des praticiens.

Le montant de la prime de secrétariat correspond à 10 % du salaire conventionnel de l'emploi d'assistant dentaire qualifié, calculée au prorata temporis en cas de travail à temps partiel. Une assistante dentaire n'est ni une secrétaire, ni un chirurgien-dentiste. Elle a vocation à décharger le chirurgien-dentiste des tâches dites improductives. Loin d'être dévalorisant, son rôle est central dans le cabinet, une bonne optimisation du temps de travail et des tâches de son assistante dentaire permet d'accroître significativement la rentabilité du praticien. En pratique, il existe de gros écarts de rentabilité entre les professionnels en fonction de l'utilisation qu'ils font de leur assistante. Certains allant même jusqu'à en avoir deux en même temps.

La période d'essai

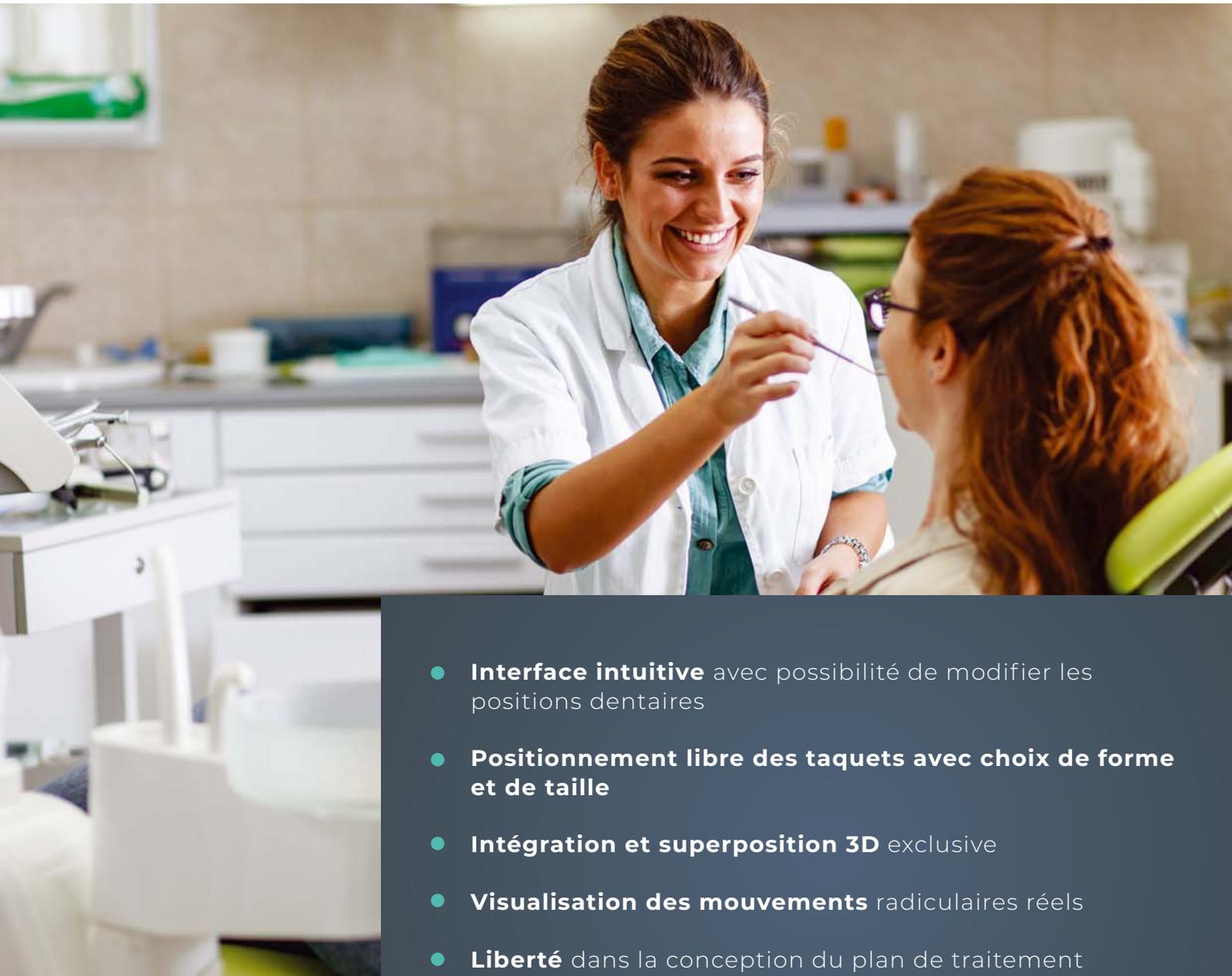
Période essentielle pour l'employeur, la période d'essai lui permet d'apprécier les compétences professionnelles du salarié et sa bonne adaptation au sein du cabinet.

A défaut, il ne faut pas hésiter à s'en séparer. Cela peut paraître brutal dit ainsi, mais la rupture du contrat de travail en période d'essai est sans formalité et sans indemnité, sous réserve de respecter le délai de prévenance prévu à la convention collective. Passé cette période, l'employeur devra non seulement se soumettre à la procédure du licenciement mais surtout le motiver. La période d'essai doit nécessairement être stipulée dans le contrat de travail ainsi que la possibilité de son renouvellement. Sa durée est de 2 mois, éventuellement renouvelable pour un CDI, et entre un jour et un mois pour un CDD en fonction de sa durée. ●

Sauf à vouloir payer une pénalité de 1 086 €, pensez bien à effectuer votre Déclaration préalable à l'embauche (DPAE) avant le début de tout travail effectif.

La transparence du made in France

Smilers® Expert,
aligneurs 100% français



- **Interface intuitive** avec possibilité de modifier les positions dentaires
- **Positionnement libre des taquets avec choix de forme et de taille**
- **Intégration et superposition 3D** exclusive
- **Visualisation des mouvements** radiculaires réels
- **Liberté** dans la conception du plan de traitement
- Equipe disponible pour vous **accompagner au quotidien**



AFNOR Cert. 73017

L'orthographe au cabinet

**DES DEVIS BOURRÉS DE FAUTES,
DES SITES DANS UN FRANÇAIS
APPROXIMATIF. PLUSIEURS
ÉTUDES L’AFFIRMENT :
UNE MAUVAISE ORTHOGRAPHE
PÈSE SUR LE CHIFFRE D’AFFAIRES.
DES SOLUTIONS EXISTENT.**

Par Rémy Pascal

Voilà un paradoxe de l'époque : à l'heure du digital, nous écrivons infiniment plus qu'auparavant, qu'il s'agisse de textos, de courriels ou de messages sur les réseaux sociaux.

On le sait, c'est sur de petits détails qu'un cabinet joue sa crédibilité et sa réputation. En matière d'orthographe, combien de chefs d'entreprise sont irréprochables ? Probablement peu... Des lacunes ressenties souvent comme un handicap. « *Écrire un courriel qui accompagne un devis de plusieurs milliers d'euros est un exercice difficile pour moi. Je ne peux pas me permettre de faire des fautes que mon patient pointerait probablement immédiatement. Je passe un temps fou à tenter d'éviter les erreurs, je cherche sur Internet, je mets des synonymes, je change des mots, mais cela ne fonctionne pas toujours* », confie Antoine D., un praticien installé à Bordeaux.



© elmaerre / istockphoto

Comme beaucoup de dirigeants, il regrette l'époque où tout passait par la secrétaire dont l'écriture était la spécialité. « *Aujourd'hui, avec Internet, je me retrouve en connexion directe avec des patients par courriel, voire par SMS. Je m'expose beaucoup plus.* »

Une image en jeu

Pour la formatrice et autrice Aurore Ponsonnet (www.ecrireetparler.fr), « *il est difficile de savoir si le niveau d'orthographe a baissé ces vingt dernières années, peu d'études sont disponibles sur ce sujet. En revanche, on écrit de plus en plus, les occasions de faire des erreurs sont donc nombreuses et les supports numériques mettent en évidence certaines difficultés...* » Un paradoxe, car nous vivons aujourd'hui dans un monde où la communication prime et où les cabinets doivent se démarquer de la concurrence notamment sur Internet. Et le premier de ces messages (en dehors de l'efficace →

Votre patient peut :



Accéder rapidement à son dossier et aux informations du cabinet !



Recevoir en direct des notifications et rappels de rendez-vous !



Envoyer des documents via l'application !



NOUVEAUTÉ

MonOrtho

L'application patient

Le Groupe Orqual, éditeur de logiciel d'**orthodontie** vous offre une gamme de produits, associant technologie et innovation, pour votre gestion et la satisfaction de vos patients.

Découvrez en avant-première l'application dédiée à vos patients : **Monortho**, développée par **Orthalis** : ergonomique et pratique. Elle est disponible sur **IOS** et **Android**.



Nos coordonnées :

www.orqual.com

05 59 14 58 41

contact@groupe-orqual.com

bouche-à-oreille) passe souvent par l'écrit. Résumons : les fautes d'orthographe, de grammaire ou de syntaxe mettent en jeu l'image de celui qui écrit et par conséquent celle de son cabinet. D'abord, le destinataire peut penser que son interlocuteur n'est pas assez bien formé. Ou pire, qu'il n'est pas attentif à ce qu'il fait puisqu'il ne s'est pas suffisamment relu. Difficile à concevoir dans un métier qui impose précision et rigueur.

« Cela n'est pas étonnant, imaginez que vous visitez un site Internet truffé d'erreurs. Vous accorderez inconsciemment moins de crédit à son contenu ou à ses produits, pointe Aurore Ponsonnet. Il en est de même pour les propositions commerciales, peu importe si le contenant est superbe avec de beaux logos, un superbe graphisme, etc. Les Français sont très attachés à leur langue. Les jugements concernant l'orthographe sont sans appel. La preuve, on juge plus sévèrement une personne qui a des lacunes en orthographe qu'une autre qui a des difficultés en mathématiques ou en histoire. Il faut rester humble face à la langue française, car c'est une matière complexe. »

En matière d'orthographe, il existe désormais une référence : le Certificat Voltaire. Cet examen créé en 2010 évalue la maîtrise de l'orthographe française. Tout comme avec le TOEIC pour l'anglais, il permet d'attester de son niveau et de valoriser ses compétences. Il compte aujourd'hui plus de 200 000 titulaires en France et en Suisse.

Les solutions se multiplient

Quelles sont les fautes les plus fréquentes ? « Sans hésiter, les erreurs portant sur les accords complexes du participe passé des verbes pronominaux ou lorsque le COD est placé avant l'auxiliaire avoir, mais aussi les confusions entre le futur et le conditionnel ("je serai" et "je serais")

et les erreurs de conjugaison au présent de l'indicatif pour les verbes irréguliers », répond l'ancienne orthophoniste qui a signé plusieurs ouvrages spécialisés.

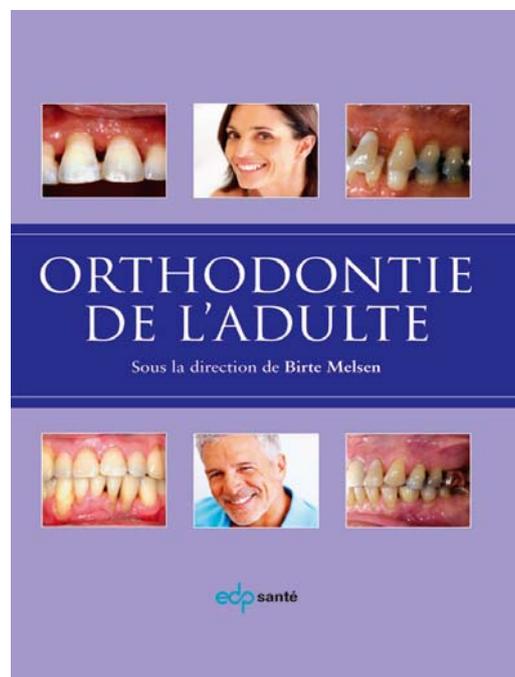
Les fautes mettent en jeu l'image de celui qui écrit et par conséquent de son cabinet

C'est donc sans surprise que les propositions de solutions se multiplient. Les formateurs en orthographe reçoivent un nouveau public et adaptent leur manière de travailler. L'objectif est d'être efficace rapidement.

Aurore Ponsonnet a sa méthode : « Je n'abuse pas des trucs et astuces qui peuvent parfois induire en erreur. J'aime tout remettre à plat afin que les stagiaires s'approprient une terminologie souvent obscure pour eux et qu'ils deviennent autonomes. Contrairement aux enfants, les adultes ont une forte motivation, car ils comprennent les enjeux liés à leur orthographe. Je leur conseille de lire et d'observer la construction du texte, de s'interroger. Je les invite également à écrire à la main pour convoquer leur mémoire kinesthésique et retenir l'orthographe de mots souvent utilisés comme "appel", "développement", "notamment". Il existe des applications sur smartphone qui permettent de s'entraîner chez soi. Le travail devient alors plus ludique. » La relecture, voilà l'une des clefs pour éliminer un grand nombre de fautes. Et progresser. « La précipitation est l'ennemie de l'orthographe, il faut apprendre à se corriger soi-même pour comprendre ses erreurs et ne plus les reproduire. Le plus efficace reste d'effectuer cet exercice à haute voix pour éviter que le cerveau ne corrige par lui-même, de manière inconsciente, les

Orthodontie de l'adulte

Birte Melsen



406 pages, 160 euros. ISBN : 979-1-0907-6203-9

Le livre de référence !

- ☞ Cet ouvrage offre un ensemble complet des connaissances sur le sujet, alliant expertise clinique et évaluation approfondie des données fondées sur la preuve.
- ☞ Il replace l'orthodontie de l'adulte dans son contexte en abordant les particularités du patient adulte et les causes des malocclusions.
- ☞ Le livre passe en revue les considérations qui mènent à la planification des traitements, les profils des patients, les résultats immédiats et les attentes à long terme.
- ☞ Les approches inter/multidisciplinaires des traitements sont discutées ainsi que les liens entre l'orthodontie de l'adulte et la parodontie, la prothèse et les troubles temporo-mandibulaires.
- ☞ Un site web en anglais vient enrichir ce livre.

Commandez et retrouvez toutes nos collections sur

www.librairie-garanciere.com

erreurs commises », conseille Aurore Ponsonnet. On peut également se faire relire par son associé, son collaborateur ou son assistante. C'est probablement l'une des méthodes les plus utilisées par les praticiens qui ont compris leur intérêt à reconnaître leurs lacunes au profit de leur entreprise. Nombreux sont également les chirurgiens-dentistes qui, lors des recrutements, ajoutent à leur annonce « *des compétences en orthographe* ». C'est le cas de notre praticien bordelais qui « *embauchera désormais exclusivement des assistantes sur qui il peut s'appuyer pour la rédaction de ses documents* », et pense « *qu'il aurait dû le faire bien avant, notamment pour son personnel qui occupe le secrétariat* ».

« Il faut rester humble face à la langue française, c'est une matière complexe »

Plusieurs applications sur smartphone offrent des entraînements sur-mesure avec des exercices en orthographe et en rédaction. *Mon coach Bescherelle* est l'un des produits phares de ce secteur. Développé par Bescherelle, l'outil numérique allie son expertise en langue française à l'intelligence artificielle de la start-up américaine Knewton, spécialisée dans l'apprentissage adaptatif. Pour aller plus loin, une certification Bescherelle permet de valider les compétences acquises. Au total, plus de 5000 exercices conçus par des linguistes et des formateurs en lien avec le monde professionnel sont disponibles dans l'application. De quoi combler utilement un temps mort avant un patient en retard ! ●

Les accompagnants,



Dr Carolyn Etienne

OUI. « LE DIALOGUE FAIT PARTIE DU SOIN »

Pendant quinze ans, j'ai été associée dans un grand cabinet, où les parents n'étaient pas les bienvenus en salle de soins, pour de multiples raisons compréhensibles. Parce que cela faisait trop de monde au fauteuil, parce que c'était gênant pour le praticien, qu'il était compliqué de gérer à la fois le patient et l'accompagnant... Déjà à l'époque, j'avais commencé à accepter les parents. J'ai continué à procéder ainsi lorsque j'ai changé de structure. S'il peut arriver que certains proches souhaitent rester en salle d'attente pour lire par exemple, il n'en reste pas moins que dans la salle de soins de mon cabinet actuel, je leur ai prévu un fauteuil dédié, auprès du patient. Ma motivation principale : la coopération. J'aime expliquer aux parents, les impliquer dans le projet de soins. Ils comprennent mieux et par exemple, quand je leur dis que leur enfant ne se brosse pas bien les dents, ils peuvent le constater par

eux-mêmes. Lors de la prise d'empreinte numérique, ils peuvent visualiser plus facilement la malocclusion de leur enfant. La présence des parents permet de renforcer l'éducation thérapeutique et d'éviter la déformation des consignes, l'information

J'aime expliquer aux parents, les impliquer dans le projet de soins.

passant directement du praticien aux parents : « 24 heures sur 24 ne voulant pas dire que la nuit... » Autre atout de cette solution : en les ayant près de moi, j'optimise le temps dédié aux soins puisqu'il est également utilisé pour parler avec les parents. J'ai ainsi plus de disponibilité pour eux que lors d'un bref échange en salle d'attente. Cela me permet également d'apprendre à mieux les connaître. Forcément, quand la salle d'attente est pleine, la discussion se limite à « bonjour, bonsoir » !

Finis les allers-retours entre la salle de soins et la salle d'attente ! J'admets néanmoins qu'avoir les parents avec soi n'a pas que des avantages : cela peut déconcentrer, accroître l'anxiété du petit patient, etc. Et puis il y a des parents inva-

sifs... C'est plus ou moins facile selon l'accompagnant. Avec certains, on se sent très à l'aise, avec d'autres, cela demande plus d'investissement, c'est à double tranchant. L'idéal serait de pouvoir choisir si on fait rentrer ou non. Mais c'est délicat d'en faire entrer certains et pas d'autres. Je considère que c'est un choix très personnel, propre à chaque praticien. J'ai opté pour la présence des parents parce que cette solution reflète bien ma personnalité, ma façon de faire, mon cabinet. ●

bienvenus en salle de soins ?



Dr David Couchat

Propos recueillis
par Pauline Machard

NON. « J'AI BESOIN DE ME CONCENTRER »

Sur la question de la présence ou non des accompagnants en salle de soins, il est crucial, selon moi, que le praticien fasse comme il le sent ! À mon cabinet, le sujet se pose peu pour les adultes, qui viennent à 99 % seuls. En revanche, il se pose pour les enfants. Notre politique consiste à dire que les parents,

pas être distrait. Le cas échéant, il peut y avoir des conséquences. Bien sûr, ce ne sont pas les mêmes que lors d'une opération à cœur ouvert, mais il n'en reste pas moins que si on fait un faux mouvement, qu'on casse une dent au patient, qu'on lui fait tomber une pince sur la tête, c'est problématique ! La deuxième

que je soigne son enfant sans elle, elle peut me dire : « *Docteur, je veux être là.* » Auquel cas je la fais entrer jusqu'à ce que le lien de confiance soit établi et qu'elle me dise : « *C'est bon, il peut y aller tout seul.* » Quand je suis confronté à une forte demande de la part de l'accompagnant, je m'adapte. Ce genre de situation n'arrive pas souvent, car les parents connaissent notre mode de fonctionnement. Sinon, dans le cas de traitements particuliers comme les tractions de dents incluses, le parent a la possibilité, grâce à la caméra intrabuccale, de suivre, via une tablette et depuis la salle d'attente, mes actes cliniques en bouche. Ces règles sont très bien acceptées, d'autant que l'accompagnant a toujours un compte-rendu - soit par moi, soit par un membre de l'équipe -, de l'acte clinique effectué. En 27 ans d'exercice, jamais quelqu'un ne m'a dit : « *Docteur, je pars de chez vous parce que vous ne m'avez pas autorisé(e) à entrer en salle de soins !* » ●

L'enfant ne se comporte pas de la même façon s'il est seul ou avec un des deux parents.

grands-parents, frères et sœurs et nounous ne viennent pas en salle de soins, sauf lors des premiers rendez-vous et des comptes-rendus de cours ou fin de traitement. Cela fait partie, dès le départ, du contrat de soins. Je leur explique que je fonctionne ainsi pour deux raisons. La première, c'est que pour réaliser des actes médicaux, j'ai besoin de me concentrer. C'est une question de sécurité, je ne peux

raison, c'est que cela facilite, selon moi, la relation praticien-patient. L'enfant ne se comporte pas de la même façon s'il est seul ou avec un des deux parents. Dans certains cas, la présence du parent est anxiogène pour le petit patient. Ce qui est essentiel, c'est de faire signer aux parents un consentement éclairé. Je ne force jamais, je donne l'information. Après, libre à eux de décider. Si cela ne plaît pas à une maman

Le compagnonnage en héritage

ORTHOPHILE VOUS PROPOSE DE MIEUX FAIRE CONNAISSANCE AVEC CELLES ET CEUX QUI VOUS ACCOMPAGNENT AU QUOTIDIEN : LES ASSISTANTES DENTAIRES. VOUS TROUVEREZ, DANS CES TÉMOIGNAGES, DES ÉLÉMENTS POUR AMÉLIORER L'EFFICACITÉ DE VOTRE BINÔME. DANS CE NUMÉRO, RENCONTRE AVEC CAROLE LAURE GAUTIER.

Par Pauline Machard

« Il n'y a aucun métier qui n'ait son apprentissage », écrit Jean de La Bruyère. L'assistantat dentaire en orthodontie ne déroge pas à la règle. Carole Laure Gautier l'a bien compris. Depuis trente ans qu'elle exerce la profession, elle a ce souci constant d'apprendre. Tout a commencé en 1988. Pourtant titulaire d'un bac littéraire, la jeune fille entend se diriger vers les métiers du soin, attirée par le contact avec la patientèle et le milieu médical. « À la base, je voulais devenir infirmière », se souvient-elle.

Mais une discussion avec un généraliste lui fait envisager une autre voie : « Il m'a dit qu'il connaissait un dentiste en quête d'une assistante dentaire. C'était la première fois que j'entendais parler de ce métier. Je me suis renseignée et ça m'a donné envie d'essayer. » Elle se met alors au service du praticien en question, quelque peu... « lunatique ». Les premiers pas dans la vie professionnelle sont rudes : « Je n'ai pas du tout accroché avec le docteur, mais avec le métier, si ! » Inconcevable donc, pour elle, de « lâcher l'affaire ». Six mois plus tard, elle part chez un autre praticien.



Le Dr Gilles Repper et Carole Laure Gautier travaillent ensemble depuis dix-huit ans.

L'apprentissage de l'omnipratique

C'est auprès d'une omnipraticienne, en Île-de-France, qu'elle apprendra « tout de la profession », en parallèle de sa formation à la CNQAOS, dont elle sort diplômée en 1990. Très professionnelle, la praticienne est aussi « très humaine », et se rend disponible pour l'accompagner dans son apprentissage. « Elle n'a jamais hésité à me consacrer du temps pour m'expliquer les choses. » Des années durant, la jeune assistante goûte aux joies de l'omnipratique, touche à la chirurgie avec une collaboratrice, consolide ses connaissances et engrange de l'expérience.

Mais au bout de douze ans d'omnipratique, elle a le sentiment de « ne plus avancer. » « Je n'allais pas au cabinet à reculons, parce que l'envie était toujours là, et je m'entendais très bien avec le Docteur. C'est juste que je tournais en rond », explique-t-elle. Je me suis dit : « C'est maintenant

ou jamais, il faut que je trouve autre chose... Tout en restant dans l'assistantat dentaire, car j'étais sûre de vouloir en faire mon métier ». Tourner la page de l'omnipratique est une chose, dire au revoir à celle qui vous a fait grandir en est une autre : « Ça a été un crève-cœur. »

La formation à l'orthodontie

Partir, pour faire quoi ? Pour répondre à cette question, elle « procède par élimination. L'omnipratique ? Ça ne m'attirait plus. L'implantologie, la chirurgie ? Pas plus que ça. Restait l'orthodontie. Je me suis un peu renseignée. Si la discipline m'attirait, rien ne me garantissait qu'elle allait me plaire sur le long terme. Je savais ce que je quittais, mais pas du tout où j'allais. En février 2001 néanmoins, j'ai pris le risque de changer d'orientation. Jamais, depuis ce jour, je n'ai regretté ma décision ».

Il faut dire que le destin met sur son chemin le bon praticien, et au moment opportun : le Dr Gilles Repper, spécialiste en ODF. Lorsqu'elle démarche son cabinet par téléphone, il s'avère que celui-ci était en pleine phase de développement. Une assistante n'était donc pas de trop. Carole Laure Gautier ne connaît rien à l'ODF ? Pas de problème, il est volontaire pour la former.

Les deux se rencontrent, se trouvent. Le « feeling » passe immédiatement. L'entretien est concluant, de même que la période d'essai. Carole Laure Gautier signe un CDI. Et depuis dix-huit ans, l'aventure perdure.

L'envie commune de s'améliorer

Le binôme fonctionne à merveille. « Qui se ressemble s'assemble », dit le dicton. Premier point commun : tous deux sont calmes, ce qui convient à l'assistante. Hors de question pour elle de replonger dans les affres d'une collaboration tumultueuse comme à ses débuts.

Deuxième point commun : chacun cultive l'envie de grandir et de faire grandir l'autre. De nouveau, Carole Laure Gautier a la chance de tomber sur un praticien qui prend le temps de lui expliquer le métier, de lui transmettre sa passion, le goût de redonner le sourire, l'envie de suivre le rythme effréné de l'orthodontie.

Troisième point commun : ils fuient la routine. Conséquence, lorsque Carole Laure Gautier émet le souhait de se consacrer uniquement au fauteuil, de ne plus faire de secrétariat,

Ses conseils aux praticiens :

- **Être à l'écoute :** « Le Dr Repper nous sollicite toujours pour savoir ce qui va, ce qui ne va pas. Quand il y a un problème, on en parle ! »
- **Se montrer disponible :** prendre le temps d'expliquer le métier, de transmettre la passion.
- **Impliquer l'équipe :** « Sa règle : ne jamais faire quoi que ce soit sans l'accord de l'assistante dentaire ou de la secrétaire. »
- **Faire preuve de considération :** au cabinet, la valorisation est financière, mais pas que : cela passe aussi par de petites attentions (comme souhaiter les anniversaires) ou par un soutien à l'évolution du statut de l'assistante.

le Dr Repper accepte qu'un coach réorganise le cabinet afin de permettre l'embauche d'une secrétaire : Jessica Joux. De même, quand le Dr Repper sollicite son équipe pour passer aux aligneurs ou pour se former à la totale digitalisation du cabinet, celle-ci suit volontiers. « Le Dr Repper est un moteur, il nous tire vers le haut. On ne cesse de se développer, c'est motivant. »

Transmettre à son tour

Consciente de sa chance d'avoir eu, dans sa carrière, « deux praticiens extrêmement disponibles », Carole Laure Gautier entend à son tour « donner un coup de main » à ses collègues qui en ont besoin. Elle veut, elle aussi, transmettre, « sans prétention aucune », précise-t-elle humblement. C'est dans cette optique qu'elle a accepté, il y a quatre ans, de co-administrer le groupe Facebook « Assistant(e)s dentaires en orthodontie », créé en 2015 par une autre assistante dentaire : Sophie Chauvel. « Elle m'a demandé de la rejoindre, car elle sait que je suis une dingue d'orthodontie, et que je suis une personne de confiance. »

Les objectifs de la page ? « Avant tout aider les collègues en difficulté. C'est pourquoi elle est réservée aux assistantes. Il s'agit aussi d'accompagner celles qui débutent dans l'orthodontie et ont besoin de conseils, et de faire découvrir le métier. C'est enfin un moyen de faire circuler des annonces d'emploi », présente Carole Laure Gautier. « C'est du boulot !, confesse-t-elle. Mais si je peux donner un coup de main, je le fais volontiers. » Après avoir reçu beaucoup, elle n'hésite pas à donner. ●



Il y a plusieurs façons de motiver son équipe dans un cabinet d'orthodontie. En réalité, il en existe probablement des centaines - les possibilités sont vraiment infinies. Bien sûr, certaines stratégies fonctionnent mieux que d'autres. Mais toutes ont pour objectifs de créer une équipe motivée et un environnement de travail agréable. Voici trois excellents moyens pour y arriver :

1. Tenir son rôle de leader

Le point de départ d'un excellent leadership est de développer des valeurs fondamentales clairement comprises par vous et les membres de votre équipe. Elles représentent les principes, l'essence et même l'âme du cabinet. Elles sont immuables et ne devraient pas changer. Une fois qu'elles sont établies, et si vous les respectez et les rappelez continuellement, elles contribueront grandement à la motivation de l'équipe. Vos collaborateurs seront fiers de faire partie d'un cabinet reposant sur un ensemble solide de valeurs et donneront le meilleur d'eux-même pour exceller.

2. Savoir féliciter et récompenser

Pour être épanoui, chaque individu a besoin de reconnaissance dans son travail et d'une rémunération en adéquation avec le style de vie auquel il aspire. Une fois qu'une personne obtient le salaire qu'il veut, une routine s'installe et s'accroît avec le temps. Or les routines ne sont généralement pas motivantes. Offrir des bonus ou des primes aux personnes qui contribuent à l'atteinte des objectifs du cabinet sera un moyen de les motiver à

Être fier de faire partie d'un cabinet reposant sur un ensemble solide de valeurs

ORGANISATION

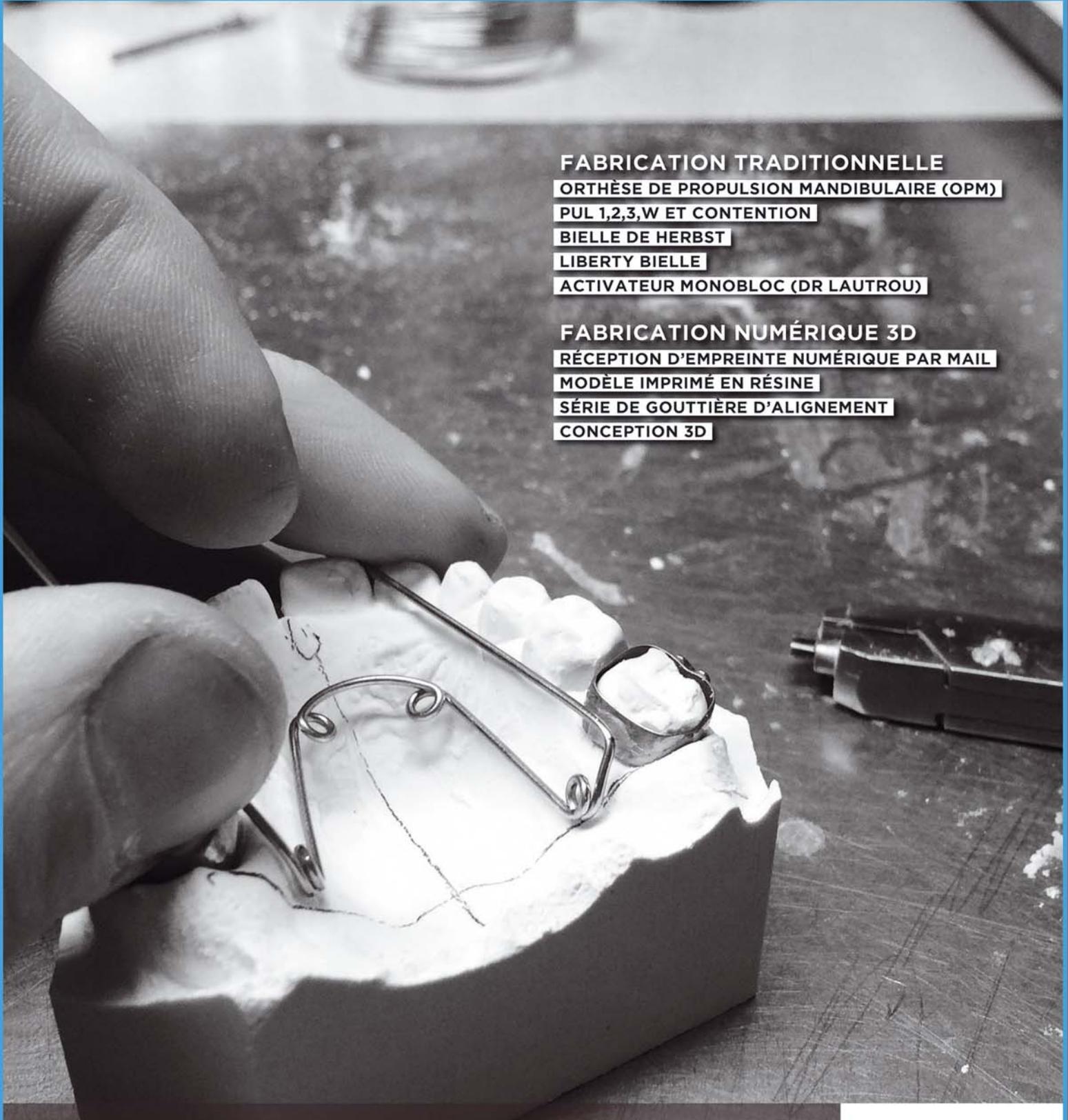
3 clés pour motiver votre équipe !

nouveau. Mais ce qui est primordial est de témoigner de la reconnaissance aux personnes qui se dépassent pour le cabinet.

3. Déléguer et responsabiliser votre équipe

Des études montrent que seul 10 % des cabinets d'orthodontie savent déléguer et responsabiliser leurs équipes. Cela signifie simplement que, par rapport à beaucoup d'autres cabinets, les employés ont de plus grandes responsabilités, sont habilités à prendre des décisions et à être autonomes sur certaines prises de décision. Attention, « déléguer » ne signifie pas « se décharger ». Votre rôle, en tant que manager, est de veiller à ce que les tâches confiées aux membres de votre équipe soient réalisées selon vos attentes et votre exigence... À condition d'avoir pris le temps de leur expliquer au préalable. Une délégation des tâches efficace vous permettra de vous concentrer sur les soins à fournir aux patients, tout en motivant et valorisant votre équipe.

Il y a plusieurs façons de motiver une équipe dentaire. Les trois stratégies décrites ci-dessus sont parmi les meilleures. Lors de la mise en œuvre des recommandations de cet article, vous constaterez peut-être qu'au début, les membres de l'équipe risquent de se sentir mal à l'aise. Cependant, une fois qu'ils auront compris la nouvelle attitude et la nouvelle philosophie du cabinet, ils seront rapidement motivés pour aller encore plus loin. ●



FABRICATION TRADITIONNELLE

ORTHÈSE DE PROPULSION MANDIBULAIRE (OPM)

PUL 1,2,3,W ET CONTENTION

BIELLE DE HERBST

LIBERTY BIELLE

ACTIVATEUR MONOBLOC (DR LAUTROU)

FABRICATION NUMÉRIQUE 3D

RÉCEPTION D'EMPREINTE NUMÉRIQUE PAR MAIL

MODÈLE IMPRIMÉ EN RÉSINE

SÉRIE DE GOUTTIÈRE D'ALIGNEMENT

CONCEPTION 3D

La qualité au service de l'orthodontie

LABORATOIRE JVORTHESE - ZA LES ÉRABLES - 360 RUE DE FLINS - 78410 BOUAFLE
01 30 04 10 60 - JVORTHESE@ORANGE.FR

www.jvorthese.com

 **JVORTHESE**

MERCATO

JÉRÔME DE VILLÈLE NOMMÉ DG DÉLÉGUÉ D'AMPLI MUTUELLE

Le polytechnicien de 37 ans a pris ses fonctions de directeur général délégué le 9 septembre 2019.



Le conseil d'administration de la mutuelle des libéraux et des indépendants, Ampli Mutuelle, vient de nommer Jérôme de Villèle, ancien élève de l'école Polytechnique, passé par l'ENSAE et l'Institut des Actuaire, au poste de directeur général délégué. La décision d'intégrer un dirigeant âgé de 37 ans illustre la volonté du CA de « rajeunir » ses instances de gouvernance. ●

SOIGNEZ VOTRE COMMUNICATION, CONFIEZ-LA À UN EXPERT



Parresia publie des magazines professionnels, des revues académiques, des actes de congrès, des livres et possède de nombreux sites internet. Spécialiste de l'information et de la formation des communautés de santé **Parresia** met son expertise à votre service.

Pour plus d'informations, contactez-nous :

services@parresia.fr

Parresia

NOUVEAUX MARCHÉS

L'AGENCE SUBSTANCES ACTIVES PREND LE CAP DE L'INTERNATIONAL



L'équipe de Substances Actives au complet.

Fort de son expérience et de sa position de leader en France, l'agence Substances Actives s'ouvre à de nouveaux marchés internationaux.

L'agence propose pour cette fin d'année sa solution Visual Activ' (programme TV éducatif en salle d'attente) à pas moins de quatre nouveaux pays : l'Espagne, le Portugal, l'Italie et le Vietnam.

À cet effet, et pour répondre à cette forte croissance nationale et internationale, l'équipe s'est renforcée avec l'arrivée de nouveaux talents. ●

EN SAVOIR PLUS :

WWW.SUBSTANCESACTIVES.COM

AGENDA

22^{èmes}
Journées de
l'Orthodontie

Du 7 au 10 novembre

Palais des congrès de Paris



Parresia participe aux Journées de l'Orthodontie

ORTHOPHILE
Mieux manager son cabinet d'orthodontie

Librairie Garancière

REVUE
d'Orthopédie
Dento
Faciale

Venez nous rencontrer et profiter de nos offres spéciales
sur notre stand n°N07

Suivez-nous sur  

Parresia

RETOUR SUR ÉVÉNEMENT

INVISALIGN TIENT SON SOMMET

Pour son congrès annuel, Invisalign France a rassemblé plus de 300 spécialistes.

Le rendez-vous était donné les 12 et 13 septembre 2019 à Mandelieu-la-Napoule dans le Var. Plus de 300 orthodontistes, 160 assistantes et 30 étudiants se sont rassemblés au centre des congrès pour le grand sommet Invisalign France. Au programme : deux journées intenses de formation et d'ateliers.



Présentation des innovations cliniques

En ouverture de cet événement, Pierre Vélou, le directeur général France d'Align Technology, a rappelé l'attachement de son entreprise à l'expertise des spécialistes et son désir de continuer à travailler avec eux. Align Technology souhaite accompagner les orthodontistes dans leurs projets et notamment dans la transformation des cabinets qui intègrent des outils numériques comme le scanner intrabuccal iTero.

Le Dr Jean-François Chazalon a partagé son expérience avec ses confrères avant le lancement des sessions plénières de la première journée. Ces dernières ont été marquées par la participation exclusive des Drs Manuel Roman (Espagne), Susana Palma (Espagne) et Jörg Schwarze (Allemagne). Parallèlement, des ateliers étaient proposés aux assistantes avec des présentations de Fabienne Torre (cabinet Dr Chazalon) et de Paul Gros (cabinet Dr Pascual). Tous les participants se sont retrouvés en fin de journée lors d'un dîner pour échanger et partager leurs expériences respectives. C'est aussi tout l'intérêt de ces rassemblements Invisalign. En l'espace de 48 heures, les spécialistes ont pensé collectivement les manières d'optimiser les produits commercialisés par Align et la façon de les présenter à leurs patients.

La deuxième journée a permis aux orthodontistes d'aborder plus en profondeur des sujets cliniques en assemblée restreinte comme des cas chirurgicaux, des traitements de phase 1 ou des corrections de classes II chez l'adolescent.

Si l'on en croit la courbe de fréquentation de ce sommet annuel, en 2020 les spécialistes devraient être encore plus nombreux. ●

R. Pascal

EN SAVOIR PLUS :

WWW.INVISALIGN.FR

SAVE THE DATE

LES ESSENTIELS DE LA CHIRURGIE MAXILLO-FACIALE

Laissez-vous guider dans l'univers de la 5^e édition des Essentiels de la CMF qui se déroulera les 16 et 17 janvier 2020. Posons ensemble un autre regard sur votre pratique et sur vos patients. Après cinq années de travail, d'échanges et de partage, les Essentiels de la CMF seront l'occasion de vous accompagner dans l'envol de la spécialité

à la découverte de nouvelles techniques. Pour ce bel événement, nous nous attacherons à repositionner le patient au cœur de votre spécialité.

La chirurgie maxillo-faciale reconstruit, change le visage des patients. Au-delà de l'harmonie de la face et de l'esthétique du sourire, elle redonne au patient sa place dans la société.

Rejoignez Global D dès l'après-midi du 16 janvier 2020 pour deux pré-cours autour de la planification chirurgicale sur mesure et de la vision d'experts sur les Classes II, Classes III. ●

INSCRIPTIONS :

LEESSENTIELSDELACMF.GLOBALD.COM

SOURIRE ORTHODONTIE MODE D'EMPLOI



34 pages, Lot de 25 magazines, 40 euros

Un guide qui répond à toutes les questions des patients

- 👂 Pourquoi ?**
 Pourquoi faire appel à l'orthodontiste ?
 Qu'est-ce qui différencie l'orthodontie de l'enfant de celle de l'adulte ?
 Une orthodontie adaptée aux besoins de chacun
 Les troubles articulaires de la mâchoire et les apnées du sommeil
- 👂 Comment ?**
 Le bilan initial
 Le diagnostic et la prise en charge globale
 Les types d'appareils
- 👂 Combien ?**
 La durée du traitement
 Le coût du traitement
 Qui paie quoi ?
- 👂 Et aussi :**
 Les idées reçues sur l'orthodontie
 Test ludique et sérieux des connaissances des patients

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

ANNIVERSAIRE

AMBIANCE FESTIVE POUR LES 160 ANS DE LA SOCIÉTÉ DES CENDRES

Le 21 septembre, le groupe SDC a convié ses clients, ses collaborateurs, ses fournisseurs et la presse au siège social basé à Saint-Avertin (Indre-et-Loire) pour fêter ses 160 bougies et revenir sur l'histoire de l'entreprise.

Plus qu'une vieille dame, la SDC est donc une grande dame, qui a l'ambition de grandir encore. En 1859, en plein second empire, un groupe de bijoutiers, joailliers, orfèvres et horlogers du quartier du Marais à Paris, décident de fonder une société afin de procéder à la récupération des métaux précieux contenus dans les cendres. C'est ainsi que naît le 19 septembre 1859 la Société des Cendres.

En 2010, la SDC tient à restaurer et reconverter son patrimoine en dépit du « Plan de sauvegarde du Marais » qui vise à détruire les ouvrages postérieurs au XVIII^e siècle situés dans les cœurs d'îlots du quartier. Les premiers locaux de la SDC restent donc l'un des derniers témoins du patrimoine industriel parisien. Depuis 2011, le bâtiment classé accueille la marque de vêtement Uniqlo, qui a restauré le lieu tout en préservant son identité. Un espace dédié à l'histoire de l'usine a été conservé, comprenant une scénographie et présentant les véritables machines et outillages utilisés.

Dès la fin du 19^e siècle, les professionnels dentaires ont demandé la création d'un département dentaire qui se développa de façon très importante au fil des années puisqu'il amena la société à la fabrication de métaux précieux spécifiques, de pièces de précision (pivots, ancrages etc.), de matériel de chirurgie maxillo-faciale et de produits d'orthodontie.

Le groupe Société des Cendres s'est profondément transformé ces dernières années pour proposer une gamme complète à tous les professionnels du dentaire.

SDC, c'est donc une offre complète dans les trois grands domaines du dentaire :

- la prothèse avec les produits Flamarco, les fours Shenpaz, les céramiques Shofu, l'instrumentation Smile Line...
- l'orthodontie avec les gammes SDC et les instruments Ixion,
- le cabinet dentaire, avec tout un réseau de partenaires à la pointe de la technologie : la gamme de loupes Orascoptic, les composites de restauration en bouche Shofu, les caméras Futudent, les produits de désinfections Mycriculum...

EN SAVOIR PLUS :

WWW.SDC-1859.COM

Agenda

NOVEMBRE

Cone beam spécial Ortho

Session : Du 01/10 au 12/11/2019

Session : Du 01/11 au 31/12/2019

Intervenant : Dr Serge Dahan

Contact : Lauriane Salomon

Tél : 04 93 97 10 08

@ : contact@wd-formation.com

3w : webdental-formation.com

SLOT - L'orthodontie Numérique Invisible

15-16 novembre 2019 à Paris

Intervenants : Dr Ernoult

Contact information et inscription

Tél : 06 11 97 06 51

Atelier in office en Éducation Fonctionnelle

28 novembre 2019 à Le Raincy

De 9h00 à 17h30

Intervenant : Dr Florence De Brauwere

Inscriptions : 01 69 41 90 28

3w : weezevent.com/ef-281119

3w : orthoplus.fr

Prise en charge du très jeune enfant en Éducation Fonctionnelle

28 novembre 2019 à Lille

De 9h00 à 17h30

Intervenant : Dr Jean-Jacques Vallée

Inscriptions : 01 69 41 90 28

3w : weezevent.com/ef-241019

3w : orthoplus.fr

Soirée d'informations Concept Carrière

28 novembre 2019

à Reims

De 19h à 21h30

Intervenant : Dr Olivier Setbon

Inscriptions : 01 69 41 90 28

3w : weezevent.com/carriere-281119

3w : orthoplus.fr

ORTHOPHILE

Mieux manager son cabinet d'orthodontie

edp-dentaire.fr

IEFO Stage n°2 :

Le sens transversal et l'axioscopie avancée diagnostique majeure du XXI^e siècle

Du 28 au 30 novembre 2019

Intervenants :

Dr Georges Bernadat ;

Dr Raphaël Henrionnet ;

Dr Mathieu Marchand

Inscription : [http://iefo-formation-](http://iefo-formation-orthodontie.com/inscription)

[orthodontie.com/inscription](http://iefo-formation-orthodontie.com/inscription)

Le système Damon : la maîtrise (Niveau 2)

30 novembre et 1^{er} décembre 2019

à Paris

Intervenant : Dr B. Nourry

Contact : Emergence

Tél. : 02 40 86 76 79

@ : contact@seminairesormco.com

3w : ormco.fr

L'orthodontie de l'adulte PROMO 2019/2020 Session 2/5

Du 30 novembre au 2 décembre 2019

à Aix-en-Provence

Contact : Académie d'Orthodontie

@ : contact@academie-orthodontie.fr

3w : academie-orthodontie.fr

DÉCEMBRE

Le système TGO nouvelle génération

01 et 02 décembre 2019

à Paris

Intervenant : Dr Michel Le Gall

et Dr Pierre-Jean Soulié

Contact : Elena Spodar

Tél. : 02 47 40 24 04

@ : gac-fr.cours@dentsplysirona.com

3w : dentsplysirona.com

Soirée d'informations Éducation Fonctionnelle

05 décembre 2019 à Lille

De 19h à 21h30

Intervenant : Dr Olivier Lenoble

Inscriptions : 01 69 41 90 28

3w : weezevent.com/ef-051219

3w : orthoplus.fr

ORTHOPHILE

Mieux manager son cabinet d'orthodontie

edp-dentaire.fr

Soirée d'informations Concept Carrière

05 décembre 2019

à Valence

De 19h à 21h30

Intervenant : Dr Franck Defais

Inscriptions : 01 69 41 90 28

3w : weezevent.com/carriere-101019

3w : orthoplus.fr

Mieux communiquer avec nos patients

05 décembre 2019

à Ivry-sur-Seine

Intervenant :

Mme Christelle Cauchois

Contact : Emergence

Tél. : 02 40 86 76 79

@ : contact@seminairesormco.com

3w : ormco.fr

Formation Ortho Planner

05 décembre 2019 à Paris

Contact : Maureen Desjardins

3w : 3shape.

com/3shape-academy-france

Symposium Orthocaps – User Meeting

06 et 07 décembre 2019

à Hamm, Allemagne

Intervenant : Dr Wajeeh Khan

Contact : RMO Europe

Service cours et séminaires

Tél. : 03 88 40 67 35

@ : seminaires@rmoeurope.com

3w : rmoeurope.com

Le concept PUL : Harmoniseur 4D

06 et 07 décembre à Paris

Intervenant : Dr Elie Callabe

Contact : Elena Spodar

Tél. : 02 47 40 24 04

@ : gac-fr.cours@dentsplysirona.com

3w : dentsplysirona.com



Agenda

Formation

Ortho Easy - Minivis

07 décembre 2019
au Novotel Paris
Gare de Lyon
Contact information et inscription
Tél. : 03 88 35 67 25
3w : forestadent.com

Damon update (Niveau 3)

07 et 08 décembre 2019
à Paris
Intervenant : Dr Philippe
Van Steenberghe
Contact : Emergence
Tél. : 02 40 86 76 79
@ : contact@seminairesormco.com
3w : ormco.fr

Gestion du Plan d'Occlusion : Considérations orthodontiques et chirurgicales

08 décembre 2019 à Paris
Intervenants :
Dr Caroline Cazenave
& Dr Eric Solyom
Contact :
Ann-Kristin Goedde
Tél. : 03 89 66 94 82
@ : akgoedde@americanortho.com
3w : americanortho.com

Conférence Plénière en Éducation Fonctionnelle

08 et 09 décembre 2019
à Paris
Inscriptions : 01 69 41 90 28
3w : weezevent.com/ef-081219
3w : orthoplus.fr

Traitements orthodontiques par aligneurs Nivol par Odontec

09 décembre à Rennes
Intervenant :
Docteur Alain Vigié du Cayla
Contact : Emmanuelle
Tél. : 09 72 30 64 81
@ : info@odontec.fr
3w : odontec.fr

Insignia update (Niveau 1)

09 décembre 2019
à Paris
Intervenant : Dr Philippe
Van Steenberghe
Contact : Emergence
Tél. : 02 40 86 76 79
@ : contact@seminairesormco.com
3w : ormco.fr

Démystifier la prothèse esthétique : Protocole simplifié : Comment réussir ses restaurations sereinement

10 décembre 2019
à GACD - Paris
Intervenant :
Dr. Christophe Rignon-Bret
Conférence en partenariat avec 3M
@ : emmanuelle.foucher@gacd.fr
3w : gcd.fr

Soirée d'informations Concept Carrière

10 décembre 2019
à Grenoble
De 19h à 21h30
Intervenant :
Dr Lionel Hui Bon Hoa
Inscriptions : 01 69 41 90 28
3w : weezevent.com/carriere-101219
3w : orthoplus.fr

Soirée découverte thermoformage - Présentation des produits Erkodent

12 décembre 2019
à Toulouse
De 19h à 21h30
Inscriptions : 01 69 41 90 28
3w : weezevent.com/thermo-171019
3w : orthoplus.fr

ORTHOPHILE

Mieux manager son cabinet d'orthodontie

edp-dentaire.fr

ORTHOPHILE

Mieux manager son cabinet d'orthodontie

edp-dentaire.fr

Soirée d'informations Éducation Fonctionnelle

12 décembre 2019 à Paris
De 19h à 21h30
Intervenant : Dr Florence De Brauwere
Inscriptions : 01 69 41 90 28
3w : weezevent.com/ef-211119P
3w : orthoplus.fr

Soirée d'informations Éducation Fonctionnelle

12 décembre 2019 à Nancy
De 19h à 21h30
Intervenant : Dr Mireille Biegel
Inscriptions : 01 69 41 90 28
3w : weezevent.com/ef-211119N
3w : orthoplus.fr

Le système Damon : Cours In-Office

12 décembre 2019 à Paris
Intervenant : Dr Jacques-Yves Assor
Contact : Emergence
Tél. : 02 40 86 76 79
@ : contact@seminairesormco.com
3w : ormco.fr

SLOT - L'orthodontie Numérique Invisible

13-14 décembre 2019
à Paris
Intervenants : Dr Ernoult
Contact information et inscription
Tél. : 06 11 97 06 51

Formation 2D

15 décembre 2019 au Novotel Paris
Gare de Lyon
Contact information et inscription
Tél. : 03 88 35 67 25
3w : forestadent.com

Formation Appliance Designer

19 décembre 2019 à Paris
Contact : Maureen Desjardins
3w : 3shape.
com/3shape-academy-france



Agenda

JANVIER

SLOT - L'orthodontie Numérique Invisible

17-18 janvier 2020 à Paris

Intervenants : Dr Ernoult

Contact information et inscription

Tél : 06 11 97 06 51

Certification Orthocaps

27 janvier 2020 à Paris

Intervenants : Dr Wajeeh Khan

et Pr Olivier Sorel

Contact : RMO Europe

Service cours et séminaires

Tél. : 03 88 40 67 35

@ : seminaires@rmoeurope.com

3w : rmoeurope.com

Certification Orthocaps

27 janvier 2020 à Paris

Intervenants : Dr Wajeeh Khan et

Pr Olivier Sorel

Contact : RMO Europe

Service cours et séminaires

Tél. : 03 88 40 67 35

@ : seminaires@rmoeurope.com

3w : rmoeurope.com

Les classes II 1 subdivision et cale canines

30 janvier 2020 à Paris

Intervenant : Dr François Chevalier

Contact : Emergence

Tél. : 02 40 86 76 79

@ : contact@seminairesormco.com

3w : ormco.fr

Gestion humaine et pratique des cabinets d'orthodontie

31 janvier - 1 février 2020 à Paris

Intervenant : M. Rodolphe Cochet

Contact : Elena Spodar

Tél. : 02 47 40 24 04

@ : gac-fr.cours@dentsplysirona.com

3w : dentsplysirona.com

ORTHOPHILE

Mieux manager son cabinet d'orthodontie

edp-dentaire.fr

FÉVRIER

Le système Damon : Compréhension et intégration (Niveau 1)

01 et 02 février 2020 à Paris

Intervenant : Dr Bernard Nourry

Contact : Emergence

Tél. : 02 40 86 76 79

@ : contact@seminairesormco.com

3w : ormco.fr

MARS

Cours In-Office Damon

12 mars 2020 à Paris

Intervenant : Dr Jacques-Yves Assor

Contact : Emergence

Tél. : 02 40 86 76 79

@ : contact@seminairesormco.com

3w : ormco.fr

Le Système Damon à Portée de main : tout pour comprendre et débiter (Niveau 1)

14-15 mars 2020 à Paris

Intervenant : Dr Philippe

Van Steenberghe

Contact : Emergence

Tél. : 02 40 86 76 79

@ : contact@seminairesormco.com

3w : ormco.fr

Le système Damon en prise directe avec le quotidien (Niveau 2)

16 mars 2020 à Paris

Intervenant : Dr Philippe

Van Steenberghe

Contact : Emergence

Tél. : 02 40 86 76 79

@ : contact@seminairesormco.com

3w : ormco.fr

Certification Orthocaps

16 mars 2020 à Paris

Intervenants : Dr Wajeeh Khan

et Pr Olivier Sorel

Contact : RMO Europe

Service cours et séminaires

Tél. : 03 88 40 67 35

@ : seminaires@rmoeurope.com

3w : rmoeurope.com

Le traitement des supraclusions en autoligaturant

19 mars 2020 à Paris

Intervenant : Dr Patrick Enjalran

Contact : Emergence

Tél. : 02 40 86 76 79

@ : contact@seminairesormco.com

3w : ormco.fr

SLOT - L'orthodontie Numérique Invisible

20-21 Mars 2020 à Paris

Intervenants : Dr Ernoult

Contact information et inscription

Tél : 06 11 97 06 51

Insignia-Cours In-Office

20-21 mars 2020 à Lessines

(Belgique)

Intervenant :

Dr Philippe Van Steenberghe

Contact : Emergence

Tél. : 02 40 86 76 79

@ : contact@seminairesormco.com

3w : ormco.fr

Le concept PUL :

Harmoniseur 4D

20 et 21 mars 2020 à Paris

Intervenant : Dr Elie Callabe

Contact : Elena Spodar

Tél. : 02 47 40 24 04

@ : gac-fr.cours@dentsplysirona.com

3w : dentsplysirona.com

Liberty Bielle - Modules praticien et orthésiste

28 mars 2020 à Clermont-Ferrand

Intervenants : Dr Eric Marie-Catherine

et M. Franck Marie-Catherine

Contact : RMO Europe

Service cours et séminaires

Tél. : 03 88 40 67 35

@ : seminaires@rmoeurope.com

3w : rmoeurope.com

Cours Damon Avancé

28-29 mars 2020 à Paris

Intervenant : Dr Ramon Perera

Contact : Emergence

Tél. : 02 40 86 76 79

@ : contact@seminairesormco.com

3w : ormco.fr



Le numérique en ODF

savoir et comprendre pour mieux s'équiper

REVUE
d'Orthopédie
Dento
Faciale

2 avril 2020
URPS, 4 Rue de Traktir
75016 Paris *

* À 5 min de la place de l'Étoile

- 8 h 45 - 9 h 15 Accueil avec petit-déjeuner
- 9 h 15 - 9 h 30 Introduction, *La maîtrise du flux numérique clé de voûte d'une liberté préservée pour le praticien*
- 9 h 30 - 10 h 30 **Masrour MAKAREMI, Les challenges d'une nouvelle interface**
Les progrès effectués dans le domaine de l'intelligence artificielle et des sciences informatiques auront un impact majeur sur notre pratique au cours des décennies à venir. Nous devons donc anticiper ce changement de paradigme en apprenant à maîtriser l'outil numérique.
- 10 h 30 - 11 h Pause café
- 11 h - 12 h 30 **Laurent PETITPAS, Les différents types de fichiers numériques 3D : initiation pour jouer avec l'import-export**
Comment employer des fichiers 3D numériques une fois que nous avons obtenu les données venant d'un scanner intra buccal ou d'un Cone Beam ? En utilisant bien ces fichiers, nous pouvons nous amuser avec différents logiciels qui permettent l'import-export des formats 3D et exploiter leurs données. Enfin, la perte des fichiers numériques est la grande peur des praticiens, bien les sauvegarder doit devenir un jeu d'enfant.
- 12 h 30 - 14 h Pause déjeuner
- 14 h - 14 h 40 **Camille LACAULE, Les défis de l'impression en ODF impression 3D/4D**
L'impression 3D est un formidable outil permettant de donner corps à nos planifications numériques. Les progrès attendus dans ce domaine ouvrent de nombreuses perspectives aux praticiens qui en acquièrent la maîtrise.
- 14 h 40 - 15 h 20 **Amine DAOURI, Le protocole orthodontico-chirurgical par CAT (Clear Aligner Therapy)**
Présenter et proposer un protocole d'orthodontie chirurgicale dans le cadre des dysmorphies maxillo-mandibulaires préparées par Clear Aligner Therapy en requérant une chirurgie orthognathique.
- 15 h 20 - 15 h 30 Pause café
- 15 h 30 - 16 h 10 **Anaïs CAVARÉ, Le collage indirect numérisé**
De nouvelles techniques utilisant la CFAO permettent de digitaliser les étapes du collage indirect, notamment le positionnement des attaches sur les moulages numériques. Il s'agit de faciliter le collage en gagnant en précision, en rapidité et en efficacité.
- 16 h 10 - 16 h 30 **Masrour MAKAREMI et Laurent PETITPAS, Conclusion débat sur Le numérique au service de l'orthodontie et non l'inverse**



Je m'inscris à la journée du 2 avril

- Je suis étudiant ou membre de la RODF**
Je joins un chèque de 60€
- Je suis abonné à la RODF ou à Orthophile**
Je joins un chèque de **150€** au lieu de ~~180€~~ *
- Je suis non membre et non abonné**
Je joins un chèque de **250€** au lieu de ~~280€~~ *
- Je souhaite recevoir une facture*

* Bénéficiez de 30€ de réduction pour toute préinscription avant le 15 décembre 2019

Le numérique en ODF

savoir et comprendre pour mieux s'équiper

URPS, 4 Rue de Traktir, 75016 Paris

Nom : Prénom :

Adresse :

Code postal : Ville :

Tél. :

Email :

Je retourne mon bulletin avec mon règlement par chèque à l'ordre de Parresia
109 avenue Aristide Briand - CS 80068 - 92541 Montrouge cedex, France
journée-rodff@parresia.fr

Agenda

AVRIL

**L'excellence orthodontique :
Apprendre en 2 jours
à simplifier vos
traitements d'orthodontie
(cours In-office)**

03 et 04 avril 2020 à Tunis (Tunisie)

Intervenant : Dr Skander Ellouze

Contact : Maria Castagnetta

Tél. : 01 49 60 45 93

@ : maria.castagnetta@ormco.com

3w : ormco.fr

MAI

**SLOT - L'orthodontie
Numérique Invisible**

15-16 mai 2020 à Paris

Intervenants : Dr Ernoult

Contact, information
et inscription

Tél. : 06 11 97 06 51

JUIN

Cours Insignia In-Office

11 juin 2020 à Marseille

Intervenant :

Dr Serge Dahan

Contact : Emergence

Tél. : 02 40 86 76 79

@ : contact@seminairesormco.com

3w : ormco.fr

**Le système Damon :
Compréhension
et intégration
(niveau 1)**

13-14 juin 2020 à Paris

Intervenant :

Dr Bernard Nourry

Contact : Emergence

Tél. : 02 40 86 76 79

@ : contact@seminairesormco.com

3w : ormco.fr

ORTHOPHILE

Mieux manager son cabinet d'orthodontie

edp-dentaire.fr

Cours Damon avancé

27-28 juin 2020 à Paris

Intervenant : Dr Skander Ellouze

Contact : Emergence

Tél. : 02 40 86 76 79

@ : contact@seminairesormco.com

3w : ormco.fr

SEPTEMBRE

FORUM ORMCO

03 au 05 septembre 2020 à Monaco

Contact : Maria Castagnetta

Tél. : 01 49 60 45 93

@ : maria.castagnetta@ormco.com

3w : ormco.fr

Cours In-Office Damon

17 septembre 2020 à Paris

Intervenant : Dr Jacques-yves Assor

Contact : Emergence

Tél. : 02 40 86 76 79

@ : contact@seminairesormco.com

3w : ormco.fr

OCTOBRE

**Peut-on se passer des minivis
en orthodontie ?**

03 et 04 octobre 2020 à Paris

Intervenants : Dr Skander Ellouze

& Dr François Darqué

Contact : Emergence

Tél. : 02 40 86 76 79

@ : contact@seminairesormco.com

3w : ormco.fr

**Acquérir un savoir-faire
avec le laser diode**

08 octobre 2020 à Paris

Intervenant : Dr Frank Pourrat

Contact : Emergence

Tél. : 02 40 86 76 79

@ : contact@seminairesormco.com

3w : ormco.fr

Insignia-Cours In-Office

30-31 octobre 2020

à Lessines (Belgique)

Intervenant :

Dr Philippe Van Steenberghe

Contact : Emergence

ORTHOPHILE

Mieux manager son cabinet d'orthodontie

edp-dentaire.fr

Tél. : 02 40 86 76 79

@ : contact@seminairesormco.com

3w : ormco.fr

NOVEMBRE

**L'excellence orthodontique :
Apprendre en 2 jours à
simplifier vos traitements
d'orthodontie (cours In-office)**

27-28 novembre 2020

à Tunis (Tunisie)

Intervenant : Dr Skander Ellouze

Contact : Maria Castagnetta

Tél. : 01 49 60 45 93

@ : maria.castagnetta@ormco.com

3w : ormco.fr

DÉCEMBRE

Damon Update (Niv 3)

05 et 06 décembre 2020 à Paris

Intervenant :

Dr Philippe Van Steenberghe

Contact : Emergence

Tél. : 02 40 86 76 79

@ : contact@seminairesormco.com

3w : ormco.fr

Study Group Insignia

07 décembre 2020 à Paris

Intervenant : Dr Philippe Van

Steenberghe

Contact : Emergence

Tél. : 02 40 86 76 79

@ : contact@seminairesormco.com

3w : ormco.fr

Cours Insignia In-Office

10 décembre 2020 à Marseille

Intervenant : Dr Serge Dahan

Contact : Emergence

Tél. : 02 40 86 76 79

@ : contact@seminairesormco.com

3w : ormco.fr

Petites annonces

Cabinet

VENTE

TROYES - 10

Réf. 2019-05-02-3

Cabinet d'orthodontie recherche associé pour cession progressive clientèle et murs, 135 m², 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 séparée 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

AUCH - 32

Réf. 2019-08-28-1

Cause départ retraite, cède cabinet ODF exclusive. Centre-ville, surface de 170m², 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

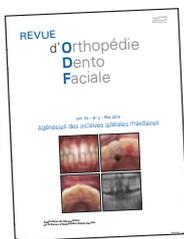
ACHAT

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

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 : PARRESIA

109-111, av. Aristide-Briand - CS 80068 | 92541 Montrouge Cedex
Contact : corentin.palud@parresia.fr

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

TARIFS 2019	INDIVIDUELS/INSTITUTIONS			MEMBRES DE L'ARODF (sur justificatif)			ARCHIVES 1967-2013
	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 conserveront 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)
TOTAL	(1) + (2) = €

Paiement : Envoyez-moi une facture proforma

Chèque joint (à l'ordre de PARRESIA)

Date : / /

Signature :



« IL EST ESSENTIEL DE NE PAS DÉLAISSER LE JEUNE ENFANT »

Dans son livre *Orthodontie interceptive*, le Dr Claude Chabre enjoint la profession à s'intéresser davantage à la prise en charge précoce des petits patients. Il livre des clés pour mieux connaître et mettre en œuvre les thérapeutiques interceptives.

Quelle est la genèse de cet ouvrage sur l'orthodontie interceptive ?

L'orthodontie interceptive a toujours été mon « créneau ». Toute ma carrière durant, je me suis efforcé de faire partager mon expérience de la prise en charge orthodontique de l'enfant. Ce sujet me passionne. J'ai enseigné, participé à des congrès, animé des conférences... J'ai toujours adoré transmettre. Seulement l'oral ne laisse pas de traces. Alors, lorsque j'ai arrêté mon exercice libéral en 2009 - j'ai toutefois conservé mes activités universitaires jusqu'en 2014 -, je me suis dit : « Il faut que j'écrive si je veux laisser un peu de ce que j'ai appris ! » Il a néanmoins fallu attendre 2017 pour que je m'y consacre réellement, grâce à l'aide, au soutien et aux encouragements d'amis et de collègues. Et voici, deux ans plus tard, le résultat de ce travail.

Comment avez-vous choisi d'aborder ce sujet ?

J'ai souhaité que cet ouvrage soit très clinique et

très pratique. D'où l'idée de présenter les thérapeutiques interceptives autour de dix jeunes patients, dix cas concrets, réels, représentant les malocclusions les plus fréquemment rencontrées.

À partir de l'observation de ces cas, j'ai développé la sémiologie, les différentes formes cliniques, les diagnostics positif et différentiel, l'étiologie et les traitements. Les traitements présentés, je les ai moi-même appliqués. Je suis donc à même d'en parler, de dire qu'ils donnent des résultats, et je peux présenter ces résultats. Cela ne signifie pas, cependant, que c'est la seule façon de procéder, cet ouvrage ne prétend pas être exhaustif tant pour les cas choisis que pour les traitements présentés.

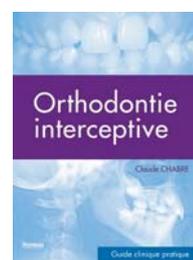
Quel message adressez-vous, via ce livre, aux spécialistes en ODF ?

L'orthodontie interceptive n'a pas tellement le vent en poupe dans notre

profession. Or, selon moi, il est essentiel de ne pas délaissier le jeune enfant, car la plupart des anomalies orthodontiques peuvent être interceptées dès le plus jeune âge. Ce livre s'adresse donc, notamment, aux spécialistes en ODF - étudiants ou praticiens -, pour qu'ils ne se focalisent pas uniquement sur l'orthodontie de l'adolescent et de l'adulte.

L'orthodontie de l'adulte, c'est important. Mais prendre en charge les malocclusions chez les jeunes enfants l'est tout autant. Ce livre s'adresse aussi aux omnipraticiens, dans la mesure où, souvent, ils vont être en première ligne dans le dépistage. Ils peuvent alors, en toute connaissance, soit prendre en charge leur jeune patient s'ils en ont la capacité, soit l'orienter vers un spécialiste qualifié. Éveiller les confrères omnipraticiens est donc une bonne chose pour la santé publique.

Propos recueillis par P. M.



**ORTHODONTIE
INTERCEPTIVE,
DU DR CLAUDE CHABRE,
AUX ÉDITIONS PARRÉSIA,
252 P. 85 €**



ALTITUDE SL® M

BRACKET AUTOLIGATURANT AU PROFIL MINI

Nouveauté !



AltitudeSL_M_09/09/20109

Grâce à l'augmentation de la distance inter-brackets et l'entrée évasée de la gorge, la friction s'en trouve diminuée.

Ces avantages, associés au côté passif de cet autoligaturant, améliorent nettement la rapidité de traitement dans les phases de nivellement et de distalisation.

Son profil réduit et ses contours arrondis augmentent le confort. Esthétique, contrôle et confort sont les 3 termes adaptés à l'Altitude SL® M.

Disponible en Roth 0.18 & .022

FONCTIONNALITÉS

AVANTAGES

Technologie MIM	Précision de fabrication
Contours arrondis	Extra confort
Profil mini	Augmentation de la distance inter-brackets
Clip breveté	Ouverture/fermeture aisées. Fermeture sans instrument (avec doigt)
Entrée gorge évasée	Diminution de la friction
80 base mesh	Excellente rétention au collage
Base marquage laser	Marquage permanent, identification aisée

Dispositifs Médicaux de Classe IIa - CE 0483 - Réservés aux professionnels - Non remboursés par les organismes d'assurance santé - Merci de respecter les conditions d'utilisation présentes sur les étiquettes - 2019

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

Esthétique redéfinie



EXPERIENCE
ceramic



EXPERIENCE
mini ceramic



Découvrez notre
nouveau bracket

EXPERIENCE mini ceramic

Stand P07 aux Journées
de l'Orthodontie 2019 à Paris



Since 1921
Towards Century of Health

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