

N°10
NOV.
2018

34,80 €
N°ISSN :
2558-4189

SOLUTIONS

Cabinet dentaire

MANAGEMENT | COMMUNICATION | GESTION | ORGANISATION

Cas d'école

Dr Nicolas Orcel

« À 50 ANS
J'AI TOUT
REMIS À PLAT »



**Chirurgien-
dentiste :**
**le plus
beau
métier du
monde ?**

Et aussi : 24 pages de guide pratique

- **Communication** : Comment s'adresser à la « génération Z » ?
- **Gestion** : Contrôle URSSAF, mode d'emploi

axiom[®]

MULTI LEVEL[®]

L'ÈRE DE L'IMPLANTOLOGIE INTÉGRÉE

CONNEXION
inLink[®]

Prothèse
CAD-CAM Sameda[®]

Pilier
inLink[®]

Axiom[®] BL,
Bone Level

IMPLANT
Axiom[®] TL, Tissue Level

INNOVATION

BIENVENUE DANS L'ÈRE DE L'IMPLANTOLOGIE INTÉGRÉE

DÉCOUVREZ la facilité de la nouvelle solution **Axiom® Multi Level®**.
BÉNÉFICIEZ de la nouvelle connexion brevetée **inLink®** dédiée aux restaurations plurales transvissées et choisissez librement entre les implants **Axiom® Bone Level** via le pilier **inLink®** et **Axiom® Tissue Level** en direct implant.

INLINK®, UNE CONNEXION RÉVOLUTIONNAIRE



La connexion **inLink®** vous offre le rattrapage de divergence d'axes implantaires sans pilier intermédiaire angulé. Son **INTÉGRATION** à la prothèse CAD-CAM **Simeda®** supprime toute manipulation de vis et l'**Accès Angulé** permet une optimisation esthétique et fonctionnelle de la restauration. Résultat, une approche inédite de l'implantologie et une **LIBERTÉ NOUVELLE** pour vos solutions thérapeutiques.



NEODENT
symposium

PARIS

Symposium
Neodent

—
**29
NOV
18**

—
**Innovation dans la mise en charge
immédiate** : de l'édentement unitaire
aux réhabilitations complètes.

Science et technologie : grands
principes de l'implant Cone Morse

—
INTERVENANTS

Rencontrez nos conférenciers Neodent de renommée internationale

Dr Enric PINTADO, Espagne

Dr Carlos ARAUJO, Brésil

—
LIEUX ET HORAIRE

**JEUDI 29 NOVEMBRE 2018
A PARTIR DE 17H30**

PALAIS DES CONGRES PORTE MAILLOT
2 PLACE DE LA PORTE MAILLOT
75017 PARIS

Salle 351 (3e étage) - Places limitées
Réservation : contact.neodent.fr@straumann.com

straumanngroup

Retraites : le nouveau chantier social est ouvert

Alors que, dans ce numéro, *Solutions cabinet dentaire* propose un article pour vous aider à anticiper votre départ à la retraite et maintenir votre train de vie, notamment via les placements ou l'investissement immobilier, le gouvernement planche sur la réforme des retraites. « *Une retraite plus simple, plus juste, pour tous* » ? C'est en tout cas le nom du projet de Jean-Paul Delevoye, Haut-Commissaire à la réforme des retraites. Le passage d'un système de retraite à logique professionnelle, constitué de 42 régimes aux règles différentes, à un système universel où les règles seront communes à tous – salariés du privé ou du public, fonctionnaires, travailleurs indépendants et professions libérales, agriculteurs –, suppose de remettre en débat le système actuel, ses objectifs, ses paramètres

Les professions libérales assument seules la totalité de la charge de leurs cotisations de retraites

a été ouverte en avril dernier. À l'issue de cette première phase de dialogue, Agnès Buzyn, ministre des Solidarités, et Jean-Paul Delevoye ont invité les organisations syndicales et patronales à se réunir le 10 octobre dernier. Le système présenté engageant la disparition des régimes complémentaires des professionnels libéraux, la nouvelle CDF (ex-CNSD) s'y oppose, car elle « *ferait perdre près de 4 milliards d'euros d'économies financées exclusivement par les chirurgiens-dentistes libéraux* ». Le syndicat rejoint par ailleurs l'UNAPL sur la nécessité de maintenir le dispositif de la retraite supplémentaire des professionnels de santé (PCV), inclus dans le contrat conventionnel avec l'Assurance maladie. S'agissant des cotisations, contrairement aux salariés qui en font supporter une part à leur employeur, les professions libérales assument seules la totalité de la charge de leurs cotisations de retraites. L'UNAPL refuse toute augmentation du niveau de ces cotisations qui viendrait amputer le revenu net d'activité des professionnels libéraux. L'union revendique une présence des professionnels libéraux dans la gouvernance du futur système de retraite « *afin que leurs spécificités ne soient pas diluées dans le vaste ensemble qui se dessine* ».

Le projet de loi devrait être présenté en juin 2019. Votre magazine suivra de près les évolutions en lien avec cette réforme, pour vous aider, le cas échéant, à adapter votre organisation.

et son pilotage. La réforme prévoit un autre grand changement : le remplacement du système par annuités par un système par points, où « *chaque parcours, chaque stage, chaque rémunération sera directement porteur de revenus donc de points* », a précisé le Haut-Commissaire.

Une concertation avec les partenaires sociaux



A-dec vous souhaite une rentrée haute en couleur...

GREEN



PARROT Color by A-dec

a dec
reliablecreativesolutions™

“A-dec, l’essentiel et rien d’autre”

Venez découvrir la gamme A-dec chez votre concessionnaire sur le site www.a-dec.fr

Sommaire

NOVEMBRE 2018

Actualités	10
Repérages	16
C'est nouveau	26

[En couverture] 30



Chirurgien- dentiste : Le plus beau métier du monde ?

[Cas d'école] 38



**À 50 ANS, J'AI TOUT
REMIS À PLAT**
DR NICOLAS ORCEL

Chroniques

Catherine ROSSI	50
Franck ROUXEL	65
Edmond BINHAS	71
Yassine HARICHANE	76

Guide pratique

MANAGEMENT 53

Diversité générationnelle :
3 conseils pour en tirer parti

COMMUNICATION 58

Comment s'adresser à la « génération Z » ?

ORGANISATION 62

Retraite : s'organiser pour maintenir
son train de vie

GESTION 68

Contrôle URSSAF : Mode d'emploi

PATRIMOINE 74

Que vaut votre fichier d'écriture comptable ?

Vie pro/vie perso 79

Le sommeil, un atout majeur dans le travail

Métier 84

L'orthodontie des grands et des petits

Débat 90

Bloc-notes 92

Agenda 96

Abonnement 98

Petites annonces 100

Histoire 102



CETTE ANNÉE, UN AIR DE MAGIE SOUFFLE SUR L'ADF



Nous vous attendons sur le

STAND 1M05

pour passer un moment **MAGIQUE**
avec toute l'équipe de votre laboratoire
de prothèses dentaires



MADE IN LABS
INNOVATION & PERFORMANCE

N° Azur 0 811 11 37 36

WWW.MADEINLABS.COM



L'histoire nous a laissé des
monuments perdurables
dans le temps



La technologie et la créativité
de gmi nous apportent
maintenant le nouveau
monolith

*Résistant comme un monolithe
Versatile comme un deux pièces*

gmi

DENTAL IMPLANTOLOGY

bringing solutions

SPAIN | PORTUGAL | FRANCE | ECUADOR | PERÚ | CHILE | COLOMBIA | HONDURAS |
DOMINICAN REPUBLIC | UKRAINA | LIBAN | TURKEY | SYRIA | JORDAN | SAUDI ARABIA |
EGYPT | SENEGAL | IRAN | INDIA | VIETNAM | MEXICO | EL SALVADOR | NICARAGUA |
COSTA RICA | TUNISIA | ARGENTINA | PARAGUAY | ARMENIA | MOROCCO

www.ilerimplant.com

Contributeurs



Dr Edmond Binhas

Docteur en sciences odontologiques, il a fondé et dirige le groupe Edmond Binhas qui a suivi et mis en place l'organisation de plus de 1220 cabinets dentaires, tous types d'exercices confondus.



Dr Yassine Harichane

Diplômé de l'université Paris Descartes où il a également obtenu un doctorat en sciences biologiques. Il exerce en pratique privée au Canada et s'intéresse aux nouvelles technologies médico-dentaires.



Dr Catherine Rossi

Diplômée de la faculté de chirurgie dentaire de Toulouse. En 1984, sa thèse de doctorat traite de l'homéopathie appliquée à l'odonto-stomatologie. Elle est auteure du Dicodent et responsable scientifique de naturebiodental.com.



Dr Xavier Riaud

Docteur en chirurgie dentaire, docteur en épistémologie, histoire des sciences et des techniques, lauréat et membre associé national de l'Académie nationale de chirurgie dentaire.



Franck Rouxel

Directeur général de Webdentiste, expert de la relation client des professions libérales, spécialisé dans l'information des patients pour les chirurgiens-dentistes.



Dr Marc-Gérald Choukroun

Spécialiste qualifié en ODF, maîtrise de psychologie (Paris V Sorbonne), auteur de livres, articles et conférences sur la psychologie médicale.



Anaïs Bayle-Bernadou

Juriste en cabinet d'avocats d'affaires depuis plus de 7 ans. Elle accompagne notamment les professionnels de santé lors de la création ou de l'acquisition de leur cabinet et dans leurs problématiques du quotidien.

SOLUTIONS Cabinet dentaire

Directeur de publication
Patrick Bergot

Une publication mensuelle de la société Parresia
SAS au capital de 1 100 000 €
RCS : 837 734 318

Directeur opérationnel
Alain Baudevin

Rédactrice en chef
Éléonore Varini
eleonore.varini@parresia.fr

Rédaction
Pauline Machard
Rémy Pascal
Claire Manicot
Rédactrices graphistes
Bérengère Brissy
Camille Tisserand

Directeur de production
Franck Mangin

Marketing
Élodie Marconnet
Service petites annonces
Martine Laruche
contact.edp-dentaire@parresia.fr

Service abonnement SOLUTIONS Cabinet dentaire
CS 60020
92245 Malakoff Cedex
Tél. : 01 40 92 70 58

scd@mag66.com
Tarif abonnement :
1 an (10 numéros) : 150 €
Régie publicitaire
Angeline Curel
Tél. : 06 31 34 69 27
angeline.curel@parresia.fr
Catherine Bounhass
Lydia Sifre
Stéphane Vial
5, Quai Aspirant Herber
34 200 Sète
Tél. : 04 67 18 18 20
pub@lespetitsbateaux.fr

Imprimerie
Roto Champagne
52 000 Chaumont

Dépôt légal à parution
Novembre 2018
Commission paritaire
1119 T 93542
ISSN 2558-4189
Parresia
109-111 avenue
Aristide Briand
CS 80068
92541 Montrouge cedex

Étude

Baisse de consommation des soins dentaires et hausse des prix

La Drees a rendu publique son étude annuelle sur les dépenses de santé. En 2017, la consommation de soins dentaires a baissé par rapport à 2016.



© AlexLXX / istockphoto

En 2017, la consommation de soins dentaires s'élève à 11,3 milliards d'euros. Celle-ci est nettement moins dynamique qu'en 2016 (+1,8 % de croissance en valeur en 2017, contre +3 % un an plus tôt), en raison principalement d'un ralentissement des volumes de soins. Néanmoins, la dynamique réelle de la dépense de soins dentaires est difficile à appréhender du fait de la difficulté de mesurer finement les soins non remboursables.

Tarifs des soins

Entre 2009 et 2016, le prix des soins dentaires a progressé de 1 % environ chaque année. Depuis deux ans, l'indice de prix augmente un peu plus faiblement (+0,5 % en 2017, après +0,7 % en 2016). Les dépassements représentent plus de 50 % des honoraires des chirurgiens-dentistes depuis 2009. Les soins remboursables des dentistes sont composés

en majorité de soins conservateurs (détartrage, traitement d'une carie, dévitalisation etc.) : ils représentent 51 % du nombre total d'actes en 2016. Viennent ensuite les radiographies, qui représentent 19 % des actes, les consultations et visites (12 %), les prothèses (11 %), les actes de chirurgie (5 %) et enfin l'orthodontie (2 %).

Une profession majoritairement libérale

Dans le répertoire partagé des professionnels de santé, 42 348 chirurgiens-dentistes sont recensés en France. Les effectifs augmentent en moyenne de 0,7 % par an depuis 2011. L'augmentation des effectifs profite essentiellement à l'activité salariée, en forte progression depuis 2011 (+4,9 % par an en moyenne depuis 2011). Pour autant, l'essentiel des effectifs de chirurgiens-dentistes (88,1 %) reste constitué de libéraux.

Les effectifs libéraux sont stables pour la période 2011-2017 (+0,3 % par an en moyenne). Dans un contexte de libre installation sur le territoire national, les écarts de densité entre le nord et le sud du pays sont significatifs. En 2017, la densité moyenne de chirurgiens-dentistes atteint 63,2 pour 100 000 habitants. Elle est supérieure à 70 pour 100 000 en Île-de-France et dans les régions du sud (Paca, Occitanie et Corse), tandis qu'elle est inférieure à 45 pour 100 000 en Normandie et dans certains DROM. Bien que cette profession reste l'une des professions de santé les moins féminisées, le taux de féminisation progresse : il est passé de 36,6 % en 2007 à 44,7 % en 2017. Surtout, 58,6 % des chirurgiens-dentistes de moins de 30 ans sont des femmes en 2017.

Lire le document complet « Les dépenses de santé en 2017 » sur <https://bit.ly/2OOEIUh>

Effectifs de chirurgiens-dentistes par mode d'exercice

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Évolution 2016-2017 (%)	structure 2017 (%)
Ensemble des chir. dentistes	41 116	40 930	40 941	40 599	40 833	41 186	41 495	41 788	42 197	42 348	0,4	100,0
Dentistes libéraux	37 292	37 078	36 976	36 809	36 906	37 053	37 013	37 196	37 356	37 308	-0,1	88,1
Dentistes salariés	3 965	3 766	3 906	3 790	3 927	4 133	4 482	4 592	4 841	5 040	4,1	11,9
dont salariés hospitaliers	456	465	478	360	403	455	635	639	652	703	7,8	1,7

Note > Le changement de répertoire en 2011 (passage d'Adeli au RPPS) améliore la qualité du recensement ; de ce fait, l'évolution 2010-2011 ne peut être analysée.

Champ > France.

Sources > DREES, Adeli 2009-2011 pour les années 2008-2010, RPPS 2012-2018 pour les années 2011-2017.



Sourions ensemble

Dentsply, expert des consommables et Sirona, expert des technologies dentaires, se sont unis pour donner naissance à la famille Dentsply Sirona. Grâce à cette alliance, exercez une pratique innovante et épanouie et proposez des soins dentaires de meilleure qualité, plus sûrs et plus rapides à tous les patients. Chaque jour dans le monde, 600 000 professionnels du secteur dentaire utilisent nos produits auprès de plus de 6 millions de patients. Alors, **sourions ensemble!**

Aux cotés d'experts, venez découvrir l'ensemble de nos solutions

Rejoignez-nous à l'ADF !



www.dentsplysirona.com/fr-fr

THE DENTAL
SOLUTIONS
COMPANY™

Le partenaire de toutes vos solutions dentaires

 Dentsply
Sirona



Enquête

L'Insee et la Dares s'intéressent aux conditions de travail

Cette 8^e enquête, menée entre le 1^{er} octobre 2018 et le 31 mai 2019, a pour objectif de mieux connaître les conditions de travail des personnes résidant en France ainsi que leurs évolutions.

Réalisée depuis 1978, elle est la seule enquête de cette ampleur sur les conditions de travail de l'ensemble des actifs occupés. Depuis 2013, cette enquête a lieu tous les 3 ans. Selon les résultats de l'enquête réalisée en 2016, 34 % des salariés sont exposés à au moins un risque physique, et 44 % des salariés déclarent devoir « penser à trop de choses à la fois ».

Tous les aspects de la vie au travail

L'enquête porte sur les différents aspects de la vie au travail : l'activité professionnelle, les horaires et l'organisation du temps de travail, les moyens de travail, les risques physiques et la prévention associée, les contraintes psychosociales, les relations avec le

public, le parcours professionnel et familial, et la santé physique et mentale des personnes. Depuis l'enquête menée en 2016, les équipements numériques utilisés au travail se sont multipliés et diversifiés, tablettes, terminaux embarqués, connexion à distance, etc. ; les questions sur les outils numériques et leurs impacts sur les conditions de travail ont donc été renforcées. Cette nouvelle édition quantifiera également la pratique du télétravail.

La collecte d'information se déroule jusqu'au 31 mai 2019 au domicile par un enquêteur muni d'une carte officielle et tenu au secret professionnel.

Les précédents résultats sont disp. sur : <https://bit.ly/2D7Joy7>

LE NOM

Dominique Deroubaix



Cet ancien directeur d'hôpital et ancien directeur général d'agence régionale de santé a été nommé président du tout nouveau Conseil supérieur des personnels médicaux, odontologistes et pharmaceutiques des établissements publics de santé, par un arrêté publié au Journal officiel le 26 septembre 2018.

Colloque

REFONDRE LE SYSTÈME DE SANTÉ ?

L'Institut Santé, organisme de recherche dédié à la refondation de notre système de santé, organise son premier colloque qui sera l'occasion de présenter ses travaux de refondation et d'en débattre avec l'auditoire. Rendez-vous le mardi 6 novembre de 9h30 à 12h30 au 12, rue de l'École-de-Médecine, 75506 Paris.

Inscriptions sur : <https://bit.ly/2IB7vti>



***γ*SONIC**

GAMASONIC - France -

Gamme complète de Laveurs-Désinfecteurs

Conforme à la norme EN ISO 15883



Le passage incontournable avant la stérilisation

L'efficacité des Laveurs-Désinfecteurs GAMASONIC permet de Nettoyer-Désinfecter-Rincer-Sécher l'ensemble de vos dispositifs médicaux réutilisables y compris les rotatifs.

GAMASONIC - 63160 BILLOM - France -

Tél : (+33) 04 73 68 90 26 - Fax : (+33) 04 73 68 97 43 - Site internet : www.gamasonic.eu

Colloque

Les défis des libéraux

L'Union Nationale des Professions Libérales (UNAPL) organise, le vendredi 7 décembre 2018, son congrès annuel.



Le congrès de l'Union Nationale des Professions Libérales (UNAPL) est destiné à tous les professionnels libéraux de la santé, du droit, des techniques et du cadre vie. Ils se réuniront autour d'acteurs sociaux, de responsables politiques et d'intervenants de haut

niveau, pour partager leur expertise et leur vision commune pour aborder des problématiques transversales qui caractérisent le secteur. Au programme : des ateliers de formations sur la réforme de la formation professionnelle, la loi PACTE, l'utilisation du numérique et

la réforme des retraites, ainsi que deux séances plénières, l'une intitulée « Quels défis pour les entrepreneurs libéraux en 2020 ? », l'autre « Réforme : quel impact sur les entreprises libérales ? ».

Pour s'inscrire : <http://congresunapl.fr/>

LE CHIFFRE

600 m€

Le RAC Zéro sur le dentaire et les audioprothèses pourrait coûter entre 600 et 800 millions d'euros supplémentaires par an aux complémentaires santé, ont estimé la Fédération française de l'assurance (FFA) et la Fédération nationale de la Mutualité française (FNMF), lors d'une table ronde organisée par la Confédération française des retraités fin septembre 2018.

Nouvelle identité

LA CNSD DEVIENT LES CHIRURGIENS-DENTISTES DE FRANCE (LES CDF)

La Confédération nationale des syndicats dentaires (CNSD) a entrepris « une réforme en profondeur ». Après 83 années d'existence, elle marque son évolution par un changement de patronyme : elle s'appellera désormais Les Chirurgiens-Dentistes de France et change de logo. La signature qui accompagne ce renouveau, « l'avenir de la santé orale », est, selon Les CDF, « le symbole d'un engagement dans une politique de maintien de la santé orale, d'une orientation clairement affirmée en faveur de la prévention et de l'intervention à minima au service de leurs patients ».



Au théâtre ce soir

OLIVIER GUEDJ VOUS REDONNE LE SOURIRE



Il quitte la blouse de dentiste pour se produire, deux fois par mois, sur la scène du théâtre Le république, à Paris. Son objectif : faire rire. Et si sa profession de chirurgien-dentiste peut être une source d'inspiration pour ses répliques, c'est encore mieux ! Olivier Guedj, praticien parisien, avait déjà proposé, en 2014, un one man show sous le titre « J'ai 2 x 20 ans ». Aujourd'hui, il revient avec de nouvelles anecdotes propres au métier - les patients, le détartrage ou les soins low cost pratiqués à l'étranger - mais aussi des vanes inspirées par le sport - et notamment la course à pied qu'il pratique assidument - ou la vie conjugale. Un spectacle d'1h30 interactif et sans temps mort et un chirurgien-dentiste qui prend un plaisir évident sur scène.

Prochaines dates : 14 et 28 novembre, 12 et 19 décembre, à 20h45 - Théâtre Le république - 23, place de la République, 75003 Paris. Réservations : www.lerepubliqueparis.fr

Particules résorbables RegenerOss[®] pour Xénogreffe

 **ZIMMER BIOMET**
Your progress. Our promise.[®]

Solutions pour la régénération des tissus osseux

Particules résorbables
RegenerOss pour Xénogreffe



Seringue contenant des particules
résorbables RegenerOss pour Xénogreffe

Rendez-
vous à l'ADF
sur le stand
4M23

Les Particules résorbables RegenerOss pour Xénogreffe doivent être envisagées comme solution pour des greffes dentaires lorsque les autogreffes ou les allogreffes ne sont pas possibles ou ne sont pas souhaitées. Leur structure minérale constituée d'un dérivé porcin ainsi que leur porosité élevée et leur surface rugueuse créent un support ostéoconducteur idéal pour la régénération osseuse dans l'optique d'atteindre des résultats de régénération osseuse prévisibles.¹

¹ Données disponibles auprès de Collagen Matrix, Inc.

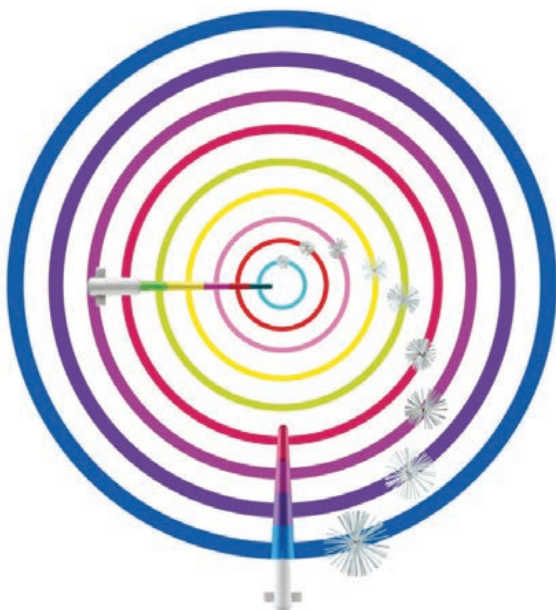
Contactez-nous au +33(0)1-45 12 35 35 pour obtenir plus d'informations.

www.zimmerbiometdental.fr

Sauf indication contraire, comme indiqué ici, toutes les marques déposées sont la propriété de Zimmer Biomet et tous les produits sont fabriqués par une ou plusieurs des filiales dentaires de Zimmer Biomet Holdings, Inc., distribués et commercialisés par Zimmer Biomet Dental (et, dans le cas de la distribution et de la commercialisation, par ses partenaires de commercialisation). Les Particules résorbables RegenerOss pour Xénogreffe sont fabriquées par Collagen Matrix, Inc. (CMI). Collagen Matrix, Inc. n'est pas une filiale de Zimmer Biomet Holdings, Inc. Pour plus d'informations sur le produit, veuillez consulter l'étiquette individuelle ou la notice du produit. L'autorisation et la disponibilité des produits peuvent être limitées dans certains pays ou certaines régions. Ce document s'adresse uniquement aux praticiens et ne représente ni un avis médical, ni des recommandations. Ce document ne doit pas être dupliqué ni réimprimé sans l'autorisation écrite expresse de Zimmer Biomet Dental. ZB0548FR RÉV. A 05/18 ©2018 Zimmer Biomet. Tous droits réservés.

CURAPROX

UNE NOUVELLE SONDE PERIO



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

Grâce à cette sonde, la marque suisse d'hygiène bucco-dentaire permet aux professionnels de renforcer la prévention secondaire des patients et affiner le choix des brossettes. Celle-ci permet en effet de déterminer rapidement et sans erreur les tailles adaptées de brossettes, grâce à un système breveté. La sonde Perio vient enrichir la gamme professionnelle Curaprox. Elle s'ajoute en effet à la sonde de calibrage colorimétrique et à la gamme de brossettes Prime, conçues pour les espaces interdentaires standards avec gencive saine, et donc conseillées pour une prévention primaire. Ces deux sondes de calibrage permettent à chaque patient de trouver la brosse adéquate.

Pour plus d'informations : www.curaprox.com

ISIMED

SÉCURISEZ VOS DONNÉES GRÂCE À ISI CLOUD

La solution Isi Cloud est le fruit de 10 ans d'expérience et de savoir-faire d'Isimed dans les solutions de sauvegarde, infogérance et services pour les professionnels. Elle vous permet d'exporter et protéger en toute transparence vos données dans des datacenters français.

Les avantages

- Une solution de sauvegarde de vos données sur-mesure et évolutive, selon vos usages. Vos données professionnelles et/ou personnelles vous sont accessibles n'importe où et n'importe

quand, en toute sécurité.

- Un système de sauvegarde autonome et automatique sans action de votre part. Isimed dispose de plusieurs datacenters - situés en Loire-Atlantique et Vendée -, pour héberger vos données et applications.

- Disponibilité, intégrité, confidentialité et audibilité : les équipes contrôlent 24h/24 7j/7 vos données.

Pour plus d'informations :
02 52 45 05 27 / 06 13 20 26 88
contact@isimed.fr
www.isimed.fr



LES

PRIN

TANI

ERES

2019 INTERNATIONAL IMPLANTOLOGY CONGRESS

EARLY BOOKING* / ~~250€~~ 190€

**Tarif valable uniquement jusqu'au dernier jour de l'ADF*

lesprintanieres.globald.com

BISICO

BASLIN R II, SOLUTION POUR UN REBASAGE SIMPLE, DUR ET PERMANENT

Baslin R II est une résine de rebasage dure et définitive au fauteuil. Elle est composée d'une poudre et d'un liquide pour un mélange facile et homogène. La formulation de son activateur/ac-célérateur de prise permet d'obtenir une polymérisation totale en 12 à 15 minutes, améliorant ainsi la stabilité colorimétrique et une réduction de monomères résiduels. Dépourvue de méthacrylate de méthyle, elle est à

base de copolymères de méthacrylate d'éthyle, pour une application directe et sans danger en bouche. Baslin R II assure la qualité de l'état de surface et une prise rapide, sans dégagement de chaleur, pour une parfaite tolérance tissulaire (température de polymérisation inférieure à 40°C).

Pour plus d'informations :
www.bisico.fr



IVOCLAR VIVADENT

LE GEL DE SOIN BUCCO-DENTAIRE EN VERSION OPTIMISÉE

La formule optimisée de Cervitec Gel contient de la chlorhexidine, du fluorure, du xylitol et de la provitamine D-panthénol. Il aide au traitement de la gingivite, de la mucosite, de la stomatite, de la parodontite et de la péri-implantite et à la réduction des charges bactériennes. Il est disponible auprès des revendeurs dentaires dans un tube individuel de 20 g ou de 50 g.

Lors d'une enquête de satisfaction menée auprès des dentistes et de leurs équipes, les participants ont été invités à évaluer le gel de soin bucco-dentaire Cervitec Gel. Les réponses aux 193 questionnaires montrent que les utilisateurs sont satisfaits de la formule de soin optimisée : le goût agréable du produit a été considéré comme un avantage majeur, car il permet au patient de bien accepter le traitement. 99 % des répondants étaient, par ailleurs, satisfaits du fait que le gel Cervitec optimisé



contient d'autres ingrédients en plus de la chlorhexidine. 90 % des clients ont préféré la consistance et l'utilisation du gel dans le tube comportant un embout fin par rapport aux autres gels conventionnels contenant de la chlorhexidine.

Pour plus d'informations :

Tél. : 04 50 88 64 00

Fax : 04 50 68 91 52

info.fr@ivoclarvivadent.com

www.ivoclarvivadent.com



**Le savoir-faire
de la Main,
la précision
de la Technologie**



**Chez Protilab,
nous nous associons
au meilleur du numérique
pour réaliser vos prothèses
(design CAO, empreintes
numériques, fusion laser, ...)**

**CONGRÈS
ADF
2018** **STAND
1L12**
27 NOV. > 1 DEC. 2018



SD-730



SD-550



ancar

VOTRE MEILLEUR MEMBRE D'ÉQUIPE

ADF 2018 / Stand 2L26

www.ancar-online.com

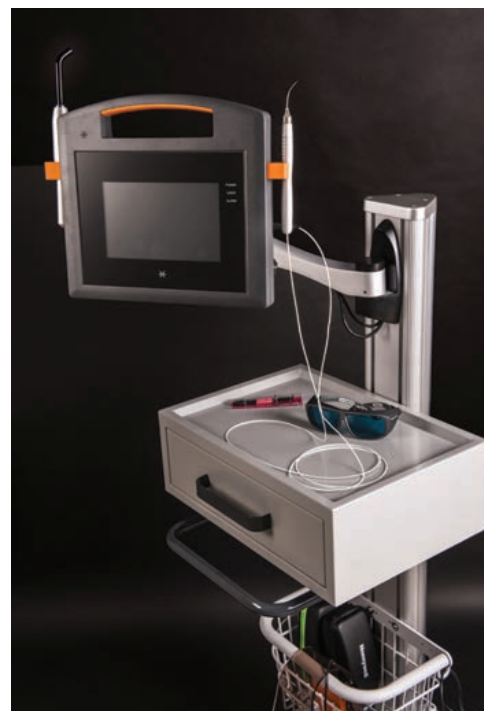
IMD GROUP

LASER SMART PRO : SYSTÈME TOUT EN UN

Il n'y a pas de longueur d'onde universelle : le laser Smart Pro utilise deux longueurs d'onde complémentaires : 635 nm et 980 nm et devient un dispositif utilisable dans de très nombreuses applications. En considérant que le tissu buccal est composé d'approximativement 70 % d'eau, il faut tenir compte des effets d'absorption et/ou de transmission dans ce milieu. La longueur d'onde de 635 nm utilisée par le Smart Pro fait preuve d'excellents effets biostimulants, grâce à sa forte transmission dans l'eau et une puissance allant jusqu'à 400 mW. Cette longueur d'onde a également été choisie pour son effet photochimique, optimal pour l'activation du colorant chimiothérapeutique de chlorure de toulon. La deuxième

longueur d'onde de 980 nm fait preuve d'une absorption 8 fois supérieure aux 808 nm encore utilisés dans certains dispositifs laser. Cette caractéristique permet d'obtenir d'excellents résultats chirurgicaux tout en utilisant moins d'énergie. Outre son utilisation en chirurgie, le Smart Pro sert pour l'endodontie, la parodontologie, l'implantologie et le blanchiment. Sa puissance allant jusqu'à 15 W en mode continu assure un traitement rapide et pratique pour les interventions chirurgicales et la dentisterie esthétique. 64 thérapies sont préprogrammées.

Pour plus d'informations :
Tél. : 04 94 10 87 20
commercial@imgroup.fr



REGENERATE

REGENERATE LANCE LE BAIN DE BOUCHE EXPERT

L'érosion de l'émail concerne tout le monde car même une alimentation équilibrée influe sur le PH naturel de la bouche, créant des attaques acides, à l'origine de cette érosion. Pour en limiter ses effets en aidant l'émail à se restaurer, Regenerate Enamel Science lance Bain de bouche Expert, un bain de bouche sans alcool, à la formule moussante, technologie qui permet une meilleure pénétration dans les

espaces interdentaires. Son format compact et pratique (50 ml, pour un nombre identique d'utilisations) facilite un usage quotidien et nomade. Ce produit complète la routine dentaire Regenerate, qui comprend déjà le Dentifrice Expert et le Sérum Expert. Ce produit est disponible en pharmacie.

Pour plus d'informations :
www.regenerateenr5.fr

SI VOUS NE CRAIGNEZ PAS
LE CHANGEMENT,
OSEZ L'INNOVATION

 **Belmont**

Fabricant de fauteuils dentaires depuis 1921



PHOT-XIS
DC Dental X-ray



- + Plus de confort
- + Plus pratique
- + Toujours plus ergonomique

**LA NOUVELLE
INTERFACE
TACTILE**

CONGRÈS
ADF
2018

RETROUVEZ BELMONT AU CONGRÈS DENTAIRE
STAND 2N17

BIOCODEX

Quels sont les effets des antibiotiques sur le microbiote intestinal et comment les prévenir ?

Les connaissances sur le microbiote intestinal ainsi que sur son déséquilibre (on parle de dysbiose) ont énormément progressé ces dernières années. En particulier, la dysbiose liée aux antibiotiques a fait l'objet de nombreux travaux.

Par le Dr Isabelle Birden

> Sélection et appauvrissement

La prise d'antibiotiques représente l'une des principales causes de dysbiose intestinale. Ces médicaments provoquent à la fois une destruction massive des bactéries et un appauvrissement de la diversité bactérienne. Pour rappel, la flore microbienne intestinale est composée d'environ 4×10^{13} bactéries réparties en 800 à 1000 espèces. Suite à une antibiothérapie, un grand nombre d'espèces bactériennes commensales est éliminé. L'importance de la dysbiose dépend du spectre d'action de l'antibiotique, de la concentration de la molécule au niveau de l'intestin, ainsi que de susceptibilités individuelles⁽¹⁾. Les patients aux âges extrêmes de la vie - nourrissons, enfants < 3 ans et sujets âgés - sont identifiés comme les patients chez qui les dysbioses post antibiotiques du microbiote sont les plus marquées.

> Altération de l'effet barrière et des fonctions métaboliques

Le microbiote altéré ne peut plus exercer correctement ses différentes fonctions, que ce soit sur le plan métabolique, ou son effet « barrière », protecteur vis-à-vis de micro-organismes pathogènes. Ainsi, l'absorption des acides gras à chaîne courte est diminuée et ces derniers se raréfient. La digestion des carbohydrates non absorbables est, elle aussi, réduite. Ce qui favorise une hypersécrétion osmotique et l'apparition de selles liquides.

Par ailleurs, l'épithélium intestinal résiste moins bien à la



© D-Keine / istockphoto

colonisation par des germes pathogènes tels que Clostridium difficile, Candida, salmonelles...⁽²⁾

La restauration du microbiote après une antibiothérapie peut durer plusieurs mois et elle est en général incomplète⁽¹⁾.

> S. boulardii CNCM I-745 à la rescousse

Certains travaux attestent que l'administration de probiotiques pourrait prévenir et limiter cette dysbiose. En particulier, la levure *Saccharomyces boulardii* souche CNCM I-745 a montré son efficacité dans plusieurs études cliniques. Chez des femmes traitées par métronidazole et ciprofloxacine (pendant 2 semaines) pour une vaginose bactérienne, l'administration concomitante ou différée de cette levure a permis d'atténuer la perte de la diversité bactérienne provoquée par l'antibiothérapie et de limiter considérablement la colonisation par des espèces bactériennes « opportunistes » généralement absentes dans un microbiote indemne⁽³⁾.

Dans un autre essai récent, *S. boulardii* CNCM I-745 (500 mg deux fois par jour pendant 14 jours) permettait d'atténuer la dysbiose induite par l'association amoxicilline/acide

clavulanique prescrite pendant 7 jours. Cette protection du microbiote était associée à une diminution nette du risque de diarrhée secondaire aux antibiotiques (7,3 % sous antibiothérapie seule, contre 3,9 % avec *S. boulardii* CNCM I-745, et 3,8 % dans le groupe contrôle ne recevant pas d'antibiotiques, $p < 0,05$)⁽⁴⁾. Par ailleurs, une méta-analyse de 2010 a mis en évidence un risque deux fois moindre de diarrhée lorsque *S. boulardii* CNCM I-745 est associé au traitement antibiotique⁽⁵⁾.

Soulignons également que la levure *S. boulardii* CNCM I-745 peut être utilisée en association avec des antibiotiques car elle n'est pas détruite par ces derniers, contrairement à la plupart des bactéries utilisées comme probiotiques⁽⁶⁾.

Au total, la composition et les fonctions du microbiote intestinal sont fortement altérées par la prise d'une antibiothérapie. L'administration d'un probiotique tel que *S. boulardii* CNCM I-745 permet de limiter les perturbations du microbiote et de diminuer les risques de diarrhée liée aux antibiotiques.

(1) Verdu E., Armand-Lefevre L., Mosca A., Kelly C. - Workshop satellite : « Impact of antibiotic treatment on gut microbiota : short and long-term consequences ». Gut Summit, 10 au 11 mars 2018, Rome.
(2) D'après « Antibiotiques et microbiote intestinal de l'enfant » - Congrès du GFHGNP - Amiens 11 mars 2017 - Président : Dominique Turck (CHRU, Lille).

• Mas E. : Antibiotiques chez l'enfant : quelles conséquences aujourd'hui et demain ?

• Bellaïche M. : Les probiotiques dans la diarrhée associée aux antibiotiques.

(3) Swidsinski A., Loening-Baucke V., Schulz S., Manowsky J., Verstraelen H., Swidsinski S. Functional anatomy of the colonic bioreactor : Impact of antibiotics and *Saccharomyces boulardii* on bacterial composition in human fecal cylinders. Syst Appl Microbiol. févr 2016 ; 39(1):67-75.

(4) Kabbani TA., Pallav K., Dowd SE., Villafuerte-Galvez J., Vanga RR., Castillo NE., et coll. Prospective randomized controlled study on the effects of *Saccharomyces boulardii* CNCM I-745 and amoxicillin-clavulanate or the combination on the gut microbiota of healthy volunteers. Gut Microbes. 2 janv 2017 ; 8 (1) : 17-32.

(5) McFarland LV. Systematic review and meta-analysis of *Saccharomyces boulardii* in adult patients. World J Gastroenterol WJG. 14 mai 2010 ; 16 (18) : 2202-22.

(6) Neut C. et coll. : Sensibilité des souches de probiotiques aux antibiotiques : est-il raisonnable de les associer ? Médecine et maladies infectieuses. Volume 47, Issue 7, Novembre 2017 : 477-483.

LES PETITES ASTUCES

qui en font PLUS !

Réglez la longueur de vos instruments à canaux grâce à ces bagues en acier inoxydable équipées d'une règle graduée indélébile et rotative.

30€

ENDO RING
- Le lot de 2 -
Réf. 182110

Equipé d'un support bloc mousse pour piquer les instruments en cours d'acte

20€

ENDO RING PLUS
- L'unité -
Réf. 182115

Plus d'info sur : www.nichrominox.fr



ENTRETIEN

Damien Valicon, directeur général de Julie Solutions

NOUVELLE CONVENTION :

« ÊTRE REACTIF, ACTIF ET PROACTIF »

Qui dit convention dentaire qui évolue, dit nécessité d'adapter les logiciels de gestion utilisés dans les cabinets. Julie Solutions a intégré ce tournant réglementaire.

Selon vous, comment se positionnent les dentistes face aux enjeux de la nouvelle convention ? Qu'est-ce que représente ce tournant réglementaire pour eux, selon Julie ?

Damien Valicon : Cette convention dentaire nécessite, sans conteste, une évolution et des changements à apporter par les praticiens dans leur pratique, leur gestion quotidienne, et même au niveau financier des cabinets. Cependant, j'ai le sentiment que ces enjeux n'ont pas forcément été pris en compte, du moins pas encore, et ce n'est pas grave. C'est à nous - éditeurs de logiciels - de maîtriser pour eux, et de mettre à leur disposition les outils capables de leur apporter des opportunités de croissance pour assurer la pérennité de leur structure.

Les praticiens doivent-ils craindre pour leur chiffre d'affaires ? Pour leur façon de pratiquer la dentisterie ?

D.V. : Si les cabinets sont bien informés et bien accompagnés, cette convention ne représentera pas un « chamboulement total » pour eux. Bien que la balance « Soins / Prothèses » ne soit plus, tout un champ de liberté s'offre à eux pour maintenir, voire faire croître leur rentabilité. Et cela passe, entre autres, par une vraie utilisation de tous les codes de la CCAM ; les praticiens doivent arrêter de

coter en forfait et opter pour une vision plus globale du plan de traitement afin de coter au plus près de la réalité et de tous les actes effectués. Mais il n'y a pas que ça, je pense également aux domaines de l'esthétisme dentaire, de l'implantologie, de la parodontologie qui sont et restent des univers d'opportunités pour les cabinets d'aujourd'hui.

En quoi les mesures de la nouvelle convention dentaire ont-elles fait évoluer vos produits ?

D.V. : N'importe quelle évolution réglementaire, aujourd'hui avec la convention dentaire, dernièrement avec le RGPD, impose aux éditeurs de logiciel de garantir une qualité et de prouver qu'il est qualifié. Et sur ce sujet, Julie est le seul logiciel à ce jour à être certifié ISO 13485 - certification d'autant plus importante qu'avec l'arrivée prochaine - et obligatoire - du marquage CE pour l'ordonnancier, nous aurons un temps d'avance pour son obtention face à nos concurrents.

De plus, l'intégralité de nos solutions est pensée et développée pour éviter les pertes financières aux cabinets dentaires pour, au contraire, booster leur rentabilité. Je pense notamment à des fonctionnalités telles que « Smart Contact » qui permet de gérer efficacement les rendez-vous non honorés pour éviter les trous dans

le planning grâce à des SMS de rappels avec possibilité de réponse par le patient. Ou encore à « Smart Prévention » pour sensibiliser les patients à leur santé bucco-dentaire, et pérenniser la relation praticien-patient en leur proposant systématiquement des rendez-vous de contrôle avant même qu'ils ne quittent le cabinet. Tout un volet « Modernisation du cabinet » sera aussi à venir avec cette convention via l'intégration du Dossier Médical Partagé, de la messagerie sécurisée, de toutes les interopérabilités entre les différents systèmes, ou encore des opportunités de la télémédecine...

Depuis quand anticipez-vous cette mise à jour ?

D.V. : Nous avons suivi de près - jusqu'à sa publication officielle et encore aujourd'hui - tous les échanges concernant la nouvelle convention afin de pouvoir être non seulement réactif, mais aussi actif voire proactif pour son intégration dans notre logiciel.

Dans cette réflexion, la prochaine étape sera l'intégration intelligente des trois papiers de soins, pour laquelle nous avons poussé plus loin notre expertise, accompagnés de notre groupe de travail. Celui-ci est composé de 50 bêta-testeurs, tous chirurgiens-dentistes, d'experts analystes produit et de dentistes conseils.

REPÉRAGES

Quelles ont été les difficultés rencontrées ?

D.V. : Avec plus de 28 000 chirurgiens-dentistes et assistantes dentaires utilisateurs Julie, c'est presque autant de cas d'utilisations différents. Par conséquent, ce n'est pas toujours simple d'appliquer le règlementaire, mais c'est une habitude que nous avons prise, qui nous pousse à toujours amener plus loin notre expertise afin de rendre l'utilisation de notre logiciel la plus simple et la plus pertinente possible.

Comment restez-vous en lien avec les dentistes ? Comment pouvez-vous les accompagner au quotidien ?

D.V. : Nous nous efforçons d'être en lien avec tous les praticiens de France, utilisateurs ou non Julie, pour qu'ils bénéficient du même niveau d'informations que celui que nous possédons. Que ce soit par le biais de nos articles de presse en lien avec l'actualité sur notre site web, de nos conférences en région sur comment optimiser le coût horaire d'un cabinet dentaire, ou encore nos conférences en ligne dont la première a justement traité des trois paniers de soins de la nouvelle convention dentaire.

Bien sûr, nous avons une relation privilégiée avec nos propres utilisateurs, notamment grâce à notre vecteur d'informations Dynamik présent sur tous les postes Julie, qui nous permet de les informer en temps réel de toutes les évolutions et actualités du secteur dentaire.

Plus d'informations : www.julie.fr

Sur le congrès ADF 2018

Julie organise des ateliers et des conférences, avec notamment un zoom sur la convention : « 2019-2023 : et si c'était facile ? Des opportunités à saisir et des changements à prévoir avec la nouvelle convention dentaire ».

Programme complet et inscriptions : www.congresadf.julie.fr (les places sont limitées).

PROMO
ADF
-15%

Un Penguin à Paris...



mesure de la stabilité
et de l'ostéointégration de l'implant

CONGRÈS
ADF
2018

Distribué par
Armatys

stand
4M00

+33 (0)9 51 28 00 38 | +33 (0)6 60 33 50 20 | info@armatys.fr
www.armatys.fr

DENTAL HI TEC

UN STYLO FACILE D'UTILISATION POUR LES INJECTIONS D'ACIDE HYALURONIQUE

Lancé en 2016, le stylo Elea nouvelle version s'enrichit d'une formation complète.

L'autorisation faite aux dentistes par l'Ordre de réaliser des injections d'acide hyaluronique dans la zone péri-buccale a fait réfléchir l'entreprise Dental Hi Tec a un nouveau besoin. Sur l'idée des produits utilisés en médecine esthétique mais en l'appliquant au métier et aux protocoles habituels des dentistes, l'entreprise a créé et lancé à leur attention Elea, en 2016.

Le stylo électronique Elea est le fruit des années d'expérience de Dental Hi Tec en termes de technologies d'injection électronique, appliqué à l'injection d'acide hyaluronique. « *Nous faisons ainsi bénéficier à nos clients dentistes de notre savoir-faire pour leur permettre de se diversifier dans leur pratique et leurs revenus* », explique Manuel Vergez, directeur commercial.

UN OUTIL ET UNE FORMATION

L'utilisation du stylo Elea est très intuitive, avec une prise en main stylo, habituelle pour les dentistes. Contrairement à la « bonne vieille seringue », la précision de l'acte est au cœur de la solution Elea, ici encore. Le pilotage des fonctions se fait par une pédale sans fil, ce qui évite les mouvements parasites, dans un souci, toujours, de précision maximale. La pédale est munie d'un arceau pour un déplacement aisé avec le pied.

Il possède trois vitesses d'injection qui permettent au praticien d'adapter la vitesse d'injection selon les soins prodigués. Les injections sont régulières, contrôlées, sécurisées et sans aucun effort. Dental Hi Tec, au travers de sa structure SkinElitis qui gère Elea, s'est attaché à développer un produit écologique puisqu'Elea ne nécessite ni pile, ni batterie, y compris dans la pédale sans fil. Elea a été développé pour rendre la pratique au quotidien simple avec un nettoyage aisé. Il est, en outre, doté d'un système de recapuchonnage exclusif pour une utilisation en toute sécurité.

LES CHIRURGIENS-DENTISTES, PRINCIPALE CIBLE

Dental Hi Tec reste principalement concentré sur son objectif, à savoir : apporter conseil et solutions à valeur ajoutée aux dentistes. « *Nous voulons leur faire bénéficier des produits et formations les plus en phase avec leurs besoins de diversification. Elea a donc d'abord été spécialement conçu pour répondre au mieux*



aux besoins des chirurgiens-dentistes. Associé à une formation spécifique par un médecin esthétique, Elea rend la pratique de l'injection d'acide hyaluronique facile et accessible », insiste Manuel Vergez. Mais Elea est, il est vrai, désormais aussi utilisé en médecine esthétique ou en dermatologie pour l'injection d'acide hyaluronique et la mésothérapie.

LES AUTRES NOUVEAUTÉS DE DENTAL HI TEC

Le produit phare de l'entreprise, le Quicksleeper, stylo électronique pour les anesthésies dentaires, continue sa pénétration avec plus de 15 000 dentistes utilisateurs en octobre 2018. « *Nous connaissons en outre une forte croissance de nos ventes à l'export et c'est intéressant de pouvoir promouvoir une technologie dentaire française hors de nos frontières. Nous en sommes très fiers car nous ne sommes pas si nombreux dans ce cas. Cela ne pourrait être possible sans le soutien de notre clientèle française, fidèle, génération après génération de produits* », s'enthousiasme le directeur commercial.

À ce titre, Dental Hi Tec estime que plus de 10 millions d'anesthésies dentaires sont réalisées chaque année par ses produits dans le monde.

Malgré cela, Dental Hi Tec ne s'endort pas, car la société a besoin, comme les dentistes, de prévoir l'avenir sereinement : la diversification est un axe de développement stratégique. ●

|| Plus d'informations :
www.dentalhitec.com

C'EST NOUVEAU !

LE TÉMOIGNAGE DU
**DR SINCLAIR, médecin esthétique
à Paris et formatrice Elea**

Elea n'est pas qu'un produit, c'est également une formation d'une journée dispensée par un médecin esthétique partenaire, utilisateur régulier du stylo : 3 heures de théorie et 3 heures de pratique au fauteuil.

« J'utilise le stylo Elea depuis plusieurs années dans mon cabinet de médecine esthétique et j'en suis très contente. Je propose aux dentistes, par groupe de 4 ou 5, de venir s'approprier cet outil facile d'utilisation. Je leur fais d'abord une démonstration d'utilisation du stylo sur mes patients volontaires, j'explique son fonctionnement et les différents modes d'utilisation avant de leur permettre de pratiquer eux-mêmes au fauteuil. Chacun pose des questions, c'est très interactif. La nouvelle version d'Elea, que je me suis également appropriée, est facile d'utilisation - l'aide à l'utilisation des injectables permet une très grande précision - car la main est au plus près de l'aiguille - et surtout diminue efficacement la douleur ressentie par le patient - car on appuie moins sur le stylo grâce à cette précision. C'est également un outil qui peut engendrer des économies puisqu'Eléa permet une maîtrise des quantités utilisées. »

Prochaines dates de formation :
22 novembre 2018
20 décembre 2018
31 janvier 2019
14 mars 2019
23 mai 2019

N°1 AUPRÈS DES CHIRURGIENS-DENTISTES


Visual
Activ'

**SPÉCIALISTE DE LA TV
EN SALLE D'ATTENTE**



Plus de 150 séquences vidéos sur les thèmes de :

L'esthétique dentaire, l'implantologie,
la parodontologie, l'orthodontie, quizz d'hygiène
dentaire...

En alternance avec des séquences détentes, sorties
cinéma, nutrisanté, histoire & culture, art, prévisions
météo...



**3 BONNES RAISONS
DE DEMANDER VOTRE ESSAI**

1

SENSIBILISER
LES PATIENTS

2

DIMINUER
LA PERCEPTION
DU TEMPS D'ATTENTE

3

VALORISER VOTRE
SAVOIR-FAIRE

www.visualactiv.com
01 86 76 09 19



De nouvelles
possibilités s'offrent
à vous avec le
NOUVEAU système
Invisalign Go

Traitement de 5 à 5,
et jusqu'à 20 aligners

Un flux de planification des
traitements actualisé
et optimisé

Vos patients sont prêts.
Et vous, êtes-vous prêt(e) à les aider?

Visitez le site www.invisalign-go.fr ou appelez pour savoir comment intégrer
Invisalign dès aujourd'hui :

France : 0805080150

Belgique : 080026163

Suisse : 0800080089

Luxembourg : 80080954

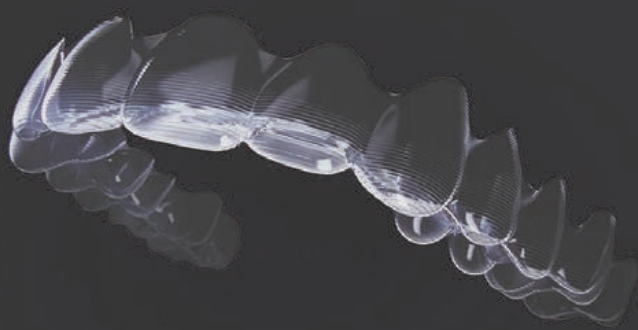
Autre (anglais) : +31 (0)20 586 3615

Vos patients sont d'ores et déjà à la recherche de traitements pour améliorer leur sourire. Rien qu'en 2017, plus de 2 millions de personnes ont visité les sites Internet d'Invisalign en Europe.¹

Répondez dès aujourd'hui aux besoins de vos patients avec le système Invisalign Go

- **Un système conçu pour vous :** pour vous permettre, en tant que dentiste généraliste, de l'intégrer à une prise en charge odontologique complète la moins invasive possible
- **Un démarrage simple :** un programme de formation et de mentorat et des outils intuitifs pour vous aider à traiter vos patients en toute confiance
- **Des résultats prouvés :** plus de 5 millions de patients traités avec Invisalign à travers le monde¹
- **Un système choisi par vos patients :** la marque la plus reconnue au monde pour l'alignement des dents¹

Le mouvement, c'est maintenant.



Venez nous rencontrer à l'ADF,
du 28 Novembre au 1er Décembre, stand 1L10.

Assistez à notre symposium le jeudi 29 Novembre à 17h30 – salle 341 :

Invisalign et outils numériques : Élargissez
votre offre de soins et développez votre approche
thérapeutique multidisciplinaire présenté par

Dr Serge Sobol, Dr Olivier Boujenah, Dr Cyril Gaillard et Dr Waddah Sabouni

T16164-04 Rev A

Référence : 1. Données enregistrées chez Align Technology.
2018 Align Technology (BV). Tous droits réservés. Invisalign, ClinCheck et SmartTrack, entre autres, sont des marques
commerciales et/ou des marques de service déposées 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, 1043HS
Amsterdam, Pays-Bas

invisalign go

[En couverture]

**Chirurgien-
dentiste :
Le plus
beau métier
du monde ?**



Dans un contexte tendu, alors que la nouvelle convention en effraie plus d'un, et que leur image reste négative auprès du grand public, les chirurgiens-dentistes apparaissent comme la plus pessimiste des professions de santé. Solutions cabinet dentaire a néanmoins trouvé des professionnels - tant parmi les jeunes praticiens que les plus expérimentés - qui pensent à contre-courant et partagent leurs raisons d'espérer.

Par Éléonore Varini



« Choisissez un travail que vous aimez et vous n'aurez pas à travailler un seul jour de votre vie », disait Confucius. Sont-ils heureux, les dentistes, de se lever le matin ? Même si tous les praticiens interrogés émettent quelques bémols, ils ont trouvé des raisons de se réjouir, pour le présent comme pour l'avenir. « C'est le plus beau métier du monde !, lâche même l'un d'eux. Certes, c'est un job fatigant, stressant, qui allie forte responsabilité médicale et capacité d'entrepreneuriat, mais le jeu en vaut la chandelle. » Voici sept bonnes raisons de voir votre vie de chirurgien-dentiste du bon côté.

Une dentisterie haut de gamme

Les Drs Christian Verner (Nantes) et Patrick Bonne (Saint-Loubès) le martèlent : « *La France a une dentisterie de qualité.* » Le baromètre d'opinion 2017 de la Drees montre que les patients sont 78 % à être satisfaits des dentistes et orthodontistes et il suffit de voyager ou de tenter de se faire soigner ailleurs pour réaliser que les soins en France ne sont pas si chers qu'on le prétend et que les actes sont réalisés - dans la majorité des cas - avec des outils technologiques avancés

et dans des conditions d'hygiène irréprochables. Les techniques de stérilisation sont en effet très normées et la HAS veille au grain. Enfin, l'hexagone bénéficie d'un enseignement médical réputé.

Le développement des nouvelles technologies

Le secteur de la dentisterie est particulièrement exposé à l'explosion des technologies. Pour le Dr J., qui exerce à Lyon, « *c'est une chance inouïe de vivre l'avènement du numérique. Nous sommes à la croisée des chemins, l'endroit même où ceux qui le souhaitent peuvent travailler de manière traditionnelle, tandis que d'autres peuvent explorer de nouvelles méthodologies de travail.* »

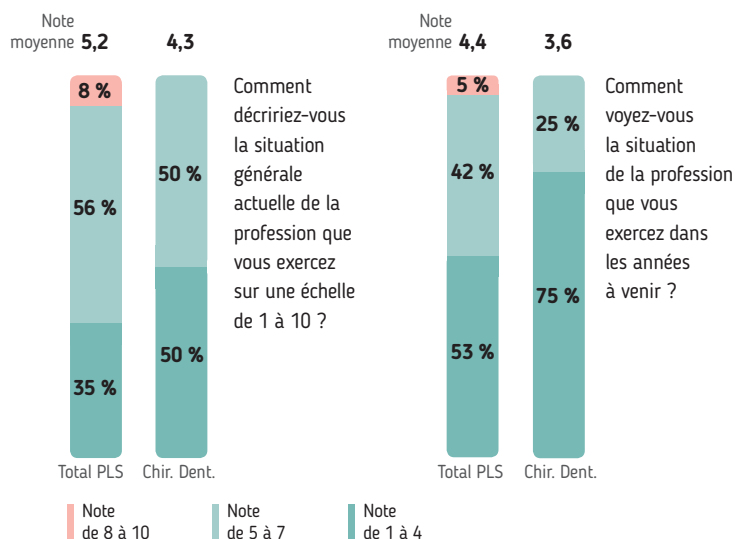
Le Dr T., omnipraticien à Reims, les explore et les apprécie : « *Cela nous facilite les choses, et nous ouvre des horizons multiples pour traiter des cas difficiles. Cela permet aussi de minimiser l'impact des soins, pour qu'ils soient moins invasifs.* » Geek selon son propre aveu, le Dr Patrick Bonne, dont le cabinet regroupe six praticiens, a investi dans la technologie de restauration par CFAO dès sa sortie, un cône beam et une machine à usiner en 3D. →

« Si c'était à refaire »... Seuls 22 % des dentistes choisiraient ce métier

Dans l'Observatoire SCAN CMV Médiforce 2018, vaste étude annuelle sur les professionnels de santé exerçant en libéral, les dentistes apparaissent comme les plus pessimistes⁽¹⁾. Les chirurgiens-dentistes se démarquent des autres professionnels par leur plus faible niveau de satisfaction face à leur travail : même si seuls 3 % d'entre eux se disent « très insatisfaits », 32 % se disent « plutôt insatisfaits » et ils ne sont que 2 % (vs 11 % en moyenne) à se dire « très satisfaits ». Ils semblent entretenir moins de relations positives « fortes » à leur métier : ils sont moins nombreux que la moyenne à répondre « tout à fait » à 5 des 9 propositions caractéristiques de l'attachement à leur métier des professionnels libéraux de santé. Cela concerne aussi bien le fait de se former très régulièrement pour s'adapter aux évolutions de leur métier (35 % de « tout à fait »), que le caractère important des relations avec des confrères et d'autres professionnels de santé dans l'exercice de leur activité (30 %), le caractère épanouissant des relations avec les patients (28 %) ou encore le fait que leur métier est très stimulant au quotidien (20 %). Résultat, ils sont également les moins nombreux à dire : « Malgré les difficultés auxquelles je suis parfois confronté dans l'exercice de mon métier, si c'était à refaire je choisirais le même métier » (22 % de réponses « tout à fait » vs 36 % en moyenne). Et, dans le même temps, ils sont 60 % à répondre « tout à fait » pour « les contraintes administratives sont telles que j'ai l'impression de ne plus faire vraiment mon métier ». En ce qui concerne le prosélytisme, enfin, les chirurgiens-dentistes sont peu enclins à recommander à un jeune d'exercer leur profession en libéral -10 % répondent même « Certainement pas » !

Par ailleurs, leur avenir ne leur semble pas plus favorable :

Les chirurgiens-dentistes : les plus négatifs face à la situation actuelle et future de leur profession



(1) Sur un panel de 60 chirurgiens-dentistes libéraux. Questionnaire auto-administré, réalisé du 27 octobre au 17 novembre 2017. Étude réalisée par le cabinet Vision & Talents - Résultats complets sur www.cmvmediforce.fr.

Les nombreuses formations permettent de se mettre à la page des nouvelles technologies et des nouveaux matériaux

Lui qui a connu les débuts de l'ordinateur en cabinet puis l'arrivée de la radio numérique, se réjouit « de cette révolution industrielle. J'aime les innovations, les découvertes, d'autant qu'elles permettent de gagner beaucoup de temps et surtout d'affiner les diagnostics ». Mais attention, prévient-il, il faut investir dans des produits qui durent dans le temps.

L'offre de formation

« Miser sur la formation continue, cela crée une émulation permanente », pointe Hélène Rouquette-Pelissier, praticienne parisienne, qui se réjouit de l'offre de formation particulièrement riche dans le secteur. Pour faire son choix dans cette manne, rien de mieux, selon elle, que de « se faire conseiller par des confrères. Quand j'ai senti que je traversais une période de démotivation au travail, je me suis lancée dans des formations d'esthétique, puis de parodontologie. À chaque fois, le fait de sortir du cabinet, de rencontrer d'autres confrères, d'apprendre, m'a stimulée ». Bien sûr, les formations vont aussi permettre de se mettre à la page des nouvelles technologies et des nouveaux matériaux.

Christian Verner rappelle que les besoins de la patientèle évoluent et que la mise à jour de ses connaissances permet de s'adapter. « Les patients d'aujourd'hui ont moins de caries qu'hier grâce à notre travail de prévention, et cela ouvre justement sur plein

d'autres possibilités thérapeutiques pour améliorer leur quotidien et proposer une prise en charge globale de leur santé. » Lui fait exclusivement de la parodontologie – il a pu suivre et valider des CES et un DU de parodontologie au début de sa pratique.

Des assistantes de plus en plus compétentes

« *Mon assistante est multitâche : elle m'aide pour les actes de chirurgie et au fauteuil quand je fais des greffes de gencive, mais assure aussi mon secrétariat* », fait valoir le Dr Rouquette-Pelissier. Une assistante dentaire est, selon elle, indispensable pour le bien-être du praticien, pour l'ergonomie, l'organisation et la prise en charge du patient. Le recrutement est parfois compliqué mais chaque chirurgien-dentiste finit par trouver la perle rare. À eux de les former à leur façon de travailler.

Alors que l'exercice de la profession d'assistant dentaire est désormais – depuis octobre 2018 - subordonné à l'enregistrement dans le répertoire ADELI (Automatisation Des Listes), ceux qui bénéficient du statut de professionnel de santé depuis 2016 sont au cœur de l'actualité : leur champ de compétences autorisées va-t-il évoluer ? Va-t-on vers une transformation de leur rôle et de leur formation ? Beaucoup parmi vous placent leurs espoirs dans ce sens.

Un emploi du temps souple

« *Être maître de son temps et de son emploi du temps* », c'est un atout majeur pour le Dr T., de Reims. Le Dr Rouquette-Pelissier, qui attend son quatrième enfant, met également en avant cette liberté : « *Je travaille 3,5 jours par semaine – certes ce sont des journées chargées, mais je m'organise comme je veux et je prends les vacances dont j'ai envie. Certes, dans cette activité libérale, on ne gagne pas* →



GRUPE

Airel Quetin

POUR UN ÉQUIPEMENT DENTAIRE ADAPTÉ

Le K2,

Le nouveau gage de légèreté pour la profession.



LE FAUTEUIL COMPACT

Léger, maléable et résolument compact, le K2 est un modèle pensé pour les espaces réduits. Il offre une fluidité de mouvement inégalée.



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 / Mai 2018

Pour toute information complémentaire, se référer à la notice d'utilisation



LES VERTUS DE L'OPTIMISME

L'optimisme est souvent taxé de naïveté, de pensée magique, de manque de réalisme, de fausse méthode Coué, voire de déni de la réalité. Le courant de la psychologie positive cherche à démontrer ce préjugé à travers des travaux de recherche qui ont démontré les bienfaits réels d'un optimisme dit « intelligent » :

- Confiance en l'avenir ;
- Capacité à reconnaître que ses victoires sont liées à ses compétences et caractéristiques personnelles ;
- Mobilisation des ressources face aux problèmes rencontrés pour les résoudre ;
- Tendance naturelle à relativiser les événements négatifs.

De plus, il aurait un impact positif sur la santé physique et mentale des individus, en réduisant notamment le risque de maladies cardio-vasculaires et le stress !

Former le cabinet dentaire de ses rêves

gagne pas d'argent quand on n'est pas à son fauteuil, mais c'est un choix et une organisation. » Elle se réjouit également d'être son propre patron : « *Les seuls comptes que j'ai à rendre sont aux patients : je leur dois une grande qualité de travail. »* Le Dr Christian Verner, qui se définit comme un « *hyper enthousiaste* » quand il parle de ce métier « *formidable* », ajoute : « *On a une indépendance d'organisation de nos cabinets (dans la limite du raisonnable) ; si on veut travailler beaucoup, c'est possible, si on veut travailler moins, aussi ! »*.

La tendance aux regroupements

« *Le tournant technologique et les réformes à venir poussent les confrères à se regrouper. Cela va permettre de tisser du lien social et d'entraide dans une profession touchée par l'isolement et les burn-out* », pointe le Dr J., qui a fait le choix du regroupement dans un cabinet lyonnais. « *Le regroupement permet aussi de mutualiser du matériel onéreux (microscope, laser...) et d'améliorer ainsi les soins prodigués et le confort de travail. Profitant de cette réorganisation, il devient possible d'avoir des plateaux techniques avec plusieurs praticiens complémentaires où chacun réalise des actes pour lesquels il a un attrait prononcé (parodontologie, cas esthétique, restauration, endodontie, etc.)*. » Benoît Berty, futur dentiste – il vient de terminer sa 6^e année – et vice-président de l'Union nationale des étudiants en chirurgie-dentaire (UNECD) en charge de l'actualité professionnelle, envisage sa pratique sous cette forme. « *Se regrouper avec différents spécialistes permettra d'être moins isolé, mais aussi de partager les avis, et ainsi de mieux appréhender les situations des* →



Bienvenue chez GC Tech. Europe
Aadva Implants & CAD/CAM Production Centre



Implants & CAD/CAM

L'harmonie



Division France
Tel : 01 49 80 01 32
e.mail : info.gct@gc.dental

GC Tech.Europe GmbH

Membre du groupe GC
Bureau France

8 rue Benjamin Franklin - 94370 SUCY EN BRIE
Tel. 01.49.80.01.32 - www.gctech.eu

La gamme d'actes est grande et les spécialisations permettent de se consacrer à des activités selon son appétence

patients. De leur côté, ce sera un gain de temps. »
Le Dr Bonne, quant à lui, a déjà choisi cette option. Et alors qu'il enseigne à la Faculté de Bordeaux, il a « récupéré » les meilleurs éléments parmi ses étudiants pour former le cabinet de ses rêves.

La reconnaissance

Redonner le sourire aux gens, c'est peut-être une expression cliché, mais c'est ce que font les chirurgiens-dentistes et ils se rendent compte au quotidien de l'importance et du

bien-être psychologique que cela représente pour les patients. Christian Verner trouve particulièrement gratifiant « *de recevoir des remerciements de personnes que l'on a soignées, soulagées* » ; Hélène Rouquette-Pelissier ressent une satisfaction personnelle « *quand des patients nous recommandent à leur cercle de connaissances. Ce bouche-à-oreille donne une certaine confiance en ce que l'on fait et ce que l'on est* ». Le Dr Patrick Bonne, lui, trouve chaque jour une grande satisfaction à « *sauver des dents* ».



LA PAROLE À L'ONCD

Myriam Garnier

VICE-PRÉSIDENTE

« L'avenir c'est le regroupement, la coopération et l'échange »

Quel est, selon vous, le « remède à la mélancolie » des chirurgiens-dentistes ?

Le rôle de l'Ordre national des chirurgiens-dentistes – et notamment de la nouvelle équipe en place depuis le mois de juin 2018 – est d'être force de propositions pour que les conditions d'exercice des professionnels soient orientées vers la qualité et la sécurité des soins. Nous avons conscience du pessimisme des professionnels, mais pensons qu'à chaque problème, il est possible de trouver – à plus ou moins court terme – des solutions. Ainsi, les bonnes raisons d'espérer sont fixées par le plan « Ma santé 2022 ». L'une des principales difficultés, par exemple, est que bon nombre de praticiens exerce de manière isolée et avec des difficultés médico-techniques liées à une surcharge de travail. A l'avenir, il faut donc tendre vers un exercice regroupé, dans des structures adaptées, avec un plateau technique conséquent. Cette interprofessionnalité pourra se faire dans des maisons de santé pluriprofessionnelles, au sein des CPTS... L'avenir, c'est le regroupement, la coopération et l'échange.

Vous placez beaucoup d'espoir dans le développement des pratiques avancées ?

Bien que la pratique avancée soit une réalité dans plus de 50 pays, elle n'a été officiellement instaurée en France que par la loi de modernisation du système de santé en 2016. La nouvelle loi santé prévoit sa reconnaissance statutaire et son extension. Le futur « assistant médical », qui serait, pour notre profession, une assistante dentaire de niveau 2, est en effet une bonne nouvelle. Donner plus de responsabilités à ces professionnels, c'est rendre du temps médical aux chirurgiens-dentistes et aux soins programmés.

Vous êtes également optimiste quant à l'accès aux soins dans les déserts médicaux ?

J'ai participé, au titre de l'ONCD, à la commission d'enquête parlementaire sur « l'égal accès aux soins des Français sur l'ensemble du territoire » et nos propositions ont été entendues. J'exerce sur un territoire rural sous-doté en



La prévention, pour changer l'image du dentiste

L'UNECD (Union nationale des étudiants en chirurgie dentaire) œuvre pour améliorer l'image de la profession. Les étudiants développent et soutiennent à cet effet des actions de prévention auprès du grand public. Le projet « Gardez le Sourire », notamment, est une mission de prévention bucco-dentaire initiée en 2014, à destination des étudiants des campus universitaires de France, qui se déroule tous les ans en mars. 18 000 étudiants ont déjà été sensibilisés. L'UNECD a aussi monté un partenariat avec Océan Dentiste, un bateau équipé d'un fauteuil dentaire qui circule de port en port et propose aux enfants des écoles une manière ludique de découvrir le dentiste. L'union développe, en outre, des projets de solidarité internationale : tous les ans au mois d'août, deux équipes de six étudiants se rendent au Népal et au Maroc pour faire de la prévention bucco-dentaire.

chirurgiens-dentistes et je porte en moi la parole liée à cette problématique. Je pense que le développement de la télémédecine et de la téléconsultation, entrées dans le droit commun en septembre dernier, devrait améliorer l'accès aux soins dentaires pour des populations telles que les personnes âgées en Ehpad, les personnes handicapées, etc. Mais attention, cela doit passer par une réflexion approfondie quant à l'organisation : Qui fait quoi et dans quelles conditions ? Ainsi que par des formations. Et, avant toute chose, pour que cela fonctionne, il faut que le territoire soit couvert par la fibre optique : nos conditions d'exercice sont donc liées à une politique générale d'aménagement du territoire. Par ailleurs, la fin du numerus clausus et la refonte des études odontologiques – que nous saluons – peuvent participer à la raréfaction des déserts médicaux. En effet, ces évolutions vont sans doute attirer vers notre métier des étudiants qui n'auraient pas eu l'idée de pousser vers cette filière – un changement de paysage du métier se profile. Enfin, les contrats d'engagement de service public (CESP) se développent, avec l'objectif de fidéliser des jeunes médecins dans des lieux d'exercice fragiles où la continuité des soins est menacée.

Faire ce que l'on aime

Si plusieurs praticiens se destinaient à la médecine avant de s'orienter en odontologie, ils ne regrettent pas ce « pas de côté » : « Je trouve ce métier plus flexible, la gamme d'actes qu'un chirurgien-dentiste réalise est vraiment diverse, et les spécialisations permettent de se consacrer à des activités différentes selon son appétence, ce que certains généralistes nous envient », pointe le Dr T., de Reims. Et puis au niveau technique, notre métier est très complet, c'est un vrai plus de pouvoir faire de la chirurgie. » Benoît Berty ajoute que « c'est l'une des rares professions médicales où l'on peut suivre un patient de A à Z dans sa pathologie ».

Autre point positif que mettent en avant les praticiens : de plus en plus de patients comprennent les soins dentaires. Ils se renseignent en amont sur les anesthésies, les prothèses, le blanchiment, si bien que l'image du dentiste évolue petit à petit. « Le peu de gens qui ont la chance de bénéficier de prévention est reconnaissant aujourd'hui et a une meilleure image du dentiste », constate Benoît Berty. Quant au Dr Rouquette-Pelissier, elle se réjouit de pouvoir pratiquer son métier comme elle l'entend : « J'ai choisi de faire des choses qui me plaisent et de déléguer celles qui m'intéressent moins. »

Et le Dr J., de Lyon, de conclure : « Soigner est une chance. » ●

PROBLÉMATIQUE

Comment relancer sa passion, sa motivation et son désir d'entreprendre lorsque l'on a plus de 20 ans de métier et l'assurance de finir convenablement sa carrière ? Où trouver le courage de rompre un équilibre acquis pour, de nouveau, marcher sur un fil vers l'inconnu ? Peut-on remodeler entièrement son cabinet sans interrompre son activité ? Le parcours du Dr Orcel apporte un lot de réponses à l'ensemble de ces questions.



Trouver une nouvelle partenaire professionnelle a permis au Dr Nicolas Orcel de décupler ses forces et de prendre des risques. Ici, il est entouré de son associée Karine Lavollée et de leurs quatre assistantes.

À 50 ANS, J'AI TOUT REMIS À PLAT

LE DR NICOLAS ORCEL EXERCE À PONT-L'ÉVÊQUE (CALVADOS) DEPUIS 1995. L'ANNÉE DERNIÈRE, IL A RÉNOVÉ L'ENSEMBLE DE SON CABINET AVEC SA NOUVELLE ASSOCIÉE. UNE PRISE DE RISQUE NOTABLE ET INSPIRANTE DANS UN CLIMAT MOROSE.

Par Rémy Pascal / Photos BabXIII

Le point de départ de notre histoire est une affaire qui roule. En 2014, le Dr Orcel exerce dans un cabinet moderne à Pont-l'Évêque, sa patientèle lui est fidèle, disciplinée et reconnaissante, son chiffre d'affaires le satisfait. Bref, tous les voyants sont au vert. Pourtant, au fond de lui, Nicolas est animé par une envie de changement. Mais à bientôt 50 ans, dans un contexte professionnel maussade, casser « une affaire qui roule » exige une certaine dose de courage et de motivation. « *Tout était encore possible pour moi, après il serait trop*

tard. À ce stade de ma carrière, j'ai estimé que soit je continuais mon activité dans une situation qui ne me plaisait pas avec une stimulation en baisse et une résignation en hausse, soit je donnais un coup de collier pour réorienter mon parcours. Le confort pépère, assis sur un tas d'or, n'est pas pour moi, je déteste la routine. » Mais nous l'avons dit, quand on devient quinquagénaire, la prise de risque est moins instinctive et se voit plombée par le poids de la raison. Trouver une partenaire d'aventure décuple les forces et réduit les peurs. D'où l'importance de former un binôme complémentaire et solide avec son associée. →





Le cabinet profite d'un cadre verdoyant avec une rivière à ses pieds. De quoi ôter l'envie de s'installer ailleurs...

DU CÔTÉ DE PONT-L'ÉVÊQUE

Du charme

Pont-l'Évêque est une commune du Calvados qui compte 4 498 habitants. À dix minutes de la Côte Fleurie, à mi-chemin entre Deauville et Lisieux, cette ville condense tous les attraits de la Normandie. Elle accueille logiquement, pour les week-ends et les vacances, de nombreux visiteurs venus de Paris appréciant le calme de la campagne. Un autre profil de patients donc.

Un chirurgien-dentiste-écrivain

La ville compte parmi ses concitoyens un chirurgien-dentiste-écrivain. François-Régis Delaunay a exercé à Pont-l'Évêque pendant douze ans. Il y a quatre ans, il décide d'anticiper sa retraite pour soutenir son épouse atteinte d'un cancer du sein. Dans *Le petit soldat* (Ed. persée), paru en août 2018, il raconte cette histoire, du point de vue du conjoint. « *Au début, c'était sous forme de mails puis on m'a encouragé à publier un livre* », explique-t-il. Son épouse est aujourd'hui en rémission, lui ne retourne pas au cabinet et poursuit l'écriture.

Un fromage célèbre

Qui ne connaît pas le Pont-l'Évêque ? Ce fromage de lait de vache protégé depuis 1972 est produit (2 332 tonnes chaque année) grâce à 380 éleveurs bovins laitiers, 1 coopérative agricole et 6 industriels. C'est à partir du XVII^e siècle qu'il est nommé « Pont-l'Évêque », car on le trouvait sur le marché de la ville éponyme.

« Le confort pépère, ce n'est pas pour moi. Je déteste la routine. »

LA FORCE D'UNE ALLIANCE

Après avoir travaillé avec deux collaboratrices entre 2002 et 2005, le Dr Orcel rencontre par l'intermédiaire d'un ami, le Dr Karine Lavollée. « *J'apprécie le travail en équipe, j'aime échanger et partager mes connaissances avec les jeunes confrères. Le revers de la médaille arrive quand les collaborateurs souhaitent voler de leurs propres ailes et quittent le cabinet...* » De son côté, la jeune chirurgien-dentiste a validé son diplôme en 1995 et a effectué plusieurs remplacements jusqu'en 1998. Sa dernière expérience lui a laissé un goût amer, à tel point qu'elle a envisagé de quitter la profession. Elle s'est alors consacrée à sa vie de famille et notamment ses premiers enfants. En 2005, le Dr Lavollée réfléchit à un retour dans le métier. Elle accepte l'offre du praticien et devient sa collaboratrice deux jours par semaine. « *J'aime la prudence. Nicolas allait me remettre le pied à l'étrier avec indulgence.* →



Faites le choix
d'un matériel médical high-tech

**NOUS FINANÇONS
VOTRE ACTIVITÉ !**



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

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

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

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

www.cmvmediforce.com

Pour nous contacter

0 800 131 284

Service & appel
gratuits





Les Drs Orcel et Lavollée font preuve d'une complicité qui les porte depuis des années. Ils se vouent une confiance mutuelle totale.

« Dans ce climat pessimiste, nous avons refusé d'abdiquer et de subir pour au contraire faire preuve d'optimisme et d'enthousiasme. »



Design épuré, équipements modernes, pas de doute : le cabinet du Dr Orcel a fait l'objet d'une rénovation récente.

Le caractère manuel du métier ne m'effraie pas, au contraire. En revanche, je redoutais de ne pas être assez formée. » Le Dr Orcel apprécie cette humilité et s'investit pleinement dans cette nouvelle mission. « *Cela a donné lieu à une émulation très constructive car ma pratique a été remise en question. Ensemble nous avons entamé un cycle de formation et Karine a gagné en autonomie et en confiance.* » L'entente satisfait à tel point les deux protagonistes que notre praticien décide, en 2006, d'agrandir son cabinet en investissant le premier étage pour offrir à sa collaboratrice sa propre salle de soins. « *Cette rencontre était constructive dans tous les sens du terme. Au fil des années, notre activité s'épanouissait, je songeais sérieusement à une association.* » Mais parfois, les tempos de chacun ne se répondent pas. Le Dr Lavollée souhaite une autre expérience et quitte le cabinet pontépiscopein en 2010 pour s'installer dans la Manche. Pour ne pas pénaliser le Dr Orcel et, quitte à accumuler les kilomètres, elle poursuit parallèlement sa collaboration le temps de lui permettre de trouver sa remplaçante.

FAIRE DES CHOIX

Une nouvelle recrue ne tarde pas à intégrer le cabinet mais Nicolas Orcel ne retrouve pas l'alchimie des dernières années. Lui travaille au rez-de-chaussée, sa collaboratrice au premier étage. De manière isolée. « *En plus de cela, j'ai embauché une troisième assistante que je lui dédiais, ce qui a renforcé son autonomie. Je ne retirais aucune forme de stimulation dans cette collaboration.* » Le mur qui sépare ces deux chapelles s'épaissit au fil des mois et les praticiens n'échangent quasiment plus. Début 2014, cette praticienne part et « *un gros nuage noir* » sort de la tête de Nicolas. « *Je me suis senti libéré. Pendant les mois qui ont suivi, j'ai compris que je lui avais laissé trop d'autonomie : elle n'avait pas éduqué ses patients comme les miens et j'avais laissé faire. Reprendre le flambeau n'a pas été facile.* » Voilà donc le chirurgien-dentiste seul dans son cabinet. Il s'aperçoit alors qu'il peut travailler sans collaborateur... Il est propriétaire des murs, sa patientèle lui est fidèle, ses assistantes performantes... Pourquoi s'embêter avec un recrutement ? Mieux vaut peut-être terminer sa carrière tranquillement sur des bases solides que de s'exposer à une nouvelle déception...

CHOISIR SON CADRE DE TRAVAIL

C'était sans compter sur des retrouvailles avec Karine Lavollée, quelques mois plus tard, lors d'une formation. Ils échangent sur leurs situations respectives et constatent qu'ils ne sont pas épanouis. Elle, ne se satisfait pas de son chiffre d'affaires et n'a pas retrouvé dans la Manche le niveau de dentisterie qu'elle délivrait à Pont-l'Évêque. Lui, envisage sans grande motivation la poursuite de son activité. Alors ils décident de reformer leur →

LE PARCOURS

Tout commence par un échec en première année de médecine en 1985 à Paris. Quand on est fêtard et que l'on travaille en parallèle de ses études, terminer dans le haut du classement à l'issue du concours relève de l'impossible. Sous les conseils d'un professeur, Nicolas Orcel part à la rencontre d'étudiants en odontologie. Il y découvre une discipline qui associe travail manuel et analyse. Le rêve ! Puis, il échange avec un étudiant qui lui assure que, « *dès la cinquième année en effectuant des remplacements, il gagnera plus qu'un médecin et pourra partager son temps entre voyages et travail* ». Une perspective séduisante qui pousse l'étudiant à doubler sa P1 pour intégrer Montrouge. Le voilà donc diplômé en 1991.

Voyage, voyage

Première décision de « *Docteur* » : acheter un billet simple sans retour pour Caracas, « *je savais le métier casanier, je voulais voyager avant de m'enraciner* ». Il reste quatre mois au Vénézuéla. A son retour, il effectue un remplacement à Paris, le temps de se renflouer pour repartir... aux États-Unis. « *À la fin de ce voyage, en 1992, j'ai exercé en région*

parisienne. Je ne comptais pas mes heures mais j'avais déjà la tête à La Réunion... » De retour de l'île, il songe à s'installer plus durablement. De 1993 à 1995, il est collaborateur dans un cabinet à Chartres (Eure-et-Loir), « *j'envisage de m'associer mais quand je découvre le contrat, tout est en ma défaveur ! Je refuse et, en retour, je reçois une lettre de licenciement.* » Pour rebondir, Nicolas cherche un cabinet à vendre dans les alentours de Cabourg (Calvados) où travaille son épouse. Il trouve son bonheur en 1995, à Pont-l'Évêque, pour 350 000 francs (53 000 €). Le rez-de-chaussée accueille la salle de soins, les deux étages supérieurs une habitation. Il fait appel à Sirona pour moderniser l'ensemble de l'entreprise et y installant notamment la première radio panoramique du département. Vingt ans plus tard, lorsqu'il rénove à nouveau son cabinet, son matériel est en si bon état qu'il en fait don à l'association « *Les enfants du monde* ». En 2000, il rachète enfin les murs. En quelques années, il est parvenu à développer son activité avec une croissance soutenue et constante. Les voyages sont derrière lui, sa carrière devant.



Nicolas Orcel et Karine Lavollée prennent le temps d'expliquer à leurs patients l'importance d'opter pour des soins pérennes contrôlés régulièrement.

Le Dr Orcel refuse toutes formes de compromis qui tireraient la qualité de ses interventions vers le bas.

tandem et de construire le cabinet de leur rêve. Nicolas fait une offre d'achat pour acquérir un terrain dans une zone industrielle, mais le propriétaire reste silencieux pendant plusieurs mois. Si bien que le duo commence à se poser des questions. Pourquoi ne pas rester à Pont-l'Évêque et repenser entièrement le cabinet ? Sa superficie le permet et son environnement naturel représente un cadre de travail privilégié pour l'ensemble de l'équipe.

La décision est prise. Le tandem fait appel à la société BCA (Bureau Caennais d'Agencement) et à FDC (Fournitures Dentaires Caennaises) pour imaginer et concevoir ce nouvel espace. « Ils ont été d'une souplesse et d'une créativité étonnante, nous avons repensé entièrement le cabinet et sa distribution. Cette fois, nous occuperons les trois niveaux de la bâtisse. » En 2016, les travaux commencent, ils dureront neuf mois. Avec un défi : ne pas interrompre l'activité des associés de la jeune SCM « La petite souris ».

MODULER L'ESPACE

« C'était épique ! Pendant que le chantier occupait les étages, nous travaillions au rez-de-chaussée. Les matériaux et les hommes passaient par les fenêtres – seul, parfois, le bruit nous rappelait les travaux. Les patients s'amusaient de la situation. » En juin 2017, le cabinet est flambant neuf. Au rez-de-chaussée : une banque d'accueil, la salle d'attente, l'espace dédié à la stérilisation, deux salles de soins équipés de fauteuils Kavo et un cône beam-céphalo Carestream. Au premier étage, deux autres salles de soins et un bloc de chirurgie avec un sas d'entrée. Enfin au deuxième étage, un espace central avec une salle de repos, une cuisine et des vestiaires. « Nous ne sommes pas de nature économe, nous avons dit « oui » à tout, le projet était pharaonique. Au total, nous avons investi 800 000 €. Financièrement, nous n'avons pas encore les coudées franches, la prise de risque est énorme mais nous avons confiance en nous. Dans ce climat pessimiste, nous avons refusé d'abdiquer et de subir pour au contraire faire preuve d'optimisme et d'enthousiasme. »

Les quatre salles de soins sont équipées par Kavo Kerr via la société FDC. Toutes sont similaires ce qui permet aux praticiens d'intervertir leur espace de travail toutes les semaines. Une idée lumineuse lorsque l'on connaît l'impact sur notre moral des vues que nous offrent les fenêtres, « c'est également un frein à la routine. Pour la décoration, nous changeons tous les deux ans, là aussi on apprécie le changement. »

OFFRIR DE LA QUALITÉ (SINON RIEN)

Pour le Dr Orcel le constat est implacable, « avec la nouvelle convention, il nous est impossible de soigner dans l'état actuel de la science. La dernière génération de praticiens a considérablement amélioré la santé bucco-dentaire en France. Pour preuve, les jeunes adultes entrent aujourd'hui dans nos cabinets sans aucun problème dentaire. Rappelons-nous seulement vingt ans en arrière les pathologies que nous soignons chez cette même classe d'âge. Qui est à l'origine de cette →

ADF 2018
STAND 2M39



zenium

Entrez dans la lumière !
Pour vos yeux, votre santé
et le bien-être de vos patients.

Eclairages à LED pour la salle de soins.



PRISM



ORA



CHROM NT



Investies dans leurs missions et rigoureuses, Christine, Léa, Julie et Marine composent l'équipe des assistantes.

Si aucun lien de confiance n'unit le soigné et le soignant, la méfiance l'emporte et chacun reste sur ses gardes. D'où l'importance d'une bonne communication.

Un cabinet pluridisciplinaire

« Dans notre cabinet, nous aspirons à tout faire, mais nous ne faisons bien que ce que nous faisons souvent », affirme Nicolas Orcel, qui s'épanouit dans son rôle d'omnipraticien. Il apprécie la diversité des soins et des publics : « le mercredi je m'éclate, j'aime les enfants, j'ai un bon rapport avec eux ». Dans son bloc dédié à la chirurgie qu'il occupe une matinée par semaine (Karine Lavollée et lui sont diplômés de l'École Implant-Paro de Paris depuis 2010), il pose environ 100 implants par an de la marque française IDI (Implants Diffusion International). « Pour la très grande majorité, il s'agit de nos patients. Je ne cherche pas à me spécialiser, seulement deux ou trois confrères me recommandent ». En matière d'esthétique, le duo suit régulièrement des formations, mais les demandes (hormis les blanchiments) sont assez rares : « peut-être car nous n'avons jamais vraiment investi ce créneau, nous pouvons par exemple faire des injections d'acide hyaluronique mais nous n'en avons jamais eu l'occasion. » Enfin, Le Dr Lavollée suit actuellement une formation d'orthodontie à la French Graduate School Of Clinical Orthodontics (FGSOCO). « L'idée est de développer un esprit ortho au cabinet en proposant, aux enfants comme aux adultes, des techniques modernes comme les appareils auto-ligaturants, les gouttières Invisalign, etc. Ces compétences viendront élargir notre offre de soins. »

amélioration si ce ne sont pas les chirurgiens-dentistes ? » Aujourd'hui, Nicolas Orcel ne propose que des plans de traitement avec lesquels il est en adéquation. Il prend le temps d'expliquer à ses patients l'importance d'opter pour des soins pérennes contrôlés régulièrement. Il refuse toutes formes de compromis qui tireraient la qualité de ses interventions vers le bas. « L'une de mes plus grosses erreurs a été de céder à certaines demandes, j'en vois le résultat aujourd'hui, ce sont mes tuiles. » D'ailleurs, il est persuadé que ses patients lui sont fidèle car ils approuvent ses choix thérapeutiques et adhèrent à sa conscience professionnelle. Si aucun lien de confiance n'unit le soigné et le soignant, la méfiance l'emporte et chacun reste sur ses gardes. D'où l'importance d'une bonne communication. L'omnipraticien présente les traitements, ses assistantes prennent le relais pour les explications détaillées et les modalités financières. « Pour dire les choses simplement, comment peuvent-ils arbitrer entre plusieurs propositions ? Ils n'ont pas les connaissances pour. Quel est leur seul critère d'arbitrage ? Le prix. C'est légitime mais insuffisant quand on parle de santé. » →

Rendez-vous
sur notre stand
1L02



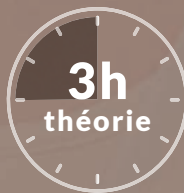
FORMATION A L'INJECTION D'ACIDE HYALURONIQUE POUR LES DENTISTES

inscrivez-vous !

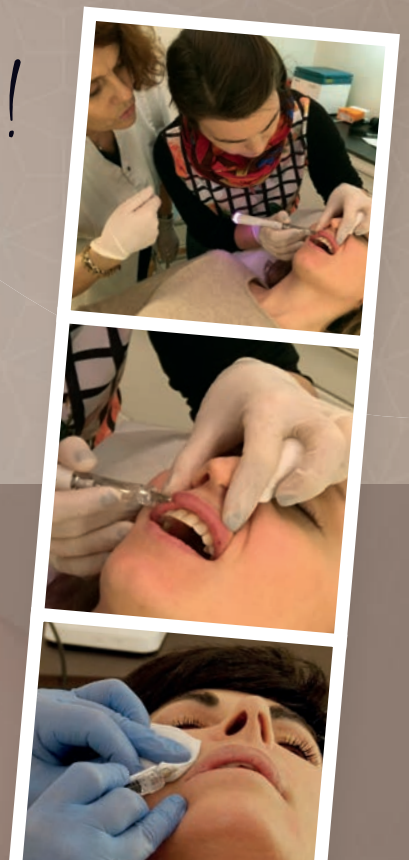
DEVENEZ AUTONOME EN 1 JOURNÉE !

Dates 2018 / 2019

- 22 Novembre 2018
- 20 Décembre 2018
- 31 Janvier 2019
- 14 Mars 2019
- 23 Mai 2019



+



Lors de cette formation, vous injectez vous-même sur des modèles avec le stylo électronique Elea.
Animée par un médecin esthétique, cette formation répondra à vos attentes spécifiques liées à cette nouvelle pratique.

Pour vous inscrire, contactez Suzy à thomas.s@skinelitis.com ou 02 41 56 41 25.

Pour en savoir plus consultez notre site internet www.skinelitis.com.

Skinelitis est une entité Dental Hi Tec.

DENTAL HI TEC



En chiffres



35 h

au fauteuil chaque semaine

8 semaines

de congés

10 journées

de formation dispensées par an



3 mois

d'attente pour un premier rendez-vous

950 €

l'implant

400 €

le blanchiment dentaire (deux arcades)

650 €

la couronne céramo-métallique

750 €

la couronne céramo-céramique

Environ 100

implants posés chaque année



3

correspondants actifs



650 000 €

le chiffre d'affaires en 2017

Les associés n'hésitent pas à se pencher ensemble sur des cas qui méritent réflexion, « à deux, on réfléchit mieux ».

LUTTER CONTRE LA SINISTROSE

Sans surprise quand le Dr Orcel entend le gouvernement vendre son "RAC 0" dentaire avec des couronnes métalliques, il s'étrangle. « Cela revient à nous demander d'effectuer un retour en arrière, de nier nos connaissances et de mentir aux patients. Par ailleurs, l'idée d'une régulation par les prothèses n'est pas cohérente à l'heure où l'on en pose de moins en moins... Je suis de nature optimiste, mais avouons que l'avenir est sombre. Pour les praticiens je ne sais pas, mais pour les patients c'est certain ! »

Le praticien a esquissé un sourire de soulagement quand ses enfants lui ont assuré qu'ils embrasseraient un autre métier que le sien. Pourtant, lui retient de ses vingt-cinq ans de carrière la profonde transformation de l'image du chirurgien-dentiste : de bourreau, il est devenu en véritable partenaire de santé. Il encourage les jeunes diplômés à suivre cette voie et ne pas céder aux sirènes d'un chiffre d'affaires vertigineux en oubliant leur mission de santé publique.

Nicolas a su donner un nouvel élan à sa carrière. « J'espère voir la profession parvenir à s'unir pour se faire entendre. La sinistrose ambiante ne me convient pas, je vois trop de praticiens malheureux, frôler le burn-out ou pire. C'est regrettable lorsque l'on fait un métier aussi passionnant que le nôtre. » ●

**ADF 2018
STAND 1M09**

**EXAMEN DE VUE POSSIBLE
SUR LE STAND.**

OFFRES ETUDIANTS.

BIG IS BETTER
www.univet.it



OPTIQUES COMPACT HD CONFORT, LÉGÈRETÉ ET HAUTE RÉOLUTION

SUR MESURE INTÉGRAL

HAUTE RÉOLUTION

ULTRA LÉGÈRES

DE 2.5X À 5.0X.

NOUVELLE LED EOS HP

Les nouvelles optiques Compactes HD vous surprendront par la taille de leur champ de vision ainsi que par leur clarté exceptionnelle, vous assurant confort et précision à la hauteur de vos plus hautes exigences.

Les loupes UNIVET, en verre minéral Haute Résolution, sont entièrement adaptées à votre morphologie, votre vue et votre ergonomie de travail.

Découvrez notre nouvelle collection de montures ultra-légères ainsi que notre nouvel éclairage Eos HP, 1er système à lentille minérale disposant d'un faisceau d'une pureté incomparable.

Que signifie s'améliorer en endodontie ?

S'améliorer en endodontie signifie en priorité éviter de dévitaliser les dents ! La dent dévitalisée, même soignée par le plus grand pont de l'endodontie, sera toujours une « faille dans le système de santé du corps ».

Vous pourriez introduire dans vos protocoles les coiffages pulpaires directs ou indirects, les pulpotomies avec la biodentine. Lorsque l'extirpation pulpaire est inévitable, avez-vous microscope, laser, matériel, temps et compétences pour remplir toutes les conditions d'un traitement endodontique respectueux des données acquises de la science ? Et si un bilan radiologique révèle la présence de granulomes ou de kystes, comment convaincre un patient d'intervenir s'il n'a pas mal ?

Quels sont les risques des dents dévitalisées sur la santé ?

Nous savons depuis longtemps que les infections dentaires peuvent dégénérer en septicémie, provoquer une endocardite ou un rhumatisme articulaire aigu. Certains chirurgiens demandent un bilan dentaire avant une opération.

Obturation non homogène, non étanche contre les parois, n'atteignant pas l'apex : ces situations représentent 95 % des obturations canalaires dentaires. Même en l'absence de lésion apicale, ces dents doivent être considérées comme une source d'infection chronique, augmentant la vitesse de sédimentation et provoquant un épuisement immunitaire.

Alors que faire ? Extraire ou faire retraiter par un endodontiste ? C'est au patient de choisir et à nous de le conseiller au mieux en fonction de l'état de la dent, de l'environnement buccal global et de son état de santé. En ce qui concerne ma pratique, j'ai du mal à orienter mes patients vers l'extraction, sauf si le patient y tient absolument ou s'il ne peut financer les honoraires d'un endodontiste exclusif.

Depuis presque 15 ans, j'adresse systématiquement toutes mes endos chez un spécialiste. Celui-ci utilise le laser LOKKI Nd : Yap avant obturation. Le Dr Samuel Debars a prouvé que cette technique permettait d'éradiquer 100 % des bactéries intra canalaires. Le traitement parodontal doit précéder l'endo afin d'éviter la re-contamination des tubulis dentinaires par un parodonte infecté.

Voici quelques exemples de symptômes que j'ai vu disparaître après la reprise de traitements de racines par un endodontiste :
16 : douleur du bas ventre présente depuis 20 ans, chez une



POURQUOI S'AMÉLIORER...

... en endodontie

jeune femme de 30 ans ; 33 : paralysie de la paupière gauche, l'œil s'est ouvert au moment de l'anesthésie ; 12 : diarrhée chronique qui durait depuis 3 ans, rebelle à tout traitement allopathique et probiotique ; 21 : tachycardie chronique essentielle ; 26 : brûlures d'estomac quasi systématique après chaque repas ; 27 : vertiges permanents depuis 1 an.

De multiples publications scientifiques au niveau international traitent de ce sujet polémique inclus dans un domaine plus large appelé « l'infection focale dentaire ».

De nombreux thérapeutes renommés préconisent les extractions de toutes les dents dévitalisées pour leurs patients ayant des maladies graves. Certains dentistes ont travaillé sur les liens entre les dents et les organes. Ils ont établi, suite à leurs observations cliniques, des tableaux non exhaustifs de réflexologie dentaire, repères intéressants à consulter pour une aide au choix thérapeutique.

Les avantages de considérer l'endodontie différemment

Les patients bien informés comprennent et acceptent plus facilement que nous déléguions le traitement de leurs racines à un endodontiste. Ce serait une vraie valeur ajoutée pour la prévention de maladies graves, qu'une réelle collaboration s'instaure entre les dentistes et les médecins. ●

Plus d'informations sur : www.naturebiodental-pro.com

mon guide

53

DIVERSITÉ GÉNÉRATIONNELLE :
3 CONSEILS POUR EN TIRER PARTI

MANAGEMENT

58

COMMENT S'ADRESSER
À LA « GÉNÉRATION Z »

COMMUNICATION

62

RETRAITE : S'ORGANISER
POUR MAINTENIR SON TRAIN DE VIE

ORGANISATION

68

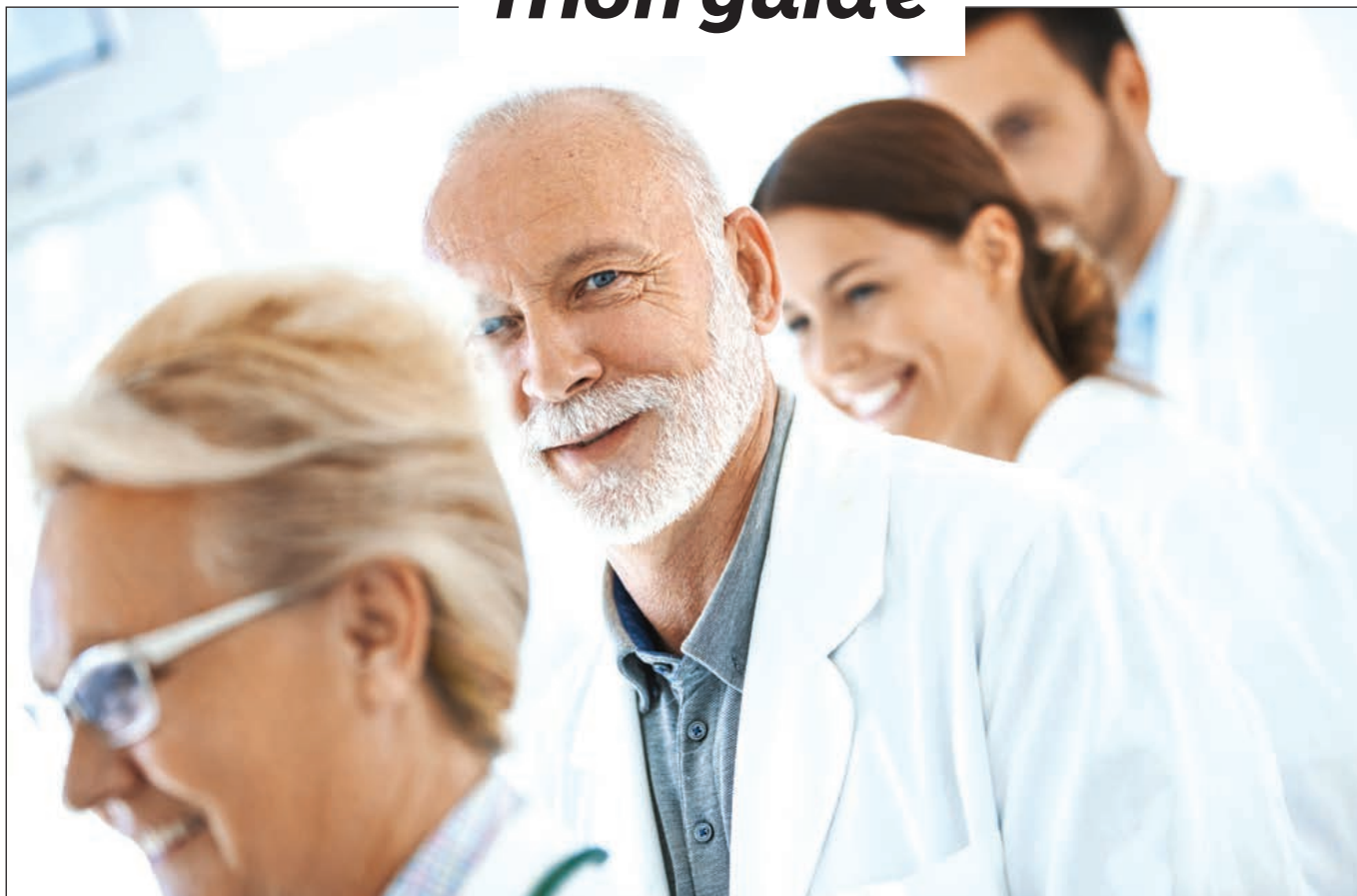
CONTRÔLE URSSAF :
MODE D'EMPLOI

GESTION

74

QUE VAUT VOTRE FICHER
D'ÉCRITURE COMPTABLE ?

PATRIMOINE



© gflaxia / istockphoto.com

MANAGEMENT

ORGANISATION

COMMUNICATION

GESTION

PATRIMOINE

Diversité générationnelle : 3 conseils pour en tirer parti

COMMENT BIEN FAIRE TRAVAILLER ENSEMBLE TROIS GÉNÉRATIONS, RÉPUTÉES POUR AVOIR LEURS ASPIRATIONS ET MODES DE FONCTIONNEMENT PROPRES ? C'EST LE DÉFI AUQUEL NOMBRE D'ENTRE VOUS ÊTES CONFRONTÉS, EN TANT QUE MANAGERS. VOICI QUELQUES PISTES POUR Y RÉPONDRE.

PAR PAULINE MACHARD

1 Cultivez les forces de chaque génération

Distinguez les différences avantageuses

La diversité générationnelle devient la norme dans les cabinets. Elle est même « inéluctable », juge le Dr Patrick Bonne, coordonnateur du DU Management de la qualité, à Bordeaux. Les équipes sont souvent composées de trois générations de praticiens, d'assistantes, de secrétaires : les baby-boomers (nés entre 1942 et 1959), les « X » (1960-79, et les « Y » (1980-95). Le challenge, c'est de les faire (bien) travailler ensemble. Pour y arriver, il est nécessaire, dans un premier temps, que vous preniez « conscience de leurs différences », conseille Marc Raynaud, consultant du cabinet InterGénérationnel et président de l'Observatoire du management intergénérationnel (Omig). *Ne pensez pas que quelqu'un de vingt ans de moins est pareil que vous.* →



© mediaphotos / iStockphoto.com

Sa façon de penser, son rapport à la hiérarchie, ne sont pas les mêmes, car il n'a pas vécu les mêmes choses ». Dans un second temps, distinguez parmi les différences, celles qui sont négatives, neutres, et celles qui « *sont, objectivement, des avantages* ». Par exemple, les jeunes, réputés accros aux technologies, auront plus d'appétit que d'autres pour essayer de nouvelles fonctionnalités.

Activez les leviers de motivation

Votre rôle, en tant que manager, c'est d'accompagner chaque membre de votre équipe pour qu'il réalise sa mission, et se réalise par la même occasion. Ainsi, il sera plus engagé, plus fidèle. Pour cela, personnalisez votre management, en prenant en compte, notamment, la donne générationnelle. « *L'idée est de repérer où sont les envies des gens et de leur donner la chance de faire ce qu'ils ont envie de faire* », explique Marc Raynaud. N'hésitez pas non plus à satisfaire certaines attentes. Organiser par exemple des points réguliers avec un salarié jeune, réputé demandeur de *feedbacks* immédiats, ne vous coûtera rien. « *Il s'agit de mettre en place les conditions pour que chacun y trouve son compte. Sachant que ce n'est pas la même chose à 21, 31, 41, 51 ans. Si la personne ne s'y retrouve pas, elle ira voir ailleurs* », détaille le consultant.

Suscitez l'adhésion à un objectif commun

Faites en sorte que tout le monde au cabinet tende vers un objectif commun. Reste à savoir lequel. Si, pour Marc Raynaud, fédérer autour de « *l'intérêt suprême de l'entreprise est un terrain*

"Tout le monde doit travailler à ce que le niveau de la structure permette de soigner un maximum de personnes dans les meilleures conditions"

glissant », ce n'est pas l'avis du Dr Bonne. Pour lui, il faut « *fédérer sur le cabinet. Faire comprendre aux membres de l'équipe qu'ils travaillent non pas pour engraisser le patron, mais pour que le cabinet perdure. Ce qui les maintient dans l'emploi. Tout le monde doit travailler à ce que le niveau de la structure permette de soigner un maximum de personnes dans les meilleures conditions et que le cabinet se gonfle de patients car ceux-ci sont satisfaits. Cela nivelle les problèmes de générations car chacune comprend que son intérêt est le bon fonctionnement de la structure* », développe-t-il.

2 Désamorcez les situations conflictuelles

Anticipez les sources de tensions

En tant que manager, vous êtes garant de la cohésion de l'équipe. C'est à vous qu'il revient d'éviter qu'un conflit générationnel n'écluse. Comment ? Déjà en « *mettant le doigt sur les différences*

gênantes en vue de les réduire progressivement, avise Marc Raynaud. À l'Omig, nous faisons régulièrement des études pour identifier les risques de tensions entre générations. Les plus fréquentes portent sur la relation à la hiérarchie, le manque de reconnaissance, et le rapport au temps », détaille le consultant. Pour le Dr Patrick Bonne, il y a aussi « la technologie non maîtrisée », ou encore « la différence de mentalité ». De manière générale, soyez à l'écoute, attentif aux frictions naissantes, aux malaises latents. Le « ça va ? » que vous lancez tous les matins par habitude - parfois même sans attendre la réponse -, doit être concerné et concernant. « Cela permet de repérer les rancœurs et de les traiter », assure le Dr Bonne.

Déconstruisez les préjugés

Les catégorisations systématiques sont monnaie courante. Or elles isolent, opposent, braquent. Elles occultent en outre la capacité (et la volonté) d'adaptation des personnes. Pour rassembler les générations, amenez-les donc à « prendre conscience de leurs représentations », avise Marc Raynaud. Elles sont souvent erronées, du moins en partie. Dans cette optique, il vous revient de « créer les conditions - temps et espace - pour que les personnes de chaque génération expriment chacune à leur tour, leurs représentations, en présence des autres. Et les dépassent », affirme le consultant. Saisissez toutes les occasions. « Ça peut être un déjeuner, un débat..., liste Marc Raynaud, invitant à se montrer créatifs. Moi je fais dessiner à chacun l'autre, puis soi-même. C'est marrant, non culpabilisant, non stigmatisant. » Ainsi, vous réussirez à faire intégrer à vos collaborateurs qu'aucune génération n'est meilleure que l'autre dans l'absolu. Et que chacune apporte sa pierre à l'édifice.

Obtenez un consensus sur certaines règles

Pour que l'harmonie règne, n'hésitez pas à fixer les règles de grammaire du « travailler ensemble ». Celles-ci peuvent être posées dès le départ. Lors de l'embauche d'une assistante par exemple : « Si elle prend le poste, cela signifie qu'elle accepte ce qui figure sur la fiche de poste. Elle accepte, donc elle s'engage », souligne le Dr Bonne. Tout collaborateur doit aussi accepter « certaines consignes lors du recrutement, afin de s'adapter au système que vous avez mis en place », continue-t-il. Les règles peuvent aussi être établies, revues collectivement tout au long de l'année. N'hésitez pas à inviter vos salariés, toutes générations confondues, à participer à la réflexion sur les protocoles et processus, ainsi qu'à leur rédaction.



TÉMOIGNAGE DRS ÉLISE ET OLIVIER WOLFF

Cannes (Alpes-Maritimes)

« Chacun absorbe la réflexion de l'autre »

Entre les Drs Élise Wolff, la fille (24 ans, une « Y »), et Olivier Wolff, le père (58 ans, un « X »), les échanges se font tout le temps... Et partout. Pas uniquement entre les murs du cabinet cannois où ils collaborent depuis septembre. « Il faut que l'on fasse attention, plaisante Élise, parce que lors des repas de famille, ma mère et mon frère finissent toujours par nous demander de changer de sujet ! » Une génération les sépare, mais une envie commune les rapproche : progresser, encore et toujours. Et pour cela, rien de mieux que de confronter les points de vue, pour se remettre en question. « Chacun absorbe la réflexion de l'autre », explique Olivier. Tout en conservant son regard critique. Ainsi, concernant la technique, le père tempère parfois les velléités innovatrices de sa fille. De par son expérience, il l'aide à faire le tri. La laissant de temps en temps apprendre de ses erreurs : « Une fois, elle a voulu dévitaliser une dent avec une nouvelle technique. Sauf que résultat : elle a gagné 60 € de soins... alors qu'elle a mis 80 € dans le matériel. » D'autres fois, il se laisse volontiers séduire. Comme ce jour où, convaincu par l'échange avec la jeune praticienne sur de nouveaux composites, lors d'un petit-déjeuner en famille, il lui a dit d'en commander double dose car lui aussi voulait essayer. Les deux complices échangent aussi beaucoup sur l'organisation. « Je lui apporte mon regard neuf sur une organisation qu'il a établie depuis vingt-cinq ans », raconte Élise. « Mon approche a déjà changé sur beaucoup de choses : grâce à elle je fais un peu plus attention à l'administratif par exemple, confesse Olivier. Il conclut : Je pense qu'on va se booster, être complémentaires, et que tout le monde va y gagner. Nous les dentistes, mais aussi les patients. »



© freelife / istockphoto.com

"Si on arrive à combiner les forces respectives de chaque génération dans des équipes multigénérationnelles, ou dans un binôme générationnel, ça peut faire des miracles"

3 Créez des synergies entre les groupes

Créez des espaces d'émulation

Tous les membres de votre équipe ont des points de vue intéressants, qu'ils soient fraîchement émoulus de la fac ou proches de la retraite. Instaurez des moments d'échanges, afin de développer l'intelligence collective. « *Tous les cerveaux sont bons à prendre !* », s'exclame Patrick Bonne. Pour ouvrir le dialogue, « *le manager peut faire plein de choses*, liste Marc Raynaud : *une réunion une fois par mois par exemple, pour parler du fonctionnement du cabinet, de ce qu'il faut améliorer. Ou pour solliciter l'avis des uns et des autres sur ce qu'ils estiment améliorable* ». En termes de régularité, il n'y a pas de « *règle d'or*, mais il ne faut pas non plus tomber dans la réunionite », avertit le Dr Bonne. En revanche, il y a des indispensables, selon les deux experts : que tout le monde soit présent, que chaque génération prenne la parole, que la réunion soit prévue à l'avance afin que tout le monde puisse la préparer.

Formez des équipes complémentaires

Pour favoriser la coopération, construisez des équipes de travail avec des personnes de différents groupes. Et ce, même si c'est pour réfléchir au projet de déménagement du cabinet ou à la nouvelle décoration ! Montrez aussi l'exemple en participant à des formations en commun avec votre assistante.

Certains thèmes sont particulièrement adaptés : gestion des urgences, utilisation du Meopa. Les bénéfiques : un gain de complicité, moins d'incompréhensions... Cela évite à chacun de se cloisonner dans sa génération. Marc Raynaud en est convaincu : « *Si on arrive à combiner les forces respectives de chaque génération dans des équipes multigénérationnelles, ou dans un binôme générationnel, ça peut faire des miracles.* »

Capitalisez sur le tutorat réciproque

Vous devez, en tant que manager et chef d'entreprise, organiser la transmission des connaissances et des savoirs-faire entre anciennes et nouvelles recrues. Que celles-ci soient collaborateurs, assistantes dentaires. Pour être efficace, cette transmission doit se faire dans les deux sens. Exemple des praticiens : les plus expérimentés apportent leur expérience en pratique dentaire, de même que leurs connaissances en termes de gestion, qui ne s'apprennent pas sur les bancs de la fac. Ils empêchent ainsi les jeunes recrues de tomber dans certains pièges. Les « juniors », eux, reboostent les praticiens qui ont de la bouteille et leur apportent des connaissances sur le numériques et les nouvelles techniques. « *L'idéal*, avance le Dr Bonne, *c'est d'avoir trois générations : ainsi, celle du milieu tire celle au-dessus et l'empêche de stagner. Et elle freine celle d'en-dessous sur l'exploitation à outrance des nouvelles technologies.* » En somme, tout le monde y gagne. Le cabinet aussi. ●

**PACK 1^{ÈRE}
INSTALLATION**

CHOISIR LA RÉFÉRENCE FAIT LA DIFFÉRENCE



La 1^{ère} installation est une étape cruciale pour un chirurgien-dentiste.

NSK vous propose **des packs 1^{ère} installation** adaptés à vos traitements, vos besoins et votre budget.

Contactez nos conseillers pour plus d'informations.

NSK, créateur d'instruments de qualité **depuis 1930**.

NSK
CREATE IT.

NSK FRANCE
32 rue de Lisbonne 75008 Paris - France
Numéro azur : 0808 809 151 / F. +33 (0)1 56 79 59 81
info@nsk.fr / www.nsk.fr

 NSK FRANCE



© FotCamera / iStock

Comment s'adresser à la « génération Z » ?

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

PAR RÉMY PASCAL

Mais qui sont-ils ? Et surtout, comment les aborder ? Un nouveau profil de patients investit les cabinets depuis ces dernières années. « Instantané » pourrait être le mot les définissant le mieux. Ils appartiennent à ce que les sociologues regroupent sous la « génération Z » (suite logique de X et Y). D'autres parlent de « génération C » (pour Communication, Collaboration, Connexion et Créativité). Les « Z » sont nés après 1995, ils ont moins de 25 ans. Très curieux, lucides et informés sans être désabusés, ils ont grandi avec Internet et sont donc ultra-connectés, étudiants pour toujours et entrepreneurs de leur destin.

« Ils sont le fruit des changements de la société avec toutes les évolutions liées au numérique parfois désignées par la 4^e révolution industrielle. C'est elle qui a construit leur perception du monde, leurs valeurs », entame Élodie Gentina, professeur à l'IESEG School of Management et auteur de l'ouvrage *Génération Z. Des Z consommateurs aux Z collaborateurs* (Dunod 2018). →

Iris Mittenare

étudiante en chirurgie dentaire, Miss France 2016, mannequin



© Gilles Dacquin
Photos retouchées

Iris fait confiance à AMPLI Mutuelle pour construire son avenir

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



0800 770 828



ampli.fr

AMPLI
MUTUELLE
Libéraux & Indépendants

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

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



3 QUESTIONS AU DR ISABELLE NGUYEN

Chirurgien-Dentiste
à Marcheprime (33)

COMMENT CAPTER CETTE JEUNE PATIENTÈLE ?

En réalité, avant même qu'elle pénètre dans mon cabinet, une connexion s'est déjà établie avec elle. Ces jeunes patients viennent à ma rencontre après avoir lu des avis sur mon travail dans Google. Le plus étonnant, c'est qu'ils ne s'en cachent pas. Ils parlent ouvertement de leur stratégie, alors que leurs parents n'oseraient jamais dévoiler cette démarche. Comme ils le font pour choisir un logement avec Airbnb, un chauffeur avec Uber, ils accordent de l'importance aux commentaires laissés sur Internet. Ils font confiance à cette nouvelle forme de bouche-à-oreille. Certains me préviennent même en quittant le cabinet qu'ils vont laisser un avis positif. Personnellement, j'ignorais qu'il était possible de noter un chirurgien-dentiste sur Google. Pour l'instant cela est en ma faveur car tous les retours sont bons.

QUELLES DIFFÉRENCES OBSERVEZ-VOUS AVEC LEURS AÎNÉS ?

Les moins de 25 ans surprennent souvent par leur capacité à connaître les traitements que nous pouvons leur proposer. Ils arrivent avec des connaissances précises et emploient même des termes habituellement réservés aux praticiens, « brackets » ou « stripping » par exemple. Je trouve bénéfique cet investissement car il nourrit une forte motivation. Les jeunes respectent entièrement notre expertise et notre professionnalisme, ils ne remettent pas en cause notre savoir, mais veulent comprendre nos choix. Nous devons en profiter car ils deviennent ainsi acteurs de leur traitement.

COMMUNIQUEZ-VOUS DE MANIÈRE SPÉCIFIQUE AVEC EUX ?

Pas spécialement - le numérique est devenu un outil utilisé par tout le monde. En revanche, je constate sans surprise que les explications hébergées sur mon site Internet sont une aide précieuse. Je communique beaucoup par e-mail et j'imagine que, dans un avenir proche, d'autres canaux de discussion plus instantanés permettront de tisser un lien continu entre le praticien et le patient. Mais cela sera chronophage. Les jeunes échangent directement entre eux sur des forums spécialisés ou des pages Facebook dédiées, leur chirurgien-dentiste n'est plus leur seul interlocuteur.

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

Un environnement numérique

La génération Z revêt aussi le surnom de « slashers ». Ce terme vient de la juxtaposition de plusieurs titres ou projets séparés par le symbole « slash ». Car les voilà, étudiants / chanteurs / média-trainers / horticulteurs. Certains n'hésiteront sans doute pas à se proclamer « Experts en dentisterie »... Car cette génération ne se lasse pas d'apprendre sur les sujets qui la passionnent et contrairement à ses aînées, maîtrisent parfaitement Internet pour filtrer les informations. Résultat : ce jeune profil de patients étonne parfois par ses connaissances aiguisées. Comment se comporter face à un « Z » qui porte un avis éclairé sur les bénéfices présumés du laser pour les surfaçages radiculaires ? « Avant tout, il faut leur parler sans tabou, de manière claire et directe. Vous faites face à des jeunes adultes détenteurs d'un savoir qu'il faut reconnaître. Si d'emblée le praticien incarne un rôle de " sachant " ou écrase l'autre par son titre de " Docteur ", des crispations peuvent rapidement éclore. L'objectif est d'apparaître comme un coach, un partenaire de santé. Surtout, il ne faut pas être moralisateur » poursuit la chercheuse.

La génération Z est née dans un environnement digital qui privilégie l'instantanéité et l'adoption immédiate des nouvelles technologies. Elle est exigeante, volatile, impatiente... « L'attente et la perte de temps lui sont insupportables. D'où l'importance de respecter les horaires de son planning, d'envoyer la veille du rendez-vous un SMS récapitulatif avec le cabinet géolocalisé sur Google ou de faire suivre par voie digitale ses propositions de traitements », conseille Élodie Gentina.

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



Des collaborateurs aux portes des cabinets

Calculons. Les « Z » les plus âgés sont nés en 1995. Ils ont obtenu leur bac en 2013. Certains ont poursuivi en odontologie, ajoutons six ans. Nous voilà en 2018. Les voilà donc « Docteur » aux portes des cabinets dentaires à la recherche de collaborations ou de remplacements ! Comment aborder cette nouvelle génération de confrères ? « Pour eux, réussir sa vie ne se limite pas à un statut professionnel ou un salaire annuel triomphant. Ils hésitent à s'engager dès lors que des contraintes viennent mordre sur leur liberté. Fidéliser les « Z » en promettant stabilité et continuité sera difficile. Le « CDI » n'est plus un Graal, eux préfèrent raisonner en termes de mission. Les projections professionnelles se font rarement au-delà de deux ou trois ans », analyse la conférencière en entreprise.

Ces jeunes adultes ont un rapport au partage différent de leurs aînés. Ne pas être propriétaire exclusif d'un bien n'est pas un problème, au contraire. La mutualisation des moyens n'a pour eux que des avantages, financiers et écologiques. On peut donc anticiper leur attrait pour les cabinets de groupe aux amplitudes horaires étendues. Moderne bien évidemment ! Tout retard technologique leur paraîtra invraisemblable. « Ils se considèrent eux-mêmes comme leur propre entreprise. Leur objectif va donc être d'intégrer leur vie professionnelle à leur vie privée. Ils seront ravis de trouver une complémentarité avec un confrère pour acheter des équipements, payer un loyer voire partager une patientèle ». ●

• La musique qu'ils écoutent

Jain - *Alright*
Bigflo & Oli - *Demain*
Orelsan - *San*
Pharrel Williams - *Sangria Wine*
Angèle - *La thune*
Kendji Girac - *Pour Oublier*
Dynoro - *In my mind*
Maître Gims et Vianney - *La même*
PNL - *91's*
Eddy de Pretto - *Normal*

• Les séries qu'ils regardent

La casa del Papel
Riverdale
Black Mirror
On my block
Gossip girl
Stranger Things
Game of thrones
13 reasons why
The Rain
The end of the fucking world

• Les 5 derniers prix Goncourt des lycéens

Alice Zeniter - *L'Art de perdre*
Gaël Faye - *Petit Pays*
Delphine de Vigan - *D'après une histoire vraie*
David Foenkinos - *Charlotte*
Sorj Chalandon - *Le Quatrième Mur*

Retraite : s'organiser pour maintenir son train de vie

POUR PARTIR À LA RETRAITE EN TOUTE SÉRÉNITÉ, IL FAUT ANTICIPER. IL S'AGIT D'UNE PART DE BIEN CONNAÎTRE VOS DROITS ET D'AUTRE PART DE PRÉVOIR, DÈS VOS PREMIÈRES ANNÉES D'ACTIVITÉ, DES COMPLÉMENTS À LA RETRAITE.

PAR CLAIRE MANICOT

Pensez-y dès votre installation

Il serait sage, dès le début de sa carrière, de mettre de l'argent de côté. « La pension de retraite représentera 30 % des revenus en activité, explique Marie-Hélène Fahy, chirurgien-dentiste et membre du conseil d'administration de la CARCDSF (Caisse autonome de retraite des chirurgiens-dentistes et des sages-femmes). Si le chirurgien-dentiste veut maintenir son train de vie, il n'a pas d'autre choix que de prévoir des compléments. »

L'immobilier, la valeur sûre

• Des revenus locatifs

Avoir payé la totalité de ses traites pour votre résidence principale et votre cabinet semble un pré-requis pour partir à la retraite en toute sérénité. Beaucoup d'entre vous ont choisi de ne pas en rester là et d'investir dans l'immobilier locatif.

• La possibilité de défiscaliser

Plusieurs dispositifs génèrent des réductions importantes d'impôts.

- La Loi Pinel de 2015 permet de déduire de l'impôt un pourcentage du prix d'un bien immobilier neuf : 12 % pour une location de six ans, 18 % sur 9 ans, 21 % sur douze ans. Elle autorise de louer son bien à ses proches et sa famille.
- Le dispositif Malraux s'adresse, quant à lui, aux investisseurs fortement imposés qui souhaitent acquérir un bien ancien à rénover, situé généralement dans des centres villes historiques et permet de réduire 22 % à 30 % du montant des travaux, dans la limite de 400 000 € sur quatre ans. Le bien doit être

loué dans les douze mois qui suivent la fin des travaux, mais jamais à des proches.

• La gestion confiée à autrui

Si vous souhaitez vous épargner les problématiques de gestion locative, vous pouvez accéder au statut de LMNP (Loueur en meublé non professionnel) en achetant un appartement dans des résidences de service (tourisme, seniors, étudiants...), vous passerez un bail commercial avec une société qui assurera la gestion de votre bien et vous versera les loyers. Autre solution : investissez dans une SCPI (Société civile de placement immobilier), vous aurez alors des parts et non un bien immobilier en direct. Les loyers seront redistribués au prorata des parts détenues. Dans tous les cas, assurez-vous de la fiabilité sur le long terme de votre gestionnaire.

Osez les placements financiers

Les banques et les compagnies d'assurance vous proposeront une multitude de dispositifs pour faire fructifier vos placements, n'hésitez pas à les comparer, à analyser les frais d'entrée, de gestion, leur fiscalité, les rendements en fonction de vos versements.

• L'Assurance Vie

C'est peut-être le premier outil de l'épargne, quasiment sans risques, à mettre en place dès le début de votre activité. Votre épargne est mobilisable, et nette d'impôt après huit ans d'ouverture.

Une caisse de retraite à votre service

Caisse Retraite Chirurgiens-Dentistes et Sages-Femmes (CARCDSF)

50, avenue Hoche,
75381 Paris Cedex 08

• Renseignements :

Tél. : 01 40 55 42 42

@ : contacts@carcdsf.fr

• Prise de rendez-vous en ligne :

<https://caisseretraite.reservio.com/>

• Informations :

www.carcdsf.fr

2450 €

*c'est le montant moyen
de la pension mensuelle des 19 000
chirurgiens-dentistes en France.*

*(Moyennes 2017 établies selon
les données de la CARCDSF)*

• Le plan d'épargne en actions

Ce placement, dont les plus-values sont exonérées, est destiné aux épargnants actifs en bourse et permet de constituer un pécule qui, au bout de huit ans, peut être perçu sous forme de rente viagère exonérée d'impôt sur le revenu.

• Le contrat de retraite Madelin et/ou le PERP

Le premier présente l'avantage de déduire les cotisations de votre bénéficiaire et débouche sur le versement d'une rente au moment de la retraite, tandis que le second permet une sortie en capital à hauteur de 20%.

• L'épargne salariale

Si vous avez au moins un salarié, vous pouvez mettre en place deux types de dispositifs qui bloquent les sommes versées pendant cinq ans pour le Plan d'épargne entreprise (PEE) et jusqu'à la retraite pour le Plan d'épargne retraite collective (Perco). Les salariés et les chirurgiens-dentistes effectuent des versements libres, plafonnés - en 2018 - à 3178€ par an pour le PEE et à 6357€ par an pour le Perco complétés sous forme d'abondement de 0 à 300 % (plafonné) par le cabinet. Les sommes versées par l'entreprise sont exonérées d'impôt sur le revenu. →



© 3drenderings / istockphoto.com



© pitipoe / istockphoto.com

Bien vérifier que l'ensemble du parcours professionnel est pris en compte dans le relevé de situation individuel

Estimez votre pension de retraite

• Le relevé de situation individuel

À partir de vos 35 ans, tous les 5 ans et jusqu'à vos 50 ans, le Groupement d'intérêt public Info Retraite vous envoie un relevé de situation individuel (RIS) qui récapitule les trimestres travaillés et les points acquis correspondants. C'est l'occasion de vérifier que tout votre parcours a été pris en compte. Si ce n'était pas le cas, il vous faudra contacter les organismes auxquels vous étiez affilié pour faire rajouter les périodes manquantes. Ensuite, l'année de vos 55, 60 et 65 ans, vous recevrez une estimation de votre pension de retraite.

• Le rendez-vous avec la caisse de retraite

Afin d'avoir plus de précisions, en quelques clics, vous pouvez prendre rendez-vous pour un entretien personnalisé avec la CARCDSF, sur place, par téléphone ou visioconférence. « Depuis mars 2018, nous avons lancé un service de prise de rendez-vous en ligne, les professionnels peuvent choisir la date et l'heure », explique Fatima Geraldo, responsable du service allocataire à la CARCDSF. →

CONDITIONS DE DÉPART À LA RETRAITE

Année de naissance	Pension minorée (1,25 % par trimestre manquant)	Pension à taux plein (selon âge et durée de cotisation)	
	Âge légal de départ à la retraite	Âge	Nombre de trimestres cotisés
Avant 1959	60	65	160
1949	60	65	161
1950	60	65	162
Du 01/01 au 01/07/1951	60 ans	65 ans	163
Du 01/07 au 31/12/1951	60 ans et 4 mois	65 ans et 4 mois	163
1952	60 ans et 9 mois	65 ans et 9 mois	164
1953	61 ans et 2 mois	66 ans et 2 mois	165
1954	62 ans et 7 mois	66 ans et 7 mois	165
1955 à 1957	62 ans	67 ans	166
1958 à 1960			167
1961 à 1963			168
1964 à 1966			169
1967 à 1969			170
1970 à 1972			171
À partir de 1973			172

Les droits de l'assuré

Trois régimes de retraite

La retraite provient des cotisations versées à trois régimes obligatoires : le régime de base (RBL), le régime complémentaire (RC) et le régime « prestations complémentaires de vieillesse (PCV) » (réservé aux professionnels conventionnés).

Attribution de points

Pour chacun des trois régimes et selon un mode de calcul spécifique, un nombre de points est attribué chaque année au prorata des cotisations acquittées et en fonction des tranches de revenus.

Mode de calcul

Nombre de points acquis X valeur du point

Décôte en cas de pension minorée

1,25 % par trimestre manquant pour le régime de base, décôte en fonction de l'année de naissance pour les autres régimes.

Majoration pour enfant élevé

10 % pour les affiliés ayant eu au moins trois enfants, majoration appliquée sur les deux régimes complémentaires.

Avantages pour les hommes

5 trimestres validés en supplément si service militaire effectué.

Avantages pour les femmes

- Huit trimestres supplémentaires validés par enfant,
- possibilité de faire valoir ses droits au régime complémentaire par anticipation et sans minoration.

Le rdv du Web

FRANCK ROUXEL

DIRECTEUR GÉNÉRAL WEBDENTISTE



Différents mais complémentaires ! Site internet ET prise de rendez-vous en ligne

Nous le constatons depuis quelques années et cela s'est accéléré : avec la démocratisation d'Internet, le comportement des patients a évolué... Ils demandent plus de fluidité, de rapidité et de proximité dans leur rapport avec leur praticien. La prise de rendez-vous en ligne représente un service désormais incontournable même si le recrutement de nouveaux patients n'est pas forcément l'objectif majeur ! Comment le mettre en place ?

L'usage des annuaires de prise de rendez-vous en ligne s'est largement répandu ces derniers mois tant auprès des patients que des praticiens, toutes spécialités confondues. Pour les patients, comme pour le cabinet, ils offrent l'avantage d'un agenda souvent ergonomique et convivial, d'un service de SMS qui diminue l'absentéisme et permettent également de recruter de nouveaux patients. Attention toutefois, ces annuaires globaux ne sont pas exempts de risques pour la fidélisation de votre patientèle : il n'est pas rare que des patients, et même les plus fidèles, soient tentés de prendre rendez-vous dans un autre cabinet... si un nouveau cabinet offre une disponibilité plus grande. Ils pêchent aussi par leur extrême concision, voulue par la normalisation des formats : impossible de préciser l'étendue ou les spécificités des pratiques du cabinet.

Lier son site pro et la prise de rendez-vous au cabinet

Il existe des solutions pour maîtriser cette demande des patients tout en fidélisant les nouveaux et en renforçant le lien avec les plus anciens : il suffit d'intégrer directement sur son site le module de prise de rendez-vous fourni par l'annuaire ou votre opérateur de logiciel, avec le même agenda. Simple, bénéfique et sans risque, Webdentiste apporte ce service de connecter la prise de rendez-vous directement sur le site internet du cabinet. Les patients prennent l'habitude de prendre rendez-vous via le site sans être renvoyés vers la page portail de l'annuaire. En quelques clics seulement le patient prend rendez-vous sur votre site, exactement comme sur les annuaires de prises de rendez-vous classiques, mais il reste sur VOTRE SITE. Les avantages sont nombreux : développer le trafic sur le site internet du cabinet, ce qui favorise un meilleur référencement naturel, et fidéliser votre patientèle pour éviter sa volatilité. Sur le site du praticien, le patient accède également à une information choisie sur les plans de traitement du cabinet et sur la santé bucco-dentaire !

Les droits du conjoint

Pension du conjoint collaborateur

Depuis 2007, les conjoints collaborateurs ont droit à une pension de retraite, sur la base de leurs cotisations au régime de base et au régime complémentaire, calculées à partir sur un certain pourcentage du revenu du chirurgien-dentiste.

Pension de réversion en cas de décès

54 % de la pension du régime de base de l'assuré décédé sous certaines conditions :

- être ou avoir été marié avec l'assuré
 - avoir 55 ans (51 ans si décès avant le 1/1/2009)
 - ne pas dépasser des plafonds de ressources
- Si la veuve n'est pas remariée et sous certaines conditions, elle bénéficie automatiquement de 60% des régimes complémentaires.



Les praticiens nés après 1972 devront cotiser 172 trimestres pour percevoir une pension à taux plein

La cession du cabinet : un bonus

Force est de constater que la cession du cabinet n'est guère rémunératrice. En effet le nombre de chirurgiens-dentistes partant à la retraite est supérieur aux jeunes désirant s'installer. Le rachat de patientèle est aujourd'hui de l'ordre de 20% à 25 % du chiffre d'affaires moyen des trois dernières années. Les murs peuvent être vendus à part. À vous d'étudier le marché et de choisir la meilleure option. Le *package* bon marché incluant vente des murs, patientèle et matériel peut être une solution. Si vous ne trouvez pas de repreneur, vous pourrez transformer votre cabinet en appartement de location. Si vous exercez en groupe, vous tirerez mieux votre épingle du jeu et attirerez davantage les repreneurs qui apprécieront de pouvoir bénéficier de la pratique des anciens et de l'expérience de gestion d'un cabinet.

Et si vous gardiez une activité...

Depuis 2011, vous pouvez cumuler une activité rémunérée avec une retraite (cumul emploi-retraite) à condition d'avoir liquidé l'ensemble des droits, tous régimes confondus, et d'avoir une retraite à taux plein dans le régime de base. Dans le cas contraire, vous serez soumis à un plafond de bénéfices (39 732 € en 2018 soit le plafond annuel de Sécurité sociale). « Nous encourageons les chirurgiens-dentistes à nous consulter avant d'arrêter toute décision », témoigne Fatima Geraldo. Ils devront vérifier l'intérêt financier de poursuivre une activité. En effet, les chirurgiens-dentistes retraités cumulant un emploi continuent à cotiser obligatoirement à la CARCDSF sans générer de nouveaux droits. Ils sont également soumis à des cotisations fiscales. ●

LES CONSEILS DES MUTUELLES

« Les praticiens ont tout intérêt, au moment de la retraite, à restructurer leur patrimoine existant », conseille Philippe Marchon, manager patrimonial à la MACSF, qui note que les chirurgiens-dentistes sont l'une des professions libérales « à beaucoup s'intéresser d'aussi près à la finance, la fiscalité et les investissements patrimoniaux ». « Pendant son exercice, souvent, on a ouvert un PEA, une Assurance vie, investi dans l'immobilier locatif, etc. On a terminé de payer ses emprunts, les études de ses enfants, etc. Une fois que l'on cesse de travailler, la chute de revenus est très importante. Il est nécessaire de faire le bilan de ses besoins à venir : « Est-ce que j'ai besoin de cette grande maison ? De ma résidence secondaire ? Comment réduire mes charges fixes ? Quelle mutuelle choisir ?... Il faut penser à préparer, sans vision trop noire, sa dépendance, la protection du conjoint en cas de décès, la transmission du patrimoine... »

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



PLUSER EVOLUTION

Laser Erbium YAG 2940 nm
12 watts - 100 Hz - Spray réglable

ICONE EVOLUTION

Laser Diode 980 nm
16 watts - 25 000Hz



ATP 38*

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

Contrôle URSSAF : Mode d'emploi

GÉNÉRALEMENT SOURCE D'ANGOISSES POUR LES PRATICIENS, UN CONTRÔLE URSSAF N'EST PAS INSURMONTABLE. IL EST IMPORTANT DE MIEUX LE COMPRENDRE AFIN DE MIEUX LE PRÉPARER.

PAR ANAÏS BAYLE-BERNADOU

Dans un système déclaratif, où le cotisant s'acquitte des cotisations sociales sur la base de ses déclarations, un contrôle a posteriori des organismes de collecte est une nécessité. Si cela se comprend, il n'en demeure pas moins qu'il n'est jamais très agréable de le subir.

L'étendu du contrôle

Le contrôle URSSAF a pour but de vérifier le respect, par les employeurs et les travailleurs indépendants, de leurs obligations en matière de cotisations et contributions sociales. Le champ d'intervention des contrôleurs est vaste. Ils ne se contentent pas de vérifier les bulletins de salaires de l'assistante. Ils examineront également les éventuels Plans d'Épargne Entreprise (PEE), les modalités de rupture des précédents contrats de travail, les frais professionnels, le respect des conditions d'attribution des mécanismes d'exonération de charges, etc.

Le contrôle va porter sur une période de 3 années plus l'année en cours (5 ans en cas de travail illégal), soit pour un

contrôle réalisé en 2018, sur l'année en cours et les années 2017, 2016 et 2015.

Pour les cotisations sociales dont sont redevables les travailleurs indépendants, cette durée s'apprécie à compter du 30 juin de l'année.

Les points ayant déjà fait l'objet d'une vérification ne pourront, pour une même période, faire l'objet d'un nouveau contrôle.

Le déroulement du contrôle

Hormis le cas de recherche d'infractions pour travail dissimulé, le cotisant est préalablement informé du contrôle.

Le contrôle peut se faire sur pièces ou sur place, dans les locaux du cabinet.

Avis de contrôle

Lettre d'observations

Réponse du cotisant

Mise en demeure



ADF#2018
STAND 1P13

DU 27 NOVEMBRE
AU 1^{ER} DÉCEMBRE
PALAIS DES
CONGRÈS



PROXI DENTAL

LE SAVOIR-FAIRE MADE IN FRANCE

▶ N°Azur 0 810 310 308

PRIX APPEL LOCAL

CE

ISO
9001

ISO
13485

Proxi
Dental

LES PROTHÉSISTES DENTAIRES ASSOCIÉS

Proxi Dental - Les prothésistes dentaires associés

5, rue Darcet - 75017 Paris

Tél. : 01.53.09.39.90 - Fax : 01.53.09.39.99

Site : www.proxidental.com



LE CONTRÔLE SUR PLACE

Tout contrôle est précédé, au moins 15 jours avant la date de la première visite du contrôleur, de l'envoi d'un avis de contrôle.

Le contrôle se déroule généralement dans les locaux du cabinet mais peut avoir lieu chez l'expert-comptable si le praticien et l'inspecteur le souhaitent.

L'inspecteur dispose de pouvoirs d'enquête. Il pourra notamment se faire communiquer tout document nécessaire à l'exercice du contrôle et interroger les personnes rémunérées, salariées ou autre, au sein du cabinet. Un échange entre le contrôleur et la personne contrôlée s'instaure alors.

À l'issue du contrôle, la personne contrôlée reçoit une lettre d'observations. Celle-ci mentionne l'objet du contrôle, les documents consultés, la période vérifiée, et la date de la fin du contrôle.

Si le contrôle ne se traduit pas par un redressement, la lettre mentionnera expressément l'absence totale d'observation ou, éventuellement des recommandations pour l'avenir.

À l'inverse, si un redressement est envisagé, la lettre mentionnera les éventuelles observations formulées par le contrôleur. Elles devront être motivées et indiquer le montant des redressements et des éventuelles majorations encourues.

À compter de la réception de la lettre d'observations, la personne contrôlée dispose d'un délai de 30 jours pour y répondre.

Si le redressement est maintenu, le cotisant reçoit, par lettre recommandée avec accusé de réception, une mise en demeure notifiant le redressement.

• Durée du contrôle

En tout état de cause, la durée entre le début effectif du contrôle et la lettre d'observations ne peut excéder trois mois. Cette période peut être prorogée une fois à la demande de l'employeur contrôlé ou de l'URSSAF.

LE CONTRÔLE SUR PIÈCES

Les cabinets dentaires peuvent également faire l'objet d'un contrôle dit « sur pièces ». Version plus allégée du contrôle sur place, le contrôle sur pièces offre cependant les mêmes garanties procédurales : envoi d'un avis de contrôle, lettre d'observations, durée maximale de la procédure, etc.



Avant l'arrivée du contrôleur, mettez à jour les documents administratifs et comptables.

Il est réalisé dans les locaux de l'URSSAF à partir des éléments en sa possession et de ceux demandés pour le contrôle. La présence de la personne contrôlée n'est donc pas nécessaire, mais des échanges écrits ou téléphoniques peuvent avoir lieu. En cas de non-transmission des documents demandés ou lorsque l'examen des pièces nécessite d'autres investigations, le contrôle sur pièces se poursuit en contrôle sur place. La personne contrôlée en est alors informée.

En dehors de toute procédure de contrôle, l'URSSAF a toujours la possibilité de vérifier les déclarations des employeurs et leur demander des informations complémentaires le cas échéant.



© Squaredpixels / iStockphoto.com

Les bons réflexes à avoir

Un contrôle URSSAF n'est pas une fatalité, surtout quand il est bien préparé. Les conseils qui suivent relèvent parfois du bon sens mais le stress généré par un contrôle URSSAF fait parfois commettre des impairs.

METTRE À JOUR VOS DOSSIERS COMPTABLES ET ADMINISTRATIFS AVANT LE CONTRÔLE

Avant l'arrivée du contrôleur, une mise à jour des documents comptables et administratifs est souhaitable. Dans la mesure où ces documents seront demandés par l'inspecteur, autant anticiper sa venue et mettre à jour ce qui doit l'être. Par exemple, un registre unique du personnel doit être tenu dans tout cabinet dentaire employant des salariés. L'absence d'un tel registre, le défaut de mise à jour ou l'oubli de mentions obligatoires peuvent entraîner jusqu'à 3 750 € d'amende par salarié concerné. →

Les idées du

DR EDMOND BINHAS



Les interactions avec les patients

CE QU'IL FAUT FAIRE

Étudier le langage corporel avec attention. Le langage du corps peut être complexe et la capacité d'une personne à le décrypter varie d'un individu à un autre en fonction de son niveau de connaissance. Vous pourrez trouver un certain nombre de cours en ligne et vidéos sur le sujet. Vous débuterez votre apprentissage par quelques notions de base puis, en le pratiquant régulièrement, vous analyserez de façon plus approfondie le langage corporel de vos patients, des membres de votre équipe et des autres personnes qui vous entourent. Lorsque vous découvrirez la « puissance » de ce langage, vous aurez envie de vous perfectionner.

Encourager le dialogue. Comprenez que votre rôle de chirurgien-dentiste et de chef d'entreprise peut rendre les personnes qui vous entourent hésitantes à s'exprimer. Une bonne écoute signifie donc plus que de simplement prêter attention à ce qui est dit - vous devez encourager activement les membres de l'équipe et les patients à parler ouvertement avec vous.

Utiliser des scripts pour injecter des mots puissants dans les interactions avec les patients. Les mots puissants comme : géniaux, formidables, merveilleux, fantastiques, plus important encore, génèrent une énergie et une excitation positive. Pour apprendre à les utiliser naturellement, écrivez-les dans des scripts que les membres de votre équipe peuvent apprendre grâce à des exercices de jeux de rôle.

CE QU'IL NE FAUT PAS FAIRE

Oublier votre propre langage corporel. En tant qu'être humain, vous envoyez également des messages - probablement sans le savoir - avec votre corps. Si vous n'y faites pas attention, vous ne serez pas en mesure de contrôler les messages subliminaux que vous projetez. L'étude du langage corporel vous donnera un grand avantage dans la gestion des conflits, la présentation des plans de traitement et dans d'autres situations professionnelles ou personnelles.

Laisser ce que vous entendez d'une oreille sortir de l'autre. La seule chose pire que de ne pas écouter, et d'ignorer ce que vous entendez. Si vous ne manifestez pas un réel intérêt et n'agissez pas en fonction de ce que vous entendez, ceux qui vous entourent en concluront que vous ne vous souciez pas vraiment de ce qu'ils pensent.

Dire non. Vérifiez si le « non » apparaît dans les scripts utilisés par votre cabinet et éliminez-le. Ce mot envoie un message négatif, bien plus que ce que vous pouvez imaginer. Lorsque le chirurgien-dentiste ou un membre de l'équipe dit « non » à un patient, cela donne le sentiment que votre cabinet n'est pas disposé à l'aider. Le patient peut ressentir une certaine indifférence par rapport à sa demande ou penser que vous êtes plus intéressé à faire respecter les règles que de répondre à ses besoins.

Unicline S - Perfection

La surface en verre trempé avec le display intégré est particulièrement hygiénique, facile et rapide à nettoyer.



UnicLine S par heka dental. Créé pour vous par des dentistes.

Stand ADF
2M44

UnicLine S

by heka dental



Heka Dental A/S Baldershøj 38 DK-2635 Ishøj Danmark
Tél +45 4332 0990 info@heka-dental.dk www.heka-dental.fr



Zoom sur le droit à l'erreur

Promesse de campagne du candidat Macron, la loi du 10 août 2018 pour un État au service d'une société de confiance vient de mettre en place un droit à l'erreur ou plus exactement un « Droit à régularisation en cas d'erreur ». Désormais, toute personne de bonne foi, ayant méconnu, pour la première fois, une règle de droit ou commis une erreur matérielle, dans ses relations avec une administration, pourra la régulariser sans se voir appliquer de sanction pécuniaire.

Le champ d'application de ce droit à régularisation en cas d'erreur est toutefois relativement restreint. En effet, d'une part, il ne s'applique qu'aux erreurs régularisables, ainsi tout retard ou omission de déclaration ne pourra pas faire l'objet d'une régularisation.

D'autre part, ce droit n'est que supplétif, c'est-à-dire qu'il ne s'applique qu'en l'absence de dispositions spéciales. En pratique, cela signifie que les erreurs effectuées sur les Déclarations Sociales Nominatives (DSN) étant corrigibles par un mécanisme particulier, elles ne devraient pas rentrer dans le champ d'application du droit à l'erreur. Ce document regroupant les déclarations qu'un employeur peut être amené à faire pour ces salariés, l'intérêt de l'instauration d'un droit à régularisation en cas d'erreur se réduit comme peau de chagrin...

© FangXiaNuo / iStockphoto.com

Ne cherchez pas à nier l'évidence. Il est important que le contrôleur soit convaincu de votre bonne foi.

PRÉPARER AVEC SOIN

LES DOCUMENTS DEMANDÉS

Dans sa mission de contrôle, l'agent peut se faire communiquer tout document utile. Il ne sert à rien de rechigner à lui transmettre les pièces sollicitées. Cela lui donnera simplement l'impression que vous avez des choses à cacher. À l'inverse, plus vite il aura les documents qu'il demande, moins il aura envie d'aller plus loin.

CONSERVER SON CALME ET SA COURTOISIE

Ainsi, même si votre présence n'est pas obligatoire, elle est fortement souhaitée. De la même façon, il ne sert à rien d'enfermer le contrôleur seul dans une pièce sans un bonjour. Un minimum de politesse est exigée, et ce même lorsque l'on se sent agressé par le contrôleur.

ÊTRE DE BONNE FOI

Il ne s'agit pas d'évoquer les points litigieux sans y être invité mais ne cherchez pas non plus à nier l'évidence. Il est important que le contrôleur soit convaincu de votre bonne foi.

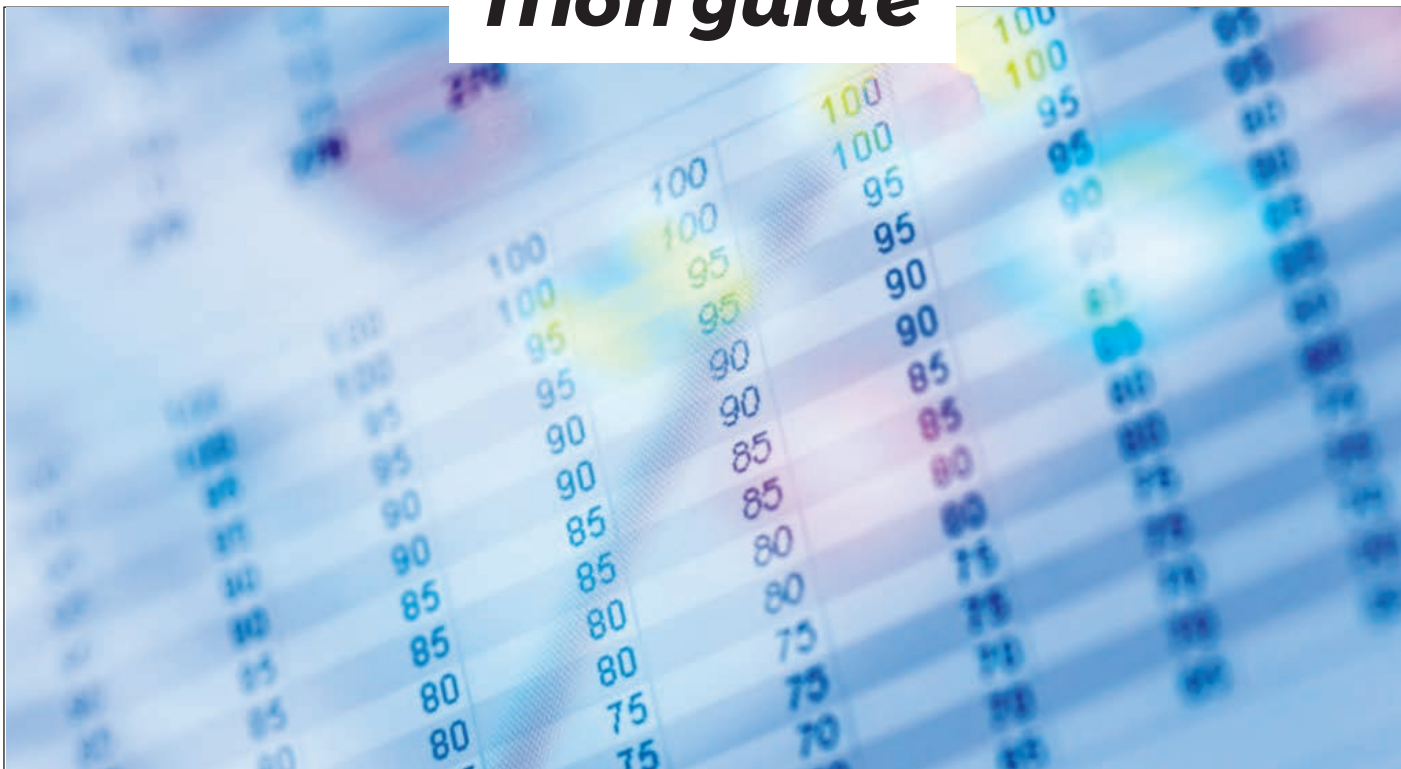
Si votre expert-comptable est en charge du social du cabinet, n'hésitez pas à le solliciter à cette occasion. A fortiori, parce qu'en cas d'irrégularités, sa responsabilité pourrait être engagée.

LA CONTESTATION DU CONTRÔLE

Si malgré tout cela vous êtes redressé, il est toujours possible de contester ce redressement.

Il convient alors de saisir la commission de recours amiable dans un délai de deux mois à compter de la réception de la mise en demeure.

À cette occasion, il est préférable de vous rapprocher d'un professionnel qui saura vous assister et porter un regard avisé sur votre dossier. Qui sait, peut-être qu'il trouvera un vice dans la procédure qui fera tomber tout le contrôle... ●



Que vaut votre fichier d'écritures comptables ?

QU'EST-CE QUE LE FEC ? QUI DOIT LE PRODUIRE ? QUELLES SONT LES SANCTIONS DE NON-CONFORMITÉ DE CE FICHER ? ÉLÉMENTS DE RÉFLEXION ET SOLUTIONS.

PAR ATMANE DJENAOUISSINE

Fidal Méditerranée - Pôle Fiscal IT - Droit fiscal
atmane.djenaouissine@fidal.com

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

Qu'est-ce que le FEC ?

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

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

Le format du fichier requis :

1. le code journal de l'écriture comptable,
2. le libellé journal de l'écriture,
3. le numéro sur une séquence continue de l'écriture comptable,
4. la date de comptabilisation de l'écriture comptable,
5. le numéro de compte,
6. le libellé du compte,
7. le numéro de compte auxiliaire (à blanc si non utilisé),
8. le libellé du compte auxiliaire,
9. la référence de la pièce justificative,

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

L'analyse de la conformité du FEC

Elle peut et doit être envisagée :

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

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

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

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

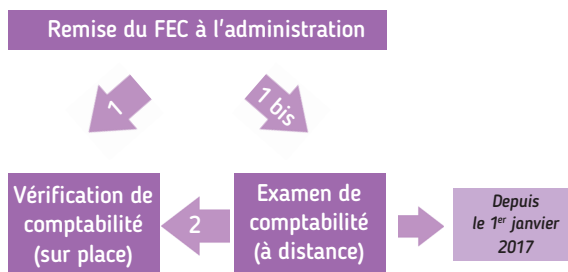
Dans quels cas doit-on remettre son FEC à l'administration ?

- **Depuis le 1^{er} janvier 2014**, les entreprises sont tenues de remettre à l'administration, dès le début des opérations de contrôle fiscal, leur comptabilité sous format dématérialisé (Article L47A 1 du Livre des Procédures Fiscales - LPF).

- **Depuis le 1^{er} janvier 2017**, une nouvelle procédure de contrôle fiscal dénommée « examen de comptabilité », permet à l'administration fiscale de réaliser des opérations de contrôle à distance, à partir de la comptabilité remise par l'entreprise au format dématérialisé.

L'administration se réserve la possibilité dans le cas d'un « examen de comptabilité », d'engager une vérification de comptabilité sur place.

Il vous est donc fortement conseillé de valider et d'auditer votre FEC en amont afin d'éviter cette éventualité.



Les sanctions de non-conformité du FEC

- **En cas de vérification de comptabilité,**
 - le défaut de présentation est sanctionné par une amende de 5000 euros par exercice ou 10 % de majoration des redressements s'ils sont supérieurs.
 - La non-conformité du fichier peut quant à elle entraîner le rejet de comptabilité.
- **En cas d'examen de comptabilité,**
 - le défaut de présentation du FEC est également sanctionné par une amende de 5000 euros par exercice, sans application toutefois de la majoration de 10 %.
 - De plus l'administration pourra alors informer le contribuable que l'examen de comptabilité est annulé, et engager une vérification de comptabilité sur place, au lieu du contrôle à distance.

Ce qu'il faut faire

Il est donc préconisé de soigner la présentation du FEC.

- **Pour l'avenir, adoptez des règles de gestion conformes ;** Pour anticiper ces changements de pratiques et les nouvelles masses d'informations qui pourraient être analysées et utilisées lors des contrôles fiscaux, vous devez :
 - être en capacité de produire le FEC conforme. Et valider que la génération du fichier via l'outil fourni par l'éditeur du logiciel comptable soit conforme le cas échéant ;
 - conserver ce fichier ;
 - et maîtriser ses données.

- **Concernant les exercices clôturés depuis 2014**, envisagez dès à présent un « audit » : les éventuels risques en matière de règles comptables et fiscales peuvent aujourd'hui être détectés par des traitements informatiques à partir du FEC. ●

L'autre jour je lisais un article sur le lien entre certains jeux vidéos violents et les fusillades de masse perpétrées par des jeunes. Bizarrement, l'article ne parlait pas de l'accès des armes à feu aux moins de 18 ans... Quand j'étais étudiant, un jeu faisait fureur à l'époque dans lequel le joueur incarnait un flic nommé MAX PAYNE, littéralement « douleur maximale ». Le titre faisait référence à la douleur infligée aux adversaires mais aussi à la souffrance du protagoniste qui se soignait avec des antalgiques. Les concepteurs avaient poussé le réalisme à tel point qu'il fallait trouver dans le jeu des comprimés pour ne pas souffrir et mourir. Jusqu'à ce que la réalité dépasse la fiction...

La douleur, un marché ?

En novembre 2016, le Canada déclare la crise des opioïdes : un nombre anormalement élevé de personnes mortes d'une surdose d'opioïdes. Des junkies victimes d'une overdose ? Pas du tout, juste des patients sans histoire victimes d'un surdosage et souffrant d'une addiction après une banale prescription par leur praticien de santé. Sur le banc des accusés : le fentanyl, un analgésique opioïde plus puissant que la morphine et l'héroïne. Ce médicament peut être prescrit au Canada, aux États-Unis, et même en France mais uniquement dans la liste des stupéfiants. On pourrait se dire qu'en Europe nous sommes loin de ce genre de crise. Pas si sûr. Le reportage « La douleur, un marché ? » (de Judith Stein et Robert Eckert, 2015), diffusé sur Arte en 2018, pointe du doigt l'usage abusif d'antalgiques

« Les patients ne sont pas forcément attentifs aux précautions d'emploi et prennent des doses proches de l'intoxication »



E-DENTISTERIE

MAX PAYNE

accessibles sans ordonnance et les conséquences sur la santé. La prise de ces médicaments se fait de nos jours pour n'importe quelle raison mais surtout sans faire attention à la dose maximale. Les patients ne sont pas forcément attentifs aux précautions d'emploi et prennent des doses proches de l'intoxication. Les praticiens de santé que nous sommes ne sont pas non plus innocents. Les ordonnances ne suivent pas systématiquement les règles de prescription et permettent au patient d'accéder à des quantités parfois trop importantes de comprimés. De la même façon que la prise déraisonnable d'antibiotiques entraîne des résistances, la prise irréfléchie d'antalgiques pousse le patient à consommer plus pour atteindre un effet thérapeutique.

Sur le chemin du soulagement


Ne pas souffrir est un droit pour les patients, mais faire une prescription mesurée est un devoir pour nous. Le patient a besoin d'être informé et accompagné lors de la prise médicamenteuse. Guidez vos patients sur le chemin du soulagement, vous serez au max sans leur faire de peine. ●

Ressources :

Site officiel de MAX PAYNE : www.maxpayne.com

Crise des opioïdes au Canada : www.bit.ly/2MrEcXv

Documentaire « La douleur, un marché ? » : www.bit.ly/2laLG2N



“Une mutuelle
d’assurance
créée par et pour
les professionnels
de santé...
ça change quoi ?,,

**NOUS VOUS ASSURONS
DES GARANTIES ADAPTÉES
À VOTRE PROFESSION.**

**Nous agissons toujours
dans votre intérêt.**

Rencontrez-nous sur notre
stand **n°1L32 - Niveau 1**
Palais des Congrès
Paris - Porte Maillot



3233 Service gratuit
+ prix appel

macsf.fr

Votre solution pour des extractions simples et reproductibles

Pr. Francis LOUISE



Faut-il délaissier nos syndesmotomes, périotomes, élévateurs et daviers pour extraire les dents ?

Ces instruments conservent leur utilisation journalière, mais dans certaines indications cliniques (racines fracturées, germectomies, racines de molaires divergentes, extraction/implantation immédiate, dépose d'implants...), l'emploi d'inserts ultrasonores spécifiques est d'un grand intérêt pour réaliser ces avulsions en respectant l'os environnant et les tissus mous, ménageant ainsi les structures anatomiques résiduelles et permettant une cicatrisation optimale des sites d'intervention.



CAS CLINIQUE

Extraction d'une racine fracturée avec implantation immédiate

Le plan de traitement comprend l'extraction de la 14 avec implantation immédiate. La conservation des parois alvéolaires est un facteur de succès pour le résultat final. L'emploi d'inserts Extraction LC (0,5 mm d'épaisseur) permet la conservation des parois alvéolaires.



Fig. 1 : 14 racine résiduelle

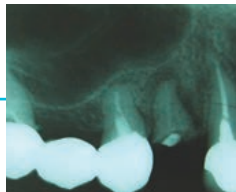


Fig. 2 : radiographie de cette 14



Fig. 3 : après élévation d'un petit lambeau, insertion de l'insert LC2 le long de la racine en distal



Fig. 4 : observez l'intégrité des parois alvéolaires en fin d'intervention

CONCLUSION

L'emploi d'inserts ultrasonores est d'un grand intérêt pour réaliser des extractions « à risque », c'est-à-dire l'avulsion de dents solidement ancrées avec préservation optimale des structures parodontales environnantes.



Réalisez une implantation immédiate grâce à la préservation du tissu osseux

Avec Piezotome® Cube, l'extraction se simplifie. La pose immédiate d'implants est facilitée par l'emploi d'une technique moins invasive et moins traumatique.

- ▶ Ses plus : extraction précise réalisée sans force, lambeau non systématique, pas d'alvéolectomie en cas de fracture et peu de mouvements de luxation.
- ▶ Résultats pour le patient : douleurs, œdèmes et prise d'antalgiques sont réduits de plus de 50%* !

* Ultrasonic Piezotome® surgery: is it a benefit for our patients and does it extend surgery time ? A retrospective comparative study on the removal of 100 impacted mandibular 3rd molar. A. Troedhan, A. Kurrek, M. Wainwright. Open Journal of Stomatology, 2011

Ce dispositif médical est classé IIa selon la Directive Européenne applicable en vigueur. Il porte le marquage CE. Organisme notifié : LNE-GMED 0459. Ce dispositif médical pour soins dentaires est réservé aux personnels de santé ; il n'est pas remboursé par les organismes d'assurance maladie. Ce matériel a été conçu et fabriqué selon un système d'assurance qualité certifié EN ISO 13485. Lire attentivement le manuel d'utilisation disponible sur www.acteongroup.com. Fabricant : SATELEC® Groupe ACTEON® (France). Date de création : mai 2018.



Le sommeil UN ATOUT MAJEUR

POUR L'ÉQUIPE SOIGNANTE, LE BIEN-ÊTRE DEVRA COMMENCER PAR L'ÉQUILIBRE DU SOMMEIL. CELUI-CI PERMET DE MIEUX SE CONCENTRER, DE MOINS SE FATIGUER, DE RESTER DE BONNE HUMEUR, DE GARDER UNE BONNE MÉMOIRE, ET DE NE PAS SUBIR DES MOMENTS D'HYPOGLYCÉMIE.

PAR DR MARC-GÉRALD CHOUKROUN

Le défaut de sommeil

Il peut se traduire de deux façons :

- Par l'apnée, le sujet s'arrête de respirer de plusieurs fois à quarante ou cinquante fois par heure. L'apnée peut se manifester par une hypopnée (gêne respiratoire) ou une apnée de plusieurs secondes jusqu'à quarante secondes ! Certaines personnes

font véritablement de la plongée sous-marine toute la nuit... Cette pathologie (Syndrome d'apnée obstructive du sommeil ou SAOS) est fréquente et concerne tous les âges. Elle commence par le ronflement. Il faut surveiller un ronfleur et repérer si au-delà de ses bruits, il s'arrête de respirer. Les conséquences sont inquiétantes : somnolence, hypertension,

troubles cardio-vasculaires. Si l'on soupçonne son conjoint de faire de l'apnée il est donc fortement conseillé de se soumettre à un test de polysomnographie. En outre, l'apnée empêche le sujet de passer dans les cycles profonds, car il est toujours en réveil. Or ces cycles profonds ont une fonction importante dans la désintoxication et la croissance chez l'enfant (activité de l'ACTH). →



© Sphotography / istockphoto

Au cabinet Une équipe qui dort bien

Un confrère se plaignait que ses patients tombaient du fauteuil dentaire. Il changea trois fois de fauteuil. Lorsqu'il m'en parla, ma réaction fut immédiatement de vérifier la qualité de son sommeil. Quelques questions suffirent à faire émerger une somnolence et une difficulté de concentration. C'est ainsi que le praticien après s'être lavé les mains se retournait vers son patient et perdait l'équilibre ! Par réflexe le patient se reculait et tombait...

Dans toute problématique du cabinet, cherchons avant tout à savoir si le sommeil par ses conséquences comportementales et psychologiques n'est pas la cause première des difficultés. Irritabilité signifie conflit interpersonnel. Fatigue signifie maladresse dans une profession essentiellement manuelle. Déconcentration signifie mauvaise évaluation perceptive dans une profession où la précision est primordiale. Une équipe qui dort bien est une équipe qui travaille en joie et en confort...

© RuslanDashinsky / istockphoto

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

Ces multiples conséquences nous font revoir un certain nombre de difficultés de notre vie quotidienne. Certaines dépressions, par exemple, peuvent se résoudre par une correction du sommeil. La crise d'adolescence aussi peut se « résoudre » par le sommeil : les écrans qui bloquent la mélatonine, le réveil difficile, l'aspect nonchalant (en réalité fatigue), la rébellion (irritabilité), le manque d'appétit ou l'excès - voilà bien un syndrome du sommeil et non pas de l'âge. Les phobies du travail peuvent aussi trouver leur origine dans un trouble du sommeil. La personne se lève avec une dette de sommeil et pense qu'elle

Le rétablissement du sommeil apporte un désir d'activité, une combativité, qui redonnent confiance en soi.

n'a pas envie de travailler. Elle se culpabilise, s'inquiète. Au travail, elle est incapable de faire des efforts, se sent somnolente, et finit par croire qu'elle n'est pas faite pour ce métier ou effectue un mécanisme de projection en reportant son angoisse sur les collaborateurs ou le type de tâches effectuées. Peu à peu une phobie se construit. Le rétablissement du sommeil apporte alors à la personne un désir d'activité, une combativité, qui lui donnent des résultats et redonnent une confiance en soi.

Un bon sommeil

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

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

Les conditions d'un bon endormissement

● Manger à l'heure du dîner. Il faut que l'appareil digestif soit au repos pour que le sang puisse se répartir dans le corps et le cerveau. C'est pourquoi il est aussi recommandé de manger peu le soir. Le cycle biologique diurne est occupé par les

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

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



**DROIT
AU BUT.**
CHIRURGIE GUIDÉE



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



© STEEK / istockphoto

mélatonine, lui, est relativement fixe.

- Arrêter les écrans une heure avant de dormir. La lumière bleue que diffusent les écrans est liée à la lumière du jour et bloque la mélatonine. Selon les études, la bougie ne gêne, quant à elle, pas du tout le processus, la lumière normale, très peu - viennent ensuite la télévision, les tablettes et le smartphone. Ces trois derniers déclenchent des pics très importants tant dans le bleu que le rouge et le jaune.
- Attendre les signes cardinaux qui indiquent le déclenchement de la mélatonine : bâiller, se frotter les yeux, baisse du tonus et sensation de froid. Pour cela, il faut, durant quatre jours successifs, regarder sa montre et attendre que l'un des signes se manifeste. Ce moment est toujours le même, il suffit de repérer cette heure pour organiser le coucher.
- Se soumettre à un rituel. Un rituel a pour fonction de baisser l'adrénaline, et de rassurer. Un individu qui peut prévoir la succession des événements est tranquilisé. Au contraire, des actions imprévues stimulent la vigilance. Il y a donc une réponse au stress tout à fait classique avec excitation de la thyroïde

et des surrénales.

Voici un exemple de rituel : prendre sa douche, se laver les dents, se laver le nez (si l'air passe bien dans le nez, il refroidit le cerveau en caressant le sphénoïde), se parfumer, lire un livre, écouter une musique douce...

- Ne pas se laisser embarquer dans des relations humaines désagréables, mais plutôt chercher l'apaisement relationnel. Reporter les affaires qui fâchent. Il faut prendre l'habitude de faire une introspection avant de dormir pour ressentir et décoder les émotions d'un souci. Cette action sur le cortex émotionnel permet au cerveau de rééquilibrer les fonctions psychologiques. On procèdera comme suit : Réfléchir à l'événement qui nous pose un problème. Essayer de préciser quel est le moment où les mots que l'on a dit ou entendus nous ont vraiment touché. Laisser les émotions émerger, en les faisant défiler une par une : colère, peur, frustration, injustice... Après ce défilement nous ressentirons un apaisement. Restons encore à l'écoute de notre moi intérieur. Une sensation d'éloignement se met en place. Il faut rester sur cette impression. Il faut

ensuite reporter au lendemain toute action en se disant : « *Lorsque mon cerveau sera prêt, il trouvera la solution sans effort, il y a juste à attendre.* »

L'aspect rationnel du néocortex met le cerveau dans une activité de type delta, caractéristique de la résolution de solutions. L'endormissement, lui, passe par une phase de rythme alpha (celui de la relaxation).

- Veiller à respecter les conditions physiologiques liées au local : la température doit plutôt être froide que chaude. Aérer la chambre avant de dormir. Organiser le silence, ou mettre une musique douce, la musicothérapie est très efficace, puisque l'on arrive à soigner des dépressions.
- Lâcher prise : Pour Freud, le sommeil va modifier les instances psychiques. Le moi abandonne ses prérogatives pour laisser la place à l'inconscient. Or l'inconscient est le siège des pulsions sexuelles et hostiles, c'est ce qui se manifeste dans les rêves. Nous avons souvent consciemment ou inconsciemment une certaine appréhension du sommeil car nous craignons de retrouver cette activité pulsionnelle. Aussi pour pallier cette difficulté, il faut au moment de

s'endormir effectuer un « lâcher prise », en utilisant le corps comme source de confiance. Commencer par respirer et suivre le souffle dans le corps. Puis, à chaque expiration, détendre ce qui est tendu comme si cette partie du corps devenait lourde. Penser à cette sensation du corps qui s'écrase sur le sable.

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

Tomber de sommeil...

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

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

Rendez-vous

Les 8^e Rencontres paramédicales du sommeil se déroulent vendredi 9 novembre à Paris. Inscriptions : rencontre.sommeil@insv.org



KV_17_18_0611_10 © Copyright KaVo Dental GmbH

Restez en bonne santé avec KaVo.

Votre manière de travailler ... a des répercussions sur votre mode de vie.



Venez découvrir nos dernières nouveautés
ADF 2018
Stand 4L15
4^{ème} étage

Une position naturelle pour continuer à être en bonne santé : votre KaVo ESTETICA™ E50 Life.

Votre prochaine unité de traitement vous correspond. Le KaVo ESTETICA™ E50 Life offre un maximum d'espace pour une position de travail bonne pour la santé, que vous soyez assis ou debout. Grâce à la grande amplitude de déplacement du fauteuil et à la forte stabilité de l'élément praticien, rien ne viendra perturber le traitement.



ESTETICA E50 Life

Ventes privées KaVo. Inscrivez-vous dès maintenant pour bénéficier de remises additionnelles to.kavo.com/fr/ventesprivées

KaVo Dental SAS
45-47 Bd Paul Vaillant Couturier
94200 Ivry-Sur-Seine
www.kavo.fr

KAVO
Dental Excellence



[CHOIX D'EXERCICE]

L'orthodontie **POUR LES GRANDS ET LES PETITS**

FAIRE LE GRAND ÉCART ENTRE JEUNES ET MOINS JEUNES PATIENTS, UNE GAGEURE ? C'EST POURTANT LE PARI D'ELIAS SAD, CHIRURGIEN-DENTISTE, QUI A DÉVELOPPÉ UNE ACTIVITÉ EXCLUSIVEMENT ORTHODONTIQUE. RETOUR D'EXPÉRIENCE.

Par Pauline Machard - Photos Laurent Deleuze



Formé à la psychologie de l'enfant, le Dr Sad maîtrise le langage des petits. Ceux-ci reçoivent le message 5/5, comme en atteste un petit mot : « A ba les bonbons ».

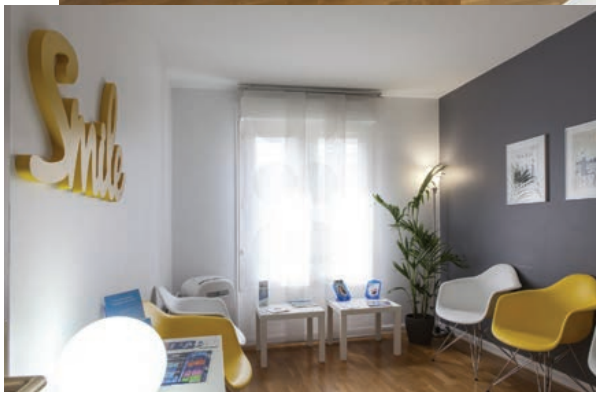


« **On ne naît pas médecin de famille, on le devient, par la force des choses et aussi par une série de hasards et de choix** », écrit Martin Winckler - alias Marc Zaffran -, médecin et écrivain, dans *Profession médecin de famille* (éd. Les Presses de l'Université de Montréal). Cela vaut pour Elias Sad. Il n'est pas né « *orthodontiste de famille* », d'autant que le titre n'existe pas. Mais l'est devenu, peu à peu. La première étape, c'est en 1992, en Syrie, où il est né. Elias Sad est alors dans sa 18^e année. Le bac approchant, il s'interroge sur son avenir. Il est sûr d'une seule chose : il veut exercer en libéral. Préférant « *le contact avec les patients au contact avec les clients* », il opte pour médecine, puis dentaire, comme son

oncle avant lui. Résultat : en 1998, à 24 ans, il est docteur en médecine dentaire. Le métier, qui n'était en rien au départ « *un rêve de gosse* », est « *devenu sa conviction* ».

S'ensuit la deuxième étape, dès le mois de novembre de la même année. À peine diplômé, le jeune homme, francophone et francophile, débarque dans l'hexagone, soutenu par ses parents, pour devenir orthodontiste. C'est là qu'il va esquisser les contours de son exercice, cumulant les diplômes en trois ans (CES en histologie, CES d'orthopédie dento-faciale, DU d'orthodontie pédiatrique), et les stages à l'hôpital. Il y fait des rencontres importantes : le Dr Tarbadar (à l'hôpital Armand-Trousseau de l'AP-HP) et le Dr Siouti (à l'ancien

hôpital Saint-Vincent-de-Paul), deux amis de son oncle, qui deviendront des références. Le Dr Ginisty, qui lui offre en 2002 la possibilité d'être rattaché au service d'orthodontie de Saint-Vincent-de-Paul, avant que celui-ci ne soit transféré à Necker-Enfants malades (AP-HP), où il travaille toujours. Ou encore le Pr Auclair, responsable de son DU, qui lui propose d'être rattaché à l'enseignement. Happé par ses vacances, il ne passera pas le CECSMO, mais cela n'ébranle pas son choix d'exercice : il aura une activité exclusivement orthodontique, et il s'occupera de patients de tous âges. Des pré-adolescents et adolescents, ainsi que des adultes, et des enfants en bas âge, valides mais aussi en situation de handicap. →



La salle d'attente (à gauche), n'est pas attenante à la salle de soins (ci-dessus), pour préserver l'intimité des patients.

Un cabinet pour tous

Cette patientèle plurigénérationnelle, il rêve depuis longtemps de l'accueillir dans son propre cabinet. Alors, en complément de ses activités à l'hôpital (dès 2001) et dans un centre médical Cosem (dès 2007), il décide, en 2011, de louer une pièce dans un cabinet à Sceaux (Hauts-de-Seine), où une orthoptiste est installée. Il devient néanmoins vite envahissant : trop de patients, de matériel... En 2016, le Dr Sad franchit le pas de la création de A à Z. Il investit dans un appartement de 63 m², toujours à Sceaux, où il passera la moitié de son temps de travail. Celui-ci est idéalement situé : pas trop près des confrères, dans le périmètre de nombreuses écoles, proche de la gare et des réseaux de bus, et accessible aux

personnes handicapées. Captant immédiatement le potentiel hospitalier du lieu, le praticien fait en sorte, avec l'aide de son épouse, Sandrine, que chaque patient s'y sente bien. Il transforme ainsi le salon - salle à manger - jardin d'hiver en salle de soins : elle est lumineuse, « ce qui apaise tout le monde », et vaste, ce qui autorise aux parents de jeunes enfants de rester à leur côté et devenir des « collaborateurs ». La chambre devient la salle d'attente. Avantage : elle n'est pas attenante à la salle de soins, ce qui permet de préserver l'intimité. Le matériel n'est pas non plus choisi au hasard. Le praticien a notamment conservé son premier fauteuil, « [le poste de travail est] très discret. Quand un enfant s'allonge, il n'a pas de tablette au-dessus

de lui ». Enfin, côté décoration, tout a été pensé : c'est blanc, pur, aucun papier inutile ne traîne, puisque tout ou presque est dématérialisé, mais « ce n'est pas impersonnel ». Au sol, le bois « amène de la chaleur ». Le « tiroir magique », recèle nombre de jouets. Et des dessins d'enfants illuminent la pièce. Tout le challenge étant d'organiser un roulement des « chefs d'œuvre », pour « éviter qu'un enfant se demande où est son tableau ». L'idée, lors de la création du cabinet, était « que les enfants s'y sentent bien, mais que les adultes n'aient pas l'impression d'aller au jardin d'enfants ».

Que la confiance règne

Sa position est celle du conseiller. S'il embarque le patient dans un traitement orthodontique - et donc dans des frais -, c'est parce que c'est « justifié », assure-t-il. Ainsi, aux patients adultes qui viennent pour raisons esthétiques et ce alors qu'il n'y a pas de nécessité fonctionnelle, il rappelle que ce n'est pas remboursé. Concernant les enfants →



Le cabinet s'affranchit du papier, pour des raisons écologiques. Seuls les premiers devis, les lettres de correspondance et les feuilles de Sécurité sociale sont imprimés.

TYPOLOGIE DE SA PATIENTÈLE

Une patientèle divisée en trois

> **un tiers d'enfants très jeunes**, qui ont entre 5 et 10 ans. Le Dr Sad, qui a été chef scout jusqu'à ses 22 ans en Syrie, reçoit en consultation beaucoup d'enfants envoyés par leur dentiste, pédodontiste, pédiatre. Parmi ce tiers, ses deux filles, Emma (8 ans et demi) et Éline (11 ans). Son plus jeune patient avait 3 ans et demi à sa première visite.

> **un tiers de pré-adolescents et adolescents**, qui ont entre 10 et 15 ans.

> **un tiers au-delà de 15 ans**. Concernant les adultes, plus de la moitié des patients viennent pour des raisons esthétiques. Depuis quelque temps, il s'occupe aussi des grands-parents, il leur fait des orthèses d'avancée mandibulaire pour l'apnée du sommeil. « *Maintenant, j'ai la grand-mère en orthèse, la maman en*

gouttière occlusale transparente et les deux petits garçons en bagues », raconte-t-il à titre d'anecdote.

Les patients en situation de handicap

Au fur et à mesure, il a ouvert le cabinet à certains patients atteints de handicap moteur ou psychomoteur, d'autisme, qu'il suit à l'hôpital. Deux conditions complémentaires :

- 1) Cela ne concerne que les handicaps qui nécessitent juste du temps. Ceux qui nécessitent une infirmière, il les prend en charge à Necker.
- 2) Cela reste exceptionnel, seulement dans le cas où l'horaire de consultation à Necker n'est pas arrangeant pour le patient. Aujourd'hui, sur 450 patients actifs (suivi compris), une cinquantaine sont handicapés.

en bas-âge (5 ans ou moins), le Dr Sad dispense le conseil suivant : « *Si vous doutez, venez consulter. Souvent, il n'y a rien à faire, ou alors il faut revenir plus tard. Parfois, en revanche, cette consultation précoce évite des extractions ou une chirurgie plus tard*, explique-t-il, *faisant la comparaison avec une fuite d'eau. Si, lors du constat, vous n'observez pas de tâches sur le mur ou de cloques dans la peinture, deux options s'offrent à vous : soit vous attendez qu'elles se forment, soit vous coupez le robinet avant.* » Ainsi, le petit Jules, le plus jeune patient accueilli au cabinet (3 ans et demi à l'époque) a pu être traité avant que des malocclusions dentaires n'apparaissent. Après un an de simple observation de ses dents (pas de consultations payées pendant ce temps) puis un an d'appareil fonctionnel, « *son problème est réglé* ». Néanmoins, cela n'aurait pas été possible si les parents du petit garçon n'avaient pas accordé

leur confiance au Dr Sad qui considère que celle-ci doit être réciproque : « Mes patients me font confiance pour leur enfant, je peux leur faire confiance pour un chèque. »

Une implication sans failles

Être « orthodontiste de famille » implique une très grande disponibilité. « Je me dois d'être celui à qui on peut téléphoner, envoyer des textos, celui qui reçoit à tout moment », s'engage-t-il. Son organisation doit donc être souple. Pour permettre à ses patients d'avoir une visibilité en temps réel sur son planning, il utilise une plate-forme en ligne de prise de rendez-vous médicaux, et quand les disponibilités sont épuisées, « il ne faut pas hésiter à appeler ». Après deux sonneries au cabinet, l'appel est transféré à un télésecrétariat. Au bout du fil : trois personnes, toujours les mêmes. La consigne est claire : « Il n'y a jamais de problème. Un rendez-vous loupé ? Il n'y a pas mort d'homme. Une urgence ? Je prends. » Il trouve toujours un moyen de caler le rendez-vous. S'il le faut, à un moment moins conventionnel : « Parfois, je reste jusqu'à 21h30. Il m'est arrivé de venir au cabinet un dimanche, pour un cas extrême. » Hors de question, pour lui, de rogner sur le temps : les plages horaires vont d'un quart d'heure à une heure. Inconcevable, aussi, pour lui qui « connaît les histoires de chacun », d'être économe en attention. S'il ne compte pas ses heures, il aimerait être épaulé par une assistante pendant ses consultations au cabinet (mercredi après-midi et samedi). Mais celle-ci devra remplir plusieurs critères : être dynamique, organisée. Être force de proposition, aussi. Ou encore entretenir un lien de proximité avec le patient : téléphoner chez lui trois jours après la pose de l'appareil,

Pour impliquer le patient, le Dr Sad prend le temps d'expliquer, de montrer les différentes solutions qui s'offrent aux patients, de répondre aux questions.



envoyer des courriers d'anniversaire... « Autant de choses que je faisais très bien quand je n'avais pas encore beaucoup de monde. Aujourd'hui, j'ai du mal à suivre. » Trouver la perle rare pour ce mi-temps n'est pas tâche facile, mais en tout cas, celle qui réunira ces exigences « sera récompensée pour ses efforts et ses initiatives ». Dans l'idéal, « le recrutement était pour hier, mais je préfère trouver le bon profil ».

Le sourire, récompense ultime

Vingt ans après ses débuts en orthodontie, le Dr Sad éprouve toujours autant de plaisir dans sa pratique. Les dents de ses patients sont son terrain de jeu. « L'orthodontie, c'est comme les échecs, juge-t-il. Le plus difficile n'est pas d'apprendre les règles, mais de bien jouer. Ça s'apprend avec l'expérience, mais chaque cas reste un défi à surmonter. Chaque traitement est unique. » Pour lui, la récompense, c'est un « merci », une reconnaissance qui se lit dans les yeux, un sourire retrouvé quand le patient se regarde dans le miroir... « On se sent utile et respecté, c'est la magie de ce métier », témoigne-t-il. Comme quand ce jeune garçon autiste, dans un magasin, lui court dans les bras le désignant à

son accompagnatrice comme « son docteur ». Quand cette patiente, le dossier n°1, passe le voir alors que son traitement est terminé depuis longtemps. Quand cette maman, autrefois patiente, ne manque pas de lui témoigner sa reconnaissance, lorsqu'elle le croise, en lui adressant un sourire. Ou encore quand ce groupe d'adolescents, suivis au cabinet, n'hésite pas une seconde à venir pousser sa voiture, coincée en travers de la rue en raison de la neige. Ses patients vieillissent, grandissent, mais les liens tissés ne se rompent pas. Pour cette raison, pour rien au monde, il ne remettrait en cause son choix d'exercice, d'autant « qu'économiquement, ça marche bien. Le cabinet tourne comme une horloge en termes de gestion, la patientèle est exponentielle, mais je ne suis pas en mesure d'emménager dans le Château de Sceaux !, plaisante-t-il. Je pourrais absorber plus de patients en compressant les rendez-vous, mais ce n'est pas mon souhait. Je fais le choix de prendre un peu plus de temps et gagner un petit peu moins. Je souhaite grandir, mais tout en gardant un esprit très personnalisé, familial, avec les patients. Hors de question qu'un jour je les appelle par leur numéro ». Le cercle peut s'agrandir, à condition de ne pas se déformer. ●

Faire appel à un coach :



Dr Cybèle Borg-Real

CHIRURGIEN-DENTISTE À VENCE (ALPES-MARITIMES)

OUI, C'EST DÉJÀ LE CAS

C'est déjà le cas ! La première fois que j'ai eu affaire à des consultants, j'étais collaboratrice. Avec le praticien senior, nous nous étions rapprochés d'un organisme, séduits par le discours.

L'ambition des coaches ? Nous aider à pallier tout ce pour quoi nous n'avions pas été formés : à la dimension chef d'entreprise, directeur des ressources humaines, gestionnaire de stocks... Nous avions des besoins en termes de cohésion d'équipe, de gestion des temps opératoires, de gestion de l'agenda. Nous ne cherchions pas à augmenter le chiffre d'affaires, mais à travailler de manière plus raisonnée, plus qualitative. Pour moi, cette période de collaboration a été un temps de collecte de data. Ça a été un entraînement, un échauffement, avant les Jeux Olympiques : l'ouverture de mon propre cabinet, en 2012. Nous avons alors tout

protocole : la gestion des ressources humaines, de l'agenda, des stocks, la stérilisation, le travail à quatre mains, l'ergonomie... Encore aujourd'hui, le cabinet est coaché : tous les mois, notre consultant actuel, qui me suit

Nous considérons que l'accompagnement fait partie des frais de fonctionnement.

depuis huit ans, fait à distance avec nous l'analyse des tableaux de bord. Il organise aussi deux journées de formation par an, sur des thématiques particulières. Nous le consultons également pour des demandes spécifiques (nouvelle loi, nouvelle certification, choix d'investissement). C'est un référent pour moi, il me rassure. Il se montre toujours disponible. Au départ, mon avocat fiscaliste et mon expert-comptable étaient contre, mais ils ont changé d'avis ! Au cabinet désormais, nous

considérons que l'accompagnement fait partie des frais de fonctionnement, au même titre que l'électricité. Nous ne pouvons pas faire sans. Et ça marche ! À condition d'accepter de se remettre en question. Je pars du principe que ma vérité n'est pas universelle, que les coaches consultés pendant ma carrière ont des compétences que je n'ai pas. J'ai accepté de suivre la recette qui m'était recommandée, car adaptée à mes besoins.

Ce n'est pas fromage ou dessert, il faut tout prendre si on veut arriver au résultat escompté. Si vous y mettez votre grain de sel, cela ne peut pas marcher. Pour en arriver à ce niveau de confiance, il est important que vous trouviez la personne qui vous correspond, celle avec laquelle ça « tilt ». C'est mon cas : le cabinet fonctionne bien, tout le monde est serein, tant dans sa vie professionnelle que personnelle, et les patients sont satisfaits. Si c'était à refaire, je ne changerais rien. ●

pourquoi pas ?

Propos recueillis par Pauline Machard



Dr Antonin Bats

CHIRURGIEN-DENTISTE AU BOURGET-DU-LAC (SAVOIE)

PAS POUR L'INSTANT

Tout va dépendre de ce que l'on nomme « coach », ou « consultant ». Si le titre fait référence à une personne qui a une vision complète de l'organisation du cabinet dentaire, alors non, je n'ai - jusqu'ici - pas pensé y avoir recours. Pour plusieurs raisons. La première, c'est tout sim-

préalable pour prodiguer des soins de qualité. La deuxième raison, c'est que le coach, me semble-t-il, propose une vision globale, qui lui est propre. Or, pour moi, un modèle n'est pas forcément transposable. Surtout, lors de la création de mon cabinet, j'avais déjà une vision précise de ce que je

J'ai vraiment souhaité rester à la proue de mon projet.

plement que ça ne m'est pas venu à l'esprit, pas pour l'instant en tout cas. Peut-être parce que, comme d'autres dentistes de ma génération, je suis déjà très sensibilisé aux aspects de management, d'organisation du cabinet, que j'ai grandi avec les nouvelles technologies... Ce sont des éléments que j'ai déjà bien intégrés, car personnellement, je me considère avant tout comme un chef d'entreprise. C'est pour moi la condition

souhaitais. C'est d'ailleurs pour cette raison qu'après plusieurs collaborations, je me suis lancé dans la création de mon cabinet en mars 2017. Je voulais en effet décider de son mode de fonctionnement, de la manière d'aborder le patient... J'ai vraiment souhaité rester à la proue de mon projet. Cela ne signifie pas que tout était arrêté. Ni que je me coupais de tout conseil, loin de là, mais je n'ai pas appliqué de vision globale. J'ai collecté

les avis de nombreux professionnels et je les ai imbriqués les uns avec les autres. Je me suis entouré de personnes qui connaissent l'univers du dentaire et les problématiques qui lui sont liées : un expert-comptable dont l'épouse est dentiste et avait fait une création, un architecte qui avait une quinzaine de créations de cabinets dentaires au compteur, un installateur, ma femme qui est également dentiste. En soi, c'est déjà une forme de consulting. J'ai peur qu'en me faisant accompagner de manière globale, je sois déboussolé, privé de mes repères. J'ai peur d'être pris dans un entonnoir, que ma manière de pratiquer soit bouleversée. Néanmoins, je n'exclue pas du tout de faire appel à un coach un de ces jours. Pourquoi pas commencer par assister à des conférences ? Il y a évidemment plein d'aspects que je souhaiterais améliorer, mais encore faut-il trouver le temps, les semaines ne font que 7 jours ! C'est certain que ça peut apporter un soutien. Je peux parfaitement envisager, à l'avenir, d'y avoir recours. Mais encore faut-il que je comprenne et que j'adhère au projet qui m'est proposé. ●

JULIE

QUAND JULIE SOFTWARE DEVIENT JULIE SOLUTIONS...



Depuis plus de 35 ans, l'expertise Julie accompagne ses 26 000 utilisateurs dentistes et assistantes vers une gestion simplifiée de leur activité. À l'heure du numérique et de l'accélération du changement des comportements et habitudes, la volonté de l'entreprise est de renforcer son expertise métier pour proposer de nouvelles solutions technologiques efficaces englobant le parcours de soin du patient. L'objectif étant que les praticiens puissent se recentrer sur les soins, leur relation avec leurs patients et atteindre leurs objectifs de rentabilité et de vie professionnelle. Expertise d'autant plus renforcée avec son intégration - depuis le 1^{er} juillet 2018 - au nouveau groupe mondial Henry Schein One sous le nom Julie Solutions.

Le 28 novembre sur le stand 3L18 de l'ADF, la société organise des ateliers sur la gestion efficace et rentable du cabinet dentaire. ●

POUR PLUS D'INFORMATIONS :

WWW.CONGRESADF.JULIE.FR

DÉMÉNAGEMENT

KOMET FRANCE PRÉPARE L'AVENIR



L'équipe de Komet France change d'adresse pour mieux accueillir ses clients dans un espace professionnel dédié. Le distributeur de matériel dentaire poursuivra également sa transformation digitale pour affiner l'expérience de ses clients. Le nouvel espace vise aussi une meilleure qualité de vie au travail des collaborateurs de l'entreprise ●

DÉSORMAIS RETROUVEZ KOMET FRANCE AU :

18 RUE FOURCROY - 75017 PARIS

NUMÉRO DE TÉLÉPHONE RESTÉ INCHANGÉ 01 43 48 89 90

REMISE DE PRIX

PHILIPPE VÉRAN DE BIOTECH DENTAL RÉCOMPENSÉ

Philippe Véran, Pdg de Biotech Dental a reçu le Prix de l'Entrepreneur de l'année dans la région Sud-Est. Ce prix organisé par le cabinet d'audit EY en partenariat avec HSBC, Verlingue, Steelcase et Bpifrance été remis le 18 septembre dernier.

Le jury a salué cet ancien expert-comptable qui, tour à tour, avec son associé Bruno Thevenet, a multiplié les créations et les reprises : après le rachat à son fondateur de Biotech en 1993, il prend, en 2007, une participation dans Poly-Shape (leader européen de l'impression 3D, revendu de-



puis peu à la co-entreprise de Michelin et Fives, Addup), crée Smilers en 2014 (gouttières orthodontiques, anciennement Dentosmile), puis Circle en 2016 (solution numérique sur-mesure pour les laboratoires). Il intègre la société Adapsia (spécialisée dans la chirurgie crânio-maxillo-faciale) et multiplie l'ouverture de filiales, de l'Italie au Vietnam.

C'est une levée de fonds record qu'a réalisée au printemps 2018 le dirigeant : il a convaincu Sofina Group, Ceres Capital et un pool bancaire d'investir 100 millions d'euros dans sa société Biotech Dental. ●

RETROUVEZ LE DERNIER SOMMAIRE DE LA REVUE ODF

REVUE
d'Orthopédie
Dento
Faciale

Vol. 52 - N° 4 - Octobre 2018

Varia

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

Table des matières

315

Editorial.

A. DELEUZE

317

Avant-propos.

H. GUIRAL-DESNOËS

319

Les enjeux d'une nouvelle interface.

M. MAKAREM

327



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

343



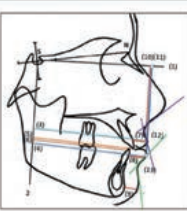
Traiter un dysfonctionnement lingual : rééducation à l'usage des prescripteurs.
Treatment of tongue dysfunction: rehabilitation for prescribers' practice.
H. GIJ, N. FOUGERONT

351

Analyse génétique et physiologique.

R. BENOIT

373

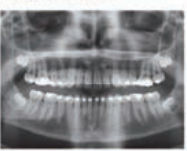


Les extractions à visée orthodontique ont-elles une influence sur le profil cutané ?
Do orthodontic extractions have an impact on the cutaneous profile?
I. DALLEL, A. MESGOCHE, Y. GHEDIRA, S. TOUJ, A. BEN AMOR

385

Étude de la vitesse de recul de la canine supérieure après corticotomie alvéolaire.
Study of the velocity of upper canine retraction after alveolar corticotomy.
A. MEZARI, F. SI AHMED

393



Canines maxillaires retenues en position palatine et technique segmentée.
Maxillary canine impaction and segmented technique.
D. ROBOLDO, H. BONOMI-DUNOYER, Y. BOLLENDER

407

Revue de presse

H. GUIRAL-DESNOËS

411

Bon à savoir

A. BERT

IVOCLAR VIVADENT

CHANGEMENTS DANS LA GOUVERNANCE

Ivoclar Vivadent a annoncé un changement dans le leadership de l'entreprise : Diego Gabathuler, directeur des ventes Europe, Moyen-Orient, Afrique et Amérique latine, a été nommé directeur général du groupe Ivoclar Vivadent à compter du 1^{er} juillet 2019. Cet expert du marketing et des ventes en Suisse a exercé diverses fonctions pour la société dentaire basée à Schaan, au Liechtenstein. Avant de rejoindre Ivoclar Vivadent, M. Gabathuler a occupé plusieurs postes de direction chez Logitech, Activision et Electronic Arts en Europe et aux États-Unis.

Au conseil d'administration...

Au cours de son mandat de 15 ans en tant que Pdg, l'américain Robert Ganley a contribué de manière significative au développement de l'entreprise familiale,

devenue l'un des principaux acteurs de l'industrie dentaire. En juin 2018, M. Ganley a été nommé membre du Conseil de surveillance d'Ivoclar Vivadent et continuera à occuper ce poste lorsqu'il quittera sa fonction de Pdg. Christina Zeller a également rejoint le Conseil de surveillance en juin dernier. Le principal objectif de Mme Zeller sera de représenter les intérêts de la famille Zeller au sein du Conseil d'administration et de continuer à diriger les efforts de responsabilité sociale d'Ivoclar Vivadent.

... et à la présidence

Après 13 ans en tant que Pdg et 29 ans en tant que Président du Conseil de surveillance, Christoph Zeller a décidé de quitter son poste. Il continuera à siéger au Conseil d'administration et sera remplacé par Helmut Schuster, membre du



Diego Gabathuler (à gauche) sera le nouveau PDG d'Ivoclar Vivadent AG. Son prédécesseur Robert Ganley passe au Conseil de surveillance de la société.

Conseil de surveillance d'Ivoclar Vivadent depuis janvier 2015. M. Schuster, économiste de formation, possède une riche expérience internationale grâce à sa carrière de cadre dans le secteur de l'énergie et à ses engagements actuels et antérieurs dans d'autres entreprises. ●

[POUR PLUS D'INFORMATIONS :
WWW.IVOCLARVIVADENT.FR](http://WWW.IVOCLARVIVADENT.FR)

ORAL RECONSTRUCTION FONDATION

UNE APPLI POUR ÉCHANGER SUR LES SOINS DENTAIRES

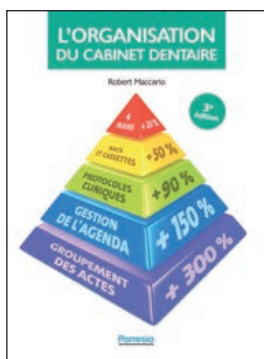
Insight Medical Insights et la Oral Reconstruction Foundation lancent Insights Dental, l'application intelligente conçue pour accompagner le secteur professionnel de reconstitution dentaire. Lors de son pré-lancement en avril 2018, les participants au congrès international Oral Reconstruction Global Symposium 2018 ont pu rejoindre cette communauté. Cette appli tient au courant ses membres des dernières nouveautés en dentisterie.

Le contenu provenant des principales revues de dentisterie ainsi que d'associations reconnues, les membres d'Insights peuvent échanger avec les principaux



leaders d'opinion, suivre leurs conclusions, présenter leurs propres connaissances et garder une trace permanente de leur évolution professionnelle continue. ●

[INSIGHTS DENTAL EST GRATUITE ET PEUT ÊTRE TÉLÉCHARGÉE SUR APP STORE ET GOOGLE PLAY AINSI QUE SUR :
HTTPS://DENTAL.INSIGHTS.MD/](https://DENTAL.INSIGHTS.MD/)



LIRE

ORGANISER SON CABINET DENTAIRE

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

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

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

matériel pouvait tenir dans deux tiroirs, il en faut aujourd'hui 12 – et d'ailleurs, il ne faut pas des tiroirs mais des bacs et des cassettes, comme je l'explique dans le chapitre 7.

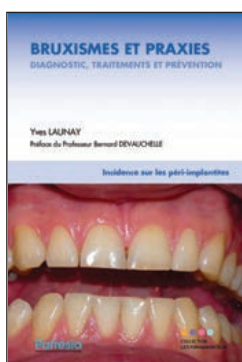
Qu'est-ce qui, selon vous, intéresse le plus les praticiens dans cet ouvrage ?

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

Quelles sont les nouveautés de cette édition ?

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

L'organisation du cabinet dentaire – 3^e édition – Robert Maccario – Éd. Parresia – 96 €



REMÉDIER AU BRUXISME

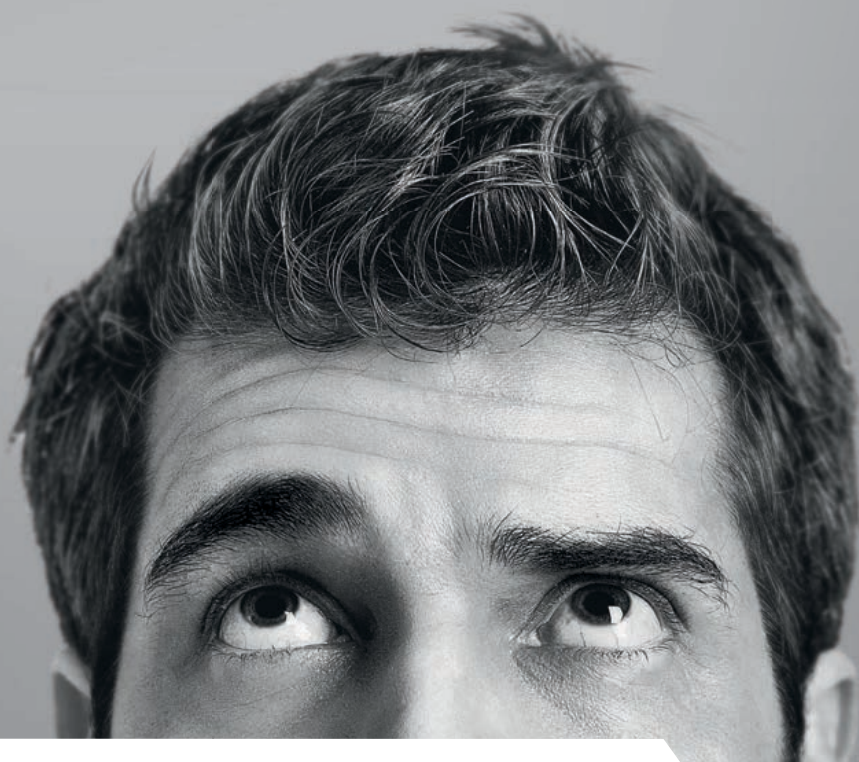
Usure des dents, hypersensibilité, fractures dentaires, rétractions gingivales mais aussi troubles musculo-squelettiques et stress : autant de symptômes dont le bruxisme peut être responsable. Le Dr Yves Launay, docteur en sciences odontologiques, s'intéresse de longue date aux « bruxeurs » et aux nuisances

que provoquent le « clenching » comme le « grinding », ces deux phénomènes représentés par le contact excessif en durée entre les dents du maxillaire supérieur et celles du maxillaire inférieur pendant les vingt-quatre heures de la journée. S'appuyant sur la littérature médicale ainsi que sur les travaux des centres de recherche, ce livre révèle l'étiologie de chacune des formes de bruxisme – sommeil et

éveil – et propose ensuite un point de vue novateur sur la question du bruxisme ainsi que des solutions concrètes pour le traiter. Le Dr Launay expose dans ce livre de nombreux cas cliniques, richement illustrés, accompagnés de remarques et de conseils. Il invite ainsi les praticiens à repenser leur approche de ce phénomène et propose des solutions de traitement pour améliorer le bien-être des individus. Remédier au bruxisme en corrigeant la position de repos erronée des dents, passe, selon l'auteur, « par l'alliance de la connaissance, d'un diagnostic clinique, d'empathie et de persuasion » et « permet de provoquer la disparition des symptômes douloureux ». Il conclut : « C'est une façon pour les chirurgiens-dentistes d'apporter un soulagement à leurs patients et ce, sans avoir recours à une intervention technique ou chirurgicale. » E.V.

Bruxismes et praxies – Yves Launay – Éd. Parresia – 60 €

SI VOS CONFRERES SONT CONVAINCUS DE L'ADMIRA FUSION POURQUOI PAS VOUS ?



CONGRES
ADF
2018

Rendez-nous visite
ADF - Paris - Stand : 1N14
27.11.-1.12.2018

Nouveau : la céramique pure pour restaurations.

Des avantages impressionnants :

- 1) Pas de monomères classiques, pas de monomères résiduels !*
- 2) Rétraction de polymérisation inégalée !**
- 3) Emploi universel et facilité d'utilisation !

Avec tous ces atouts, que demander de plus ?



*Leyhausen et al., Faculté de Médecine de Hanovre, rapport à VOCO, 2015. ** Source : Mesure interne de VOCO, 2014

Dispositif Médical pour soins dentaires réservé aux professionnels de santé, non remboursé par les organismes d'assurance maladie. Lisez attentivement les instructions figurant dans la notice ou sur l'étiquetage avant toute utilisation. **Classe/Organisme certificateur** : IIa/CE 0482. **Fabricant** : VOCO GmbH

Agenda dentaire

GESTION DU CABINET

La communication en dentisterie esthétique

3 décembre

à Aix-en-Provence

Contact : Académie du Sourire

@ : nathalie.negrello@academie-du-sourire.com

3w : academie-du-sourire.com

OMNIPRATIQUE

Le collage

Inlay-Overlay

Du 29 juin 2018

au 29 décembre 2034

à Bordeaux

Collage dentaire & restaurations indirectes inlay/onlay/overlay

Tarif : 450 €

Contact : GAD Center

Tél. : 06 09 13 52 41

Formation 3shape

• Scanners de laboratoire pour laboratoire

5 décembre

à Paris

@ : 3shape_training_fr@3shape.com

3w : 3shape.com/en/knowledge-center/trainings/france

Actualisation de la prise en charge des patients à risque d'endocardite en chirurgie dentaire

12 décembre

Intervenants : Lung Bernard et Sarah Millot

@ : contact@cflip.fr

Anesthésie dentaire

13 décembre

à Marseille

@ : sophie@afpad.com

Tél. : 02 41 56 05 53

IMPLANTOLOGIE

Attestation universitaire paro - implantologie

3 séminaires de 2 jours

13 et 14 novembre à Paris

7 et 8 mars 2019 à Marseille

16 et 17 mai 2019 à Marseille

Intervenants : Drs P et C Mattout et P. Missika

@ : contact@gepi-mattout.com

Tél. : 04 91 32 28 34

Formation Initiale

« Débuter en implantologie »

De décembre 2018 à mars 2019

En 4 modules - Tarif : 4000 €

10h e-learning et 65h présentiel

• 7-8 déc. : Anatomie dissection, pose d'implants

• 25-26 janv. 2019 : Édentements unitaires

• 15-16 fév. 2019 : Édentements pluraux

• 15 mars 2019 : Gestion cas complexes et organisation

3w : axe-et-cible-implantologie.fr

Soirées scientifiques CFLIP

« Actualisation de la prise en charge des patients à risque d'endocardite en chirurgie dentaire » et « Péri-implantites : la solution passe-t-elle par un changement de surface ? »

12 décembre à Paris

Intervenants : I. Bernard

(cardiologue) et S. Millot

(chirurgien-dentiste) et P. Khayat

Contact : Pierre Cherfane

@ : contact@cflip.fr

3w : cflip.fr

Formation 3shape

Implantologie pour laboratoire

21 décembre à Paris

@ : 3shape_training_fr@3shape.com

3w : 3shape.com/en/knowledge-center/trainings/france

Symposium Oral

Reconstruction - Congrès

CAMLOG - L'évidence digitale -

Le savoir-faire et le numérique au service de l'excellence

4 et 5 avril 2019

Pavillon Dauphine - Paris 16°

Contact : Stephanie Debondue

Tél. : 01.41.79.74.82

ORTHODONTIE

Formation à Invisalign Go

Marseille : 8 novembre

Rouen : 15 novembre

Nantes : 22 novembre

Bordeaux : 5 décembre

Paris : 13 décembre

@ : cs-french@aligntech.com

Tél. : 0805 08 01 50

3w : invisalign-go.fr

Formations

Gouttières orthodontiques transparentes Smilers

• Journée Coup de pouce

6 décembre à Biarritz

• Journée Initiation

6 décembre à Perpignan

13 décembre à Paris

Contact : Hanâa BENNAIM

@ : academy@biotech-dental.com

Tél. : 04 90 44 60 60

3w : academy.biotech-dental.com

PARODONTOLOGIE

Paro et dentisterie Laser

15-16 ou 16-17 novembre

à Mérignac

Paro clinique

10-14 décembre

à Mérignac

Paro Clinique :

comprendre les causes, traiter et maîtriser

les parodontites agressives

23 au 27 septembre 2019



L'IMPORTANT EST DANS LES DÉTAILS

En phase avec le légendaire concept de l'unit Flex, nous vous présentons XO FLEX, un unit basé sur plus de 65 ans d'expérience, de développement produit continu et de finesse infinie du détail.

Visitez xo-care.com ou venez nous rencontrer aux événements XO DENTAL DIALOGUE, pour découvrir tous les avantages offerts par notre nouvel unit XO FLEX.

EXTRAORDINARY DENTISTRY



Profitez de la meilleure information pour gérer votre cabinet

Au sommaire en 2018

- CFAO, au cabinet ou au labo ?
• Comment mieux fixer ses prix ?
• L'orthodontie a-t-elle sa place au cabinet dentaire ?

Et bien plus encore...



1 an 150€ 10 NUMÉROS

- + 6 HORS-SÉRIES ET SUPPLÉMENTS
+ ACCÈS À VOTRE REVUE EN LIGNE SUR edp kiosk

10 NUMÉROS + 6 HORS-SÉRIES + VERSION NUMÉRIQUE

OUI, je m'abonne pour 1 an à SOLUTIONS Cabinet dentaire

Je renvoie mon bulletin d'abonnement complété à :



SOLUTIONS Cabinet dentaire

service abonnement CS 60020 92245 malakoff cedex scd@mag66.com

Form fields for name, address, and contact information.

Je règle

- Par chèque à l'ordre de PARRESIA
À reception de facture

Je peux aussi m'abonner sur le site www.librairie-garanciere.com

Agenda dentaire

09 au 13 décembre 2019 à Mérignac

Muco Esthétique 16-17-18 octobre 2019 à Mérignac

Contact : Académie de Paro @ : info@academie-de-paro.com Tél. : 06 03 27 14 36 3w : academiedeparo.fr

Parosphère Formation Chirurgie de la poche et gestion des cas complexes Module avancé 11-15 décembre @ : info@parospherereformation.fr 3w : parospherereformation.fr

CHIRURGIE

Le guide chirurgical implantaire ACCURATOR : comment optimiser l'utilisation du numérique par une approche clinique

15 novembre à Paris 22 novembre à Montpellier Intervenant : Dr. Frédéric Bousquet @ : technique@nuvatore.fr Tél. : 07 71 61 58 40 3w : implant-accurator.com

Formations lasers 13 décembre / 20 juin 2019 / 12 décembre 2019 à Paris 10 janvier 2019 à Bordeaux 11 avril 2019 à Lyon 23 mai 2019 à Marseille 17 octobre 2019 à Lille Intervenant : Dr. Gérard Rey @ : info@kaelux.com Tél. : 0 805 620 160

La chirurgie muco-gingivale - Formation continue 14 décembre à Nice Tél. : 0820 620 017

DIVERS

Formation aux dernières techniques d'anesthésies dentaires avec le QuickSleeper 15 novembre 2018 à Paris 13 décembre 2018 à Marseille 24 janvier 2019 à St Brieuc 7 février 2019 à Montpellier 21 mars 2019 à Paris 4 avril 2019 à Bordeaux 16 mai 2019 à Strasbourg 20 juin 2019 à Lyon 4h00 de TP AGREEE par le FIFPL Contact : Sophie @ : sophie@afpad.com Tél. : 02 41 56 05 53

Prévention : Comment mettre en place la prophylaxie et comment la faire accepter par vos patients 25 et 26 janvier 2019 à Paris Intervenant : Robert Maccario Contact : Efficience-dentaire @ : contact@efficience-dentaire.fr

ESTHÉTIQUE

Digital smile design Du 17 au 19 janvier 2019 à Aix-en-Provence @ : contact@dentisteriecontemporaine.fr

L'esthétisme du secteur antérieur : des taches blanches aux restaurations directes en composite 31 janvier 2019 à Aix-en-Provence @ : nathalie.negrello@academie-du-sourire.com

**ENTRE
INFORMATION
ET FORMATION,
FAITES LE BON
CHOIX, OPTEZ
POUR LES DEUX !**



**D'un côté, s'informer
est indispensable. De l'autre,
rien ne remplace la formation.
La solution est alors toute
trouvée : profiter du Congrès
pour faire les deux.**

**PROGRAMME SCIENTIFIQUE
du 27 novembre au 1^{er} décembre**

**EXPOSITION INTERNATIONALE
du 28 novembre au 1^{er} décembre**

Offre d'emploi

ASSISTANT DENTAIRE H/F

36 – ÉCUEILLÉ

Réf. 2018-09-29-2

Situé près du zoo de Beauval, nous recherchons un ou une assistant(e) dentaire Non Qualifié(e) ayant environ 1 an d'expérience. Nous lui proposons d'obtenir sa qualification et son diplôme d'état en faisant sa formation CNQAOS sur Tours tout en travaillant au cabinet. Ce dernier est situé dans une M.S.P. de 9 praticiens médicaux. Temps partiel. Type de contrat : CDD
Type d'expérience : Débutant accepté
Tél. : 06 60 27 83 45
Mail : thierry@jantet.fr

Cabinet

VENTE

14 – CAEN

Réf. 2018-09-20-1

Cession cabinet d'orthodontie vers le 1^{er} janvier 2020. Environ 800 k€, revenu net 60 %, pour un ou deux praticiens. Seulement 27h de travail par semaine. Ultra moderne, bâti en 2012, de plain-pied avec 9 parkings privés. Situation idéale sur le périphérique de Caen.

Description détaillée, conditions

de cession et contact :

www.seewseewseew.fr

Sites officiels en 360° : www.orthodontie-chirurgiens-dentistes.fr /

www.orthodontiste-wees.fr

Tél. : 02 31 84 58 87

Mail : richard.wees@gmail.com

31 – TOULOUSE

Réf. 2018-06-06-1

Vends cabinet dentaire 1 poste. Faibles charges. Informatisé, climatisé. Pas de personnel. Étudie toutes propositions.
Tél. : 06 37 54 35 89
Mail : cabinetdentaire31@laposte.net

36 – ÉCUEILLÉ

Réf. 2018-09-29-1

Vends cabinet dentaire cause départ à la retraite 01/01/2019, à Rinxent proche du littoral de la côte d'opale, 11 kms de Wissant. Matériel et agencement en très bon état, moins de 10 ans. Fauteuil Sirona... Salle de stérilisation... RVG Planmeca intra. Logiciel Julie. Pas de personnel à reprendre. Cabinet spacieux et lumineux, très agréable.
Tél. : 06 60 27 83 45
Mail : thierry@jantet.fr

62 – RINXENT

Réf. 2018-08-16-1

Vds cabinet en Val de Loire (proximité zoo de Beauval). Créé en 2012. Situé en Z.R.R et zone très sous dotée dans Maison Santé Pluridisciplinaire de 9 praticiens (médecins, kinésithérapeute, podologue, infirmiers, orthophoniste, diététicienne, ostéopathe). Déco design, très bien équipé (Pano 2D, CBCT, laser, réseau informatique, logiciel Julie, rotation continue X-Smart Plus Protaper/Wave-One, etc.). Secrétaire + Assistante. Potentiel à développer. Cause vente : mutation conjoint.
Mail : docteurcoppin@orange.fr



SOLUTIONS
Cabinet dentaire
www.edp-dentaire.fr

75 – PARIS 19

Réf. 2018-06-01-1

Paris Buttes Chaumont. Cause maladie, cabinet dentaire, grosse clientèle très agréable, dans groupe médical, matériel récent, secrétariat commun avec trois associés.
Tél. : 07 86 76 24 75
Mail : docteurboisis@gmail.com

83 – RAMATUELLE

Réf. 2018-08-13-1

URGENT, cède cabinet situation (bord de mer) et conditions de travail exceptionnelles, chiffre d'affaires sur 3 jours et demi. Deuxième salle opératoire aménageable, convient semi-retraite (au soleil !). Clientèle facile, agréable et en partie étrangère. Négociable.
Tél. : 04 94 79 28 59
Mail : frjams@gmail.com

Matériel

ACHAT

59 – LILLE

Réf. 2018-07-31-1

Recherche meuble ou vitrine médicale en métal, fonte ou bois, avec portes vitrées, nombreux tiroirs et plateau en marbre. Meubles ronds avec plateau en opaline, lampe 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. Achat dans toute la France.
Tél. : 06 82 43 78 10
Mail : huet1972@gmail.com

ULTRA LEVURE®

SACCHAROMYCES BOULARDII CNCM I-745

**Pour faire régner la paix
dans les profondeurs intestinales**



Souche **UNIQUE**¹ *S.boulardii* CNCM I-745
SANS équivalent thérapeutique²⁻⁴



**MÉDICAMENT DU
MICROBIOTE INTESTINAL**

**Traitement symptomatique
d'appoint de la diarrhée
en complément de la réhydratation**

Les mentions obligatoires sont accessibles sur la base publique des médicaments :
base-donnees-publique.medicaments.gouv.fr

1. Traité de Budapest sur la reconnaissance internationale du dépôt des micro-organismes aux fins de la procédure en matière de brevets (1977 modifié le 26 septembre 1980).
2. Définition de l'ANSM http://ansm.sante.fr/Glossaire/filter/A#term_66327
3. Marteau Ph. Probiotiques in Le microbiote intestinal, Marteau Ph and Dore J Eds. John Libbey Eurotext Paris 2017.
4. Scientific Opinion on the substantiation of health claims related to non-characterised bacteria and yeasts pursuant to Article 13(1) of Regulation (EC) No 1924/20061 EFSA Journal 2010 ;8(2) :1470.

BIOCODEX



Le protège-dents... du coton au plastique

Par Xavier Riaud

Des boxeurs...

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

C'est en 1927 que le protège-dents est reconnu comme indispensable aux boxeurs. Dans le combat de boxe qui oppose Jack Sharkley et Mike McTigue, ce dernier domine pendant la majeure partie du combat jusqu'à ce qu'une dent ébréchée lui coupe la lèvre... le forçant à l'abandon. En 1930, la littérature dentaire mentionne pour la première fois la description des protège-dents. Le Dr Clarence Mayer, dentiste et inspecteur pour la section boxe de la New York State Athletic Commission, les dépeint personnalisés, fabriqués à partir d'empreintes à base de cire et de

caoutchouc, renforcés avec des ressorts. En 1947, le dentiste américain Rodney O. Lilyquist utilise une résine acrylique transparente ajustée sur les dents du maxillaire et sur celles de la mandibule qui rend la prothèse discrète et permet au boxeur de parler. C'est une vraie avancée et un succès phénoménal. Le Dr Lilyquist est reconnu comme le père du protège-dents moderne. Le premier sportif à le porter est Dick Perry de l'équipe de basket d'UCLA. Frankie Albert des 49ers de San Francisco sera aussi un adepte.

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

... aux footballeurs américains

Entre 1940 et 1950 les blessures dentaires représentent 24 à 50 % de toutes les blessures reçues sur les terrains par les pratiquants de football américain. En 1952, *Life Magazine* établit un compte rendu précis sur les joueurs de foot-

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

Optimease

Ne payez que ce que vous consommez



> Service de location* unique en France

> Contrat flexible et évolutif

> Accès à l'interface web Akidata



Akibox
intégrée

EXCLUSIVITÉ
W&H FRANCE

*Concerne le stérilisateur Lisa

lisa

Votre traçabilité sécurisée

Le stérilisateur Lisa est connecté à Akidata, une interface web sécurisée pour les appareils d'hygiène avec un accès permanent à la traçabilité, ainsi qu'un contrôle et un diagnostic à distance.



optimease

www.chessin.fr



BIOTECH DENTAL



DES SOLUTIONS INNOVANTES QUI RÉPONDENT AUX BESOINS DE TOUS VOS TRAITEMENTS



BIOTECH DENTAL
KONTAKT



CHIRURGIE



PROTHÈSE

BIOTECH DENTAL
ACADEMY

FORMATION



RÉGÉNÉRATIVE



ESTHÉTIQUE

BIOTECH DENTAL
ATP 38



DIAGNOSTIQUE

smilers

BIOTECH DENTAL
CONDOR

ADF
2018

RETROUVEZ-NOUS
DU 28 NOVEMBRE AU 1 DÉCEMBRE 2018
#3M12 - PALAIS DES CONGRÈS - PARIS



BIOTECH DENTAL

Fabricant Kontakt®: Biotech Dental - 305, Allée de Craponne - 13300 Salon de Provence - France. S.A.S au capital de 24 866 417 € - RCS Salon de Provence : 795 001 304 - SIRET : 795 001 304 00018 - N° TVA : FR 31 79 600 13 04. Dispositifs médicaux de classe I, IIa et IIb destinés à l'implantologie dentaire. CE0459.
Fabricant Smilers®: Biotech Dental Smilers - 305, Allée de Craponne - 13300 Salon de Provence - France. S.A.S au capital de 126 000 € - RCS Salon de Provence : 601 674 375 - SIRET : 601 674 375 00010 - N° TVA : FR 93 80 167 437 5. Dispositifs médicaux sur mesure de classe IIa, destinés à l'alignement dentaire.
Fabricant Circle Additive Manufacturing - 305, Allée de Craponne - 13300 Salon de Provence - France. S.A.S au capital de 10 000 € - RCS Salon de Provence : 797 755 188 - SIRET : 797 755 188 00043 - N° TVA : FR 96 797 755 188. Dispositifs médicaux sur-mesure destinés à la prothèse dentaire.
Fabricant ATP38®: Swiss Bio Inov - Route de Sommantier 14C - 1697 Vuisternens-Devant-Romont - Suisse. S.A au capital de 100 00 CHF - RCS Fribourg - CH-217-3563974-2 - N° TVA : CHE-426.363.035. Dispositif médical de classe IIa. CE0459. Technologie pour applications médicales : analgésie, anti-inflammatoire, cicatrisation. Doit être utilisé par des professionnels de santé qualifiés et formés. Des lunettes de protection doivent obligatoirement être portées par le praticien et le patient. Contre-indiqué aux patients porteurs d'un pacemaker, aux patients épileptiques, aux femmes enceintes et sur une population prépubère.
Fabricant Condor®: Condor - Route de Saint Pierre - Château de Tarathon - 11560 Feury - France. S.A.S au capital de 191 590 € - RCS Narbonne : 607 484 863 - SIRET : 607484863 00026 - N° TVA : FR 25 60 748 48 63. Dispositif médical de classe I destiné à la dentisterie numérique, CE.
Toutes les marques sont sous la responsabilité de leurs fabricants respectifs. Lire attentivement les instructions figurant sur les notices. Demander conseil à votre praticien. Non remboursé par la sécurité sociale. Valeurs non contractuels.