

N°12
JANV.
2019

34,80 €
N°ISSN :
2558-4189

SOLUTIONS

Cabinet dentaire

MANAGEMENT | COMMUNICATION | GESTION | ORGANISATION

Cas d'école

DR. ANTOINE MONIN

IMPLANTOLOGUE
AU SERVICE
DES OMNIPRATICIENS



**Cultivez
vos compétences
particulières**

Et aussi : 22 pages de guide pratique

- **Communication** : 7 conseils pour tisser son réseau de correspondants
- **Gestion** : 5 questions à se poser avant de choisir un expert-comptable



Sommet Universitaire en Implantologie

Chamonix - 25 et 26 janvier 2019
Hôtel Alpina Eclectic

Bordeaux

Corte

Lille

Lyon

Marseille

Montpellier

Nancy

Nantes

Nice

Paris

Strasbourg

Toulouse



Un moment original de partage entre les étudiants et encadrants des différents Diplômes d'Université d'Implantologie où seront discutées les plus récentes techniques de prise en charge implanto-prothétique, de la reconstruction osseuse à la prothèse numérique.

Inscrivez-vous en ligne sur le site
www.sui-ds.com

THE DENTAL
SOLUTIONS
COMPANY™

Le partenaire de toutes vos solutions dentaires



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 transvisées 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 implantaïres 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.

L'effet boule de neige

Êtes-vous « On board » pour 2019 ? 2018 semble déjà loin derrière nous et pourtant les événements marquants du secteur dentaire de l'année passée vont avoir des répercussions sur celle qui vient de démarrer.

Je pense d'abord au prélèvement à la source, quasi remis en cause l'été dernier qui, dès la fin du mois, va engendrer un premier casse-tête pour les chirurgiens-dentistes, concernés à la fois comme contribuables et comme employeurs.

Il y a, par ailleurs, le règlement européen du 1^{er} juillet 2018 – applicable depuis le 1^{er} janvier 2019 –, qui interdit le recours à l'amalgame dentaire contenant du mercure dans les cas de caries d'enfants de moins de 15 ans et de femmes enceintes ou allaitantes.

À partir de cette année aussi, les étudiants en odontologie – comme tous les étudiants en santé – ont l'obligation d'effectuer un service sanitaire durant leurs études. Ce dispositif est porté conjointement par le ministère de la Santé et celui de l'Enseignement Supérieur et s'inscrit dans le cadre de la stratégie nationale de santé ; les textes réglementaires incluant le service sanitaire dans les maquettes de formation ont été publiés en juin 2018.

Les événements marquants de l'année passée vont avoir des répercussions sur celle qui vient de démarrer.

la nouvelle convention signée en juin dernier – et non, ce n'est pas un poisson d'avril, plutôt un poisson d'avril pour certains praticiens ! Au fil des mois, *Solutions Cabinet dentaire* reviendra sur les changements engendrés par cette convention 2019-2023, dont l'objectif affiché par l'Assurance maladie, même si contesté, est « de favoriser l'accès aux soins dentaires » tout en assurant aux chirurgiens-dentistes « une progression globale de leur rémunération ».

En cette fin de mois de janvier, il est encore temps pour l'équipe de votre magazine de management préféré – équipe rédactionnelle qui, elle aussi, a changé courant 2018 – de vous présenter ses vœux de bonheur et de réussite.

Suivez-nous sur Twitter @Solutions_CD ; réagissez à nos articles ou envoyez-nous vos vœux en écrivant à eleonore.varini@parresia.fr !

Côté assistantes dentaires, leur nouveau statut d'auxiliaire médical – issu d'un arrêté de juin 2018 – est également applicable depuis le 1^{er} janvier 2019, mais ne change *a priori* rien quant à l'exercice de cette profession.

Enfin, 2019 sera l'année de la mise en application, à partir du 1^{er} avril 2019, de



A-dec vous souhaite
une nouvelle année
haute en couleurs.



SASSY
Color by A-dec

PARROT
Color by A-dec



VIOLET
Color by A-dec



EBONY
Color by A-dec



SKY BLUE
Color by A-dec



FUCHSIA
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 ou par téléphone au 0148133738

Sommaire

JANVIER 2019

Actualités 08

Entretien 20/30

Frédéric Rapp (*Crown Ceram*)

Keith MacDonald (*Tri Hawk*)

C'est nouveau 22

Compact i5 de Planmeca

Repérages 25

Ça vient de sortir 28

Isimed

Débat 32

[En couverture] 34



**Cultivez vos
compétences
particulières**

[Cas d'école] 48



**JE SUIS IMPLANTOLOGUE
AU SERVICE
DES OMNIPRATICIENS
DR ANTOINE MONIN**

Chroniques

Catherine ROSSI 46

Yassine HARICHANE 58

Edmond BINHAS 63

Franck ROUXEL 73

Guide pratique

MANAGEMENT 61

Bien intégrer un nouveau membre
dans l'équipe

ORGANISATION 66

Comment travailler en journée continue ?

COMMUNICATION 72

7 conseils pour tisser son réseau
de correspondants

GESTION 78

5 questions à se poser avant de choisir
un expert-comptable

Vie pro 84

Quand l'esthétique a ses limites

métier 90

ASSISTANTE DENTAIRE

Changement d'orientation

Bloc-notes 92

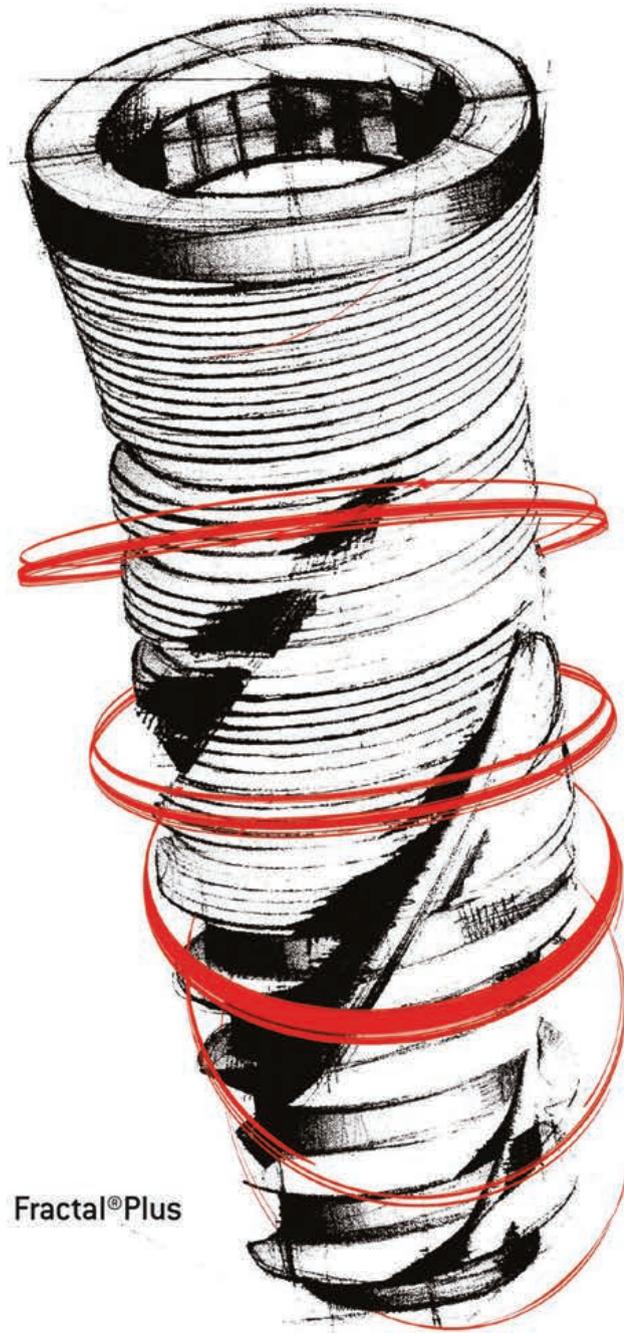
Agenda 96

Abonnement 97

Petites annonces 99

Histoire 100

GÉNÉRATEUR D'INNOVATION



Fractal®Plus

 **Victory**

30 ans d'excellence
«Made in France»

VICTORY • 19, rue Rossini – 06000 Nice – FR Tél. +33 4 93 62 21 01 • info@victoryimplants.fr | www.victoryimplants.fr

Les implants dentaires Victory et l'Ostéotenseur® Victory sont des dispositifs médicaux qui répondent aux exigences essentielles de la Directive 93/42/CEE. Les implants dentaires Victory sont des produits de classe IIb et portent le marquage CE0459, délivré par le Laboratoire National d'Essai (organisme notifié français). L'Ostéotenseur est un dispositif médical de classe I. Les produits Victory ne sont pas pris en charge par la CPAM. Lire attentivement la notice avant utilisation d'un produit Victory. Nov. 2014.

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

Chirurgien-dentiste diplômé de l'université Paris Descartes où il a également obtenu un doctorat en sciences biologiques. Il exerce en pratique privée 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.



Jimmy Guinot

Expert réglementaire éditeur de logiciel dentaire et analyste produit en solutions de gestion de cabinet dentaire chez Julie Solutions.

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
Directeur de production
Franck Mangin

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

Rédaction
Cécile Demailly
Kessy Huebi-Martel
Pauline Machard
Claire Manicot
Rémy Pascal
Agnès Taupin

Rédactrices graphistes
Bérengère Brissy
Camille Tisserand

Marketing
Élodie Marconnet
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 €

Publicité
• Angeline Curel
Directrice de la publicité dentaire
Tél. : 06 31 34 69 27
angeline.curel@parresia.fr
• Myriam Bouchet
Chef de publicité
Tél. : 06 07 07 33 41
myriam.bouchet@parresia.fr
• Solenne Dirrig
Chef de publicité
Tél. : 06 80 53 63 33
solenne.dirrig@parresia.fr
• Ruth Ibara

Assistante chef de publicité
Tél. : 01 49 85 60 56
ruth.ibara@parresia.fr
Imprimerie
Roto Champagne
52 000 Chaumont
Dépôt légal à parution
Janvier 2019
Commission paritaire
1120 T 93542
ISSN 2558-4189
Parresia -109-111,
avenue Aristide Briand
CS 80068
92541 Montrouge cedex

Système national des données de santé

Soins dentaires : les Pays de la Loire mènent l'enquête

L'URPS chirurgiens-dentistes des Pays de la Loire a présenté lors du congrès ADF les résultats de la première étude issue des données du SNDS sur le recours au cabinet dentaire des enfants et des adolescents.

Si 56 % des jeunes Français de 6 à 18 ans ont eu au moins une prestation dentaire en 2016, ils sont 61 % parmi les Ligériens. À l'intérieur de la région – qui compte 2 000 praticiens –, les chiffres varient selon les départements : les taux de fréquentation en Mayenne et en Loire-Atlantique sont supérieurs à ceux de la Sarthe par exemple. La Vendée, où est né en 1987 l'ancêtre du bilan bucco-dentaire auquel a succédé le programme M'T dents, est le département de la région où l'examen bucco-dentaire (EBD) « gratuit » à 6 ans est le plus utilisé comme occasion d'un premier recours au cabinet dentaire. De ce fait, ce département est, avec la Loire-Atlantique, le département de la région où la part d'enfants n'ayant jamais eu de recours au cabinet dentaire à 7 ans est la plus faible (16 %). Voici quelques-uns des éléments que le fichier du système national des données de santé (SNDS) a permis d'étudier – celui-ci regroupe les données chaînables d'un même bénéficiaire permettant une étude détaillée de son parcours de soins, en ville et à l'hôpital.

Peu de suivi bucco-dentaire entre 6 et 9 ans

Le premier recours au cabinet dentaire se fait majoritairement à 6 ans, en grande partie par le biais de l'examen bucco-dentaire du programme M'T dents. Les taux de recours sont plus élevés entre 6 et 15 ans, notamment à 6 ans et 12 ans (respectivement 73 % et 76 %) et diminuent au-delà. Près d'un enfant sur dix de la région n'a bénéficié d'aucune prestation de suivi bucco-dentaire (ni EBD, ni

consultation, ni détartrage) entre 6 et 9 ans ; entre 14 ans et 17 ans, la part des jeunes n'ayant bénéficié d'aucune prestation de suivi bucco-dentaire atteint 25 %.

Les jeunes ligériens ont régulièrement recours à des prestations de suivi bucco-dentaire telles que les EBD, les consultations ou les soins de détartrage, mais bénéficient moins de scellements de sillons que la moyenne française. Entre 6 et 9 ans, 48 % des enfants ligériens ont eu au moins trois prestations de suivi bucco-dentaire, contre 42 % au niveau national. Une autre particularité concerne les soins conservateurs (hors détartrage) et les extractions dentaires chez les enfants de moins de 11 ans, légèrement moins fréquents dans la région, comparativement au niveau national.



Mettre l'accent sur la prévention

« Cette enquête ouvre le champ à de nombreux autres travaux », pointe le Dr Dominique Brachet, président de l'URPS CD Pays de la Loire, qui envisage une enquête sur les soins des personnes âgées et encourage les autres URPS, qui disposent des ressources du SNDS, à mener ce type d'analyse. « Avec cette première étude, nous faisons des constats sur lesquels il est possible de se baser pour prendre des décisions politiques. Par exemple, il est clair qu'il faut encore mettre l'accent sur l'importance de la visite régulière au cabinet et les programmes de prévention. »

Enquête complète sur :
www.urpscdpdl.org/etude-snds-2018/
 E.V.

LA ZIRCONE AU PRIX DE LA CCM !

faites en profiter
vos patients...
**TOUS VOS
PATIENTS !**

Gamme Excellence

~~99 €~~ > **69 €**

Gamme Express

~~159 €~~ > **115 €**

Du 1^{er} janvier au 31 Mars 2019
la zircone stratifiée au prix de la
céramo-métallique avec le
code **PROMOZIR*** à inscrire
sur votre bon de commande

*Testez notre
qualité !*



MADE IN LABS
INNOVATION & PERFORMANCE

0 800 11 30 11 Service & appel
gratuits

WWW.MADEINLABS.COM

*Offre non cumulable avec une autre promotion ou avantage

Inclusion

Poursuivre des études en dentaire, malgré un handicap

Des locaux adaptés ont été mis en place à l'université Toulouse III et au CHU pour permettre à un étudiant paraplégique de poursuivre ses études, d'exercer en tant que chirurgien-dentiste et d'accueillir des patients malgré son handicap.

Suite à un accident en 2013, Charles-Adrien Godet devient tétraplégique, puis récupère partiellement l'usage de ses bras. Il passe néanmoins le concours PACES qu'il obtient en 2016. Il poursuit ensuite ses études au sein de la faculté de chirurgie dentaire de Toulouse grâce aux aménagements initiés par la mission handicap avec le soutien du Pr Pomar (Doyen de la faculté) et du Pr Vaysse pour lui permettre de s'adapter à l'environnement professionnel et de suivre correctement les exercices de travaux pratiques.

Aujourd'hui en 4^e année, il exerce en tant qu'externe au sein du service d'odontologie du CHU, dirigé par le Pr Vaysse.

Les travaux d'accessibilité et d'aménagement des



© Wavebreakmedia / istockphoto

locaux, nécessitant la construction d'un espace dédié, ont été financés par le pôle des voies respiratoires du CHU de Toulouse.

La faculté de chirurgie dentaire a assuré le financement d'un fauteuil de travail adapté avec commandes manuelles exclusives, avec l'aide de la convention Atouts pour tous, validée par la Direccte.

À l'issue de la formation de l'étudiant, l'espace sera dédié à la prise en charge de patients à mobilité réduite, notamment en brancard, avec une nouveauté supplémentaire : une salle d'attente dédiée aux patients en brancard et fauteuil pour plus de confort. Le fauteuil sera également utilisé par les praticiens spécialistes dans le cadre de leur activité quotidienne.



© Tuned_In / istockphoto

LE CHIFFRE

81 %

C'est le pourcentage de chirurgiens-dentistes qui estiment que leur profession sera impactée financièrement par la nouvelle convention. L'étude réalisée par Opinionway pour le Groupe VYV en novembre 2018 montre en outre que plus de la moitié des praticiens trouve que la convention manque de clarté et que ses dispositions leur génèrent des charges administratives supplémentaires.

***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

Sur-mesure

Projet Implant : impression en 3D

Des chercheurs français travaillent à la conception d'implants anatomiques dentaires imprimables en 3D.

Ce projet, baptisé Implant, bénéficie d'un budget de 1,7 million d'euros, financé par le fonds européen de développement régional (FEDER), Metz Métropole et le Grand Nancy. Il est piloté par Pierre Bravetti, chercheur à l'Institut Jean Lamour (IJL). Ce travail sur les implants dentaires intra et supra osseux constitue une première étape d'un projet de conception de dispositifs médicaux sur mesure implantables dans le corps humain. Il associe les compétences de pharmaciens, odontologistes et spécialistes de science des matériaux. Le constat est qu'avec le vieillissement de la population, les cas complexes vont se multiplier,

faisant de l'optimisation des dispositifs implantables un enjeu de santé publique. Dans le cas des implants dentaires, les défis à relever sont : une plus longue durée de vie de l'implant ; la diminution des risques pendant l'intervention chirurgicale ; une meilleure croissance osseuse autour de l'implant.

D'ici fin 2019

L'objectif est de rétablir une mastication *ad integrum*. À partir de radiographies du patient, des implants anatomiques intra-osseux et extra-osseux en Titane-Nobium sont conçus et fabriqués à partir d'une imprimante 3D. Le Titane-Nobium a un module d'élasticité



© Maksim / iStockphoto

très proche de celui de l'os et devrait ainsi permettre une diminution des contraintes dans l'os péri-implantaire et se rapprocher des contraintes dites physiologiques. Les chercheurs travailleront à la fois sur la numérisation d'un modèle implantaire, le design des implants et la surface implantaire pour permettre une optimisation de l'ostéo-intégration. Il est prévu qu'un prototype soit disponible d'ici fin 2019, imprimé sur les imprimantes 3D du LEM3 et de l'IJL.

Spectacle

UNE SALLE D'ATTENTE À ÉVITER À TOUT PRIX

Que d'événements rocambolesques dans la salle d'attente du Dr Faustin, chirurgien-dentiste à l'humour sarcastique. Voilà que débarque sans rendez-vous madame Ramo avec sa rage de dents, et prête à se faire soigner avant

tout le monde en échafaudant les plans les plus machiavéliques. Mais pour arriver à ses fins, il lui faudra échapper à la vigilance d'Isabelle, l'assistante dentaire, fort occupée à surveiller son futur ex-petit ami, venu entre deux patients

pour recoller les morceaux, et lui-même fortement sollicité par une aguicheuse de premier ordre... Et les autres patients ? Vont-ils se laisser berner par cette madame Ramo, égocentrique et tête à claques ? *Salle d'attente* est une comédie en deux actes écrite par Franck Didier. Elle tourne en France et est à la disposition de toute troupe ou compagnie désireuse de la jouer.

Plus d'infos sur www.theatre-comedie.com



LE CHIFFRE

11,4 millions

C'est le nombre de prothèses dentaires posées chaque année en France, selon l'UNPPD (Union nationale patronale des prothésistes dentaires). 20 % sont fabriquées à l'étranger, principalement en Asie. Depuis l'arrêté du 30 mai 2018, lorsqu'un acte inclut la fourniture d'un dispositif médical sur mesure, le chirurgien-dentiste doit remettre au patient un document contenant le nom et l'adresse du fabricant ou le nom et l'adresse de son mandataire si le fabricant n'a pas de siège social dans l'UE. Le chirurgien-dentiste doit dorénavant remettre aux patients la déclaration de conformité du dispositif médical sur-mesure. Cette traçabilité doit être conservée au minimum cinq ans au laboratoire.

Le nom

CATHERINE CHAUSSAIN

Le Professeur Catherine Chaussain, chirurgien-dentiste, titulaire d'un doctorat en biologie, exerce à l'hôpital Bretonneau (AP-HP). Avec son équipe, elle a reçu, le 21 novembre, le Prix de la Fondation des « Gueules Cassées » 2018 pour le projet « Les cellules souches de la pulpe dentaire pour réparer les os crânio-faciaux ».

Infos sur : www.gueules-cassees.asso.fr



LA SOLUTION INVISIBLE D'ALIGNEMENT DENTAIRE

SOLUTION & FABRICATION 100% FRANÇAISE



LES TRAITEMENTS SUR-MESURE PAR GOUTTIÈRES TRANSPARENTES !



- SUR MESURE
- AMOVIBLE
- CONFORT
- QUALITÉ FRANÇAISE
- RÉSULTATS APPROUVÉS



Logiciel gratuit
Accès sans
installation



Plan de
traitement et
visualisation
3D inclus



Service client
professionnel
français

CONTACT & INFORMATIONS

contact@ealigner.com

Tél. 02 41 46 93 78



www.ealigner.com

L'Étude

Les Français et les soins dentaires

Courant novembre, l'IFOP a réalisé une étude sur le rapport des Français à l'accès aux soins dentaires et la question du reste à charge zéro pour les prothèses dentaires⁽¹⁾.

Celle-ci montre qu'à peine plus d'un Français sur deux (55 %) s'est rendu chez son praticien au cours de l'année écoulée. Cela représente une baisse de 4 points par rapport à 2013. Plus précisément, l'enquête relève que les habitants des banlieues « populaires » ne sont que 48 % à s'être rendus chez le dentiste il y a moins d'un an. Autre élément important mis en lumière par l'étude, les Français pensent que l'accès aux soins dentaires est compliqué. Seuls 50 % des sondés jugent celui-ci « facile » alors que, cinq ans plus tôt, la perceptibilité de l'accessibilité aux soins dentaires était de 66 %. Seuls 27 % des sondés s'estiment bien remboursés (par la Sécurité sociale et la mutuelle) en ce qui concerne l'achat et la mise en place de prothèses dentaires. De plus, près d'un sondé sur deux (45 %) a déjà renoncé à



© Blablot101 / istockphoto

des soins dentaires en raison du coût des traitements. C'est 10 points de plus que dans l'étude de 2013... Les jeunes sont particulièrement concernés par le renoncement aux soins, puisque 74 % des moins de 25 ans ont renoncé à se faire soigner les dents au moins une fois dans leur vie.

Concernant les réformes en cours, plus d'un Français sur deux estime que le reste à charge zéro risque de conduire à une baisse de la qualité des soins.

(1) Étude mandatée par Dentaly menée auprès d'un échantillon de 1 003 personnes majeures. Enquête complète sur <https://bit.ly/2sgKAfz>

Livre

TOUT SAVOIR SUR LES PROGRÈS EN SANTÉ BUCCO-DENTAIRE

Co-édité par le Syndicat national de l'Industrie des Technologies médicales et Comident et préfacé par le Pr Martine Bonnaure-Mallet, Présidente de l'IFRO (Institut Français pour la Recherche Odontologique), cet ouvrage sur l'innovation en santé bucco-dentaire montre en quoi celle-ci est pluridisciplinaire, multi-disciplinaire et multi-échelle... et toujours au bénéfice du patient. Le livret d'une soixantaine de pages, disponible en ligne, retrace d'abord

l'histoire de la dentisterie pour mieux montrer ses évolutions. Il explore ensuite tant l'innovation en matière de produits que la technologie digitale, qui permet de concevoir et de fabriquer des prothèses de restauration dentaire précises et de la plus haute qualité, ou encore l'innovation d'organisation avec les cabinets de groupe où sont mutualisés les différents équipements de dernière génération pour plus d'efficacité et de performance.



Dispositifs médicaux & progrès en santé bucco-dentaire, disp. sur www.comident.fr/ le-livret-sante-bucco-dentaire/

PROXI DENTAL VOUS PROPOSE LE "PACK SCANNER"

Scanner intra-oral Médit i500 + ordinateur portable

21 720 € ou 299 €/mois

les +

- 15%

SUR TOUS VOS TRAVAUX
NUMÉRIQUES

les +

SAV PAR VOTRE
PROTHÉSISTE
DÉDIÉ

MEDIT i500  MEDIT

distribué par Proxi Dental

 N°Azur 0 810 310 308

PRIX APPEL LOCAL



Proxi Dental
5, rue Darcet - 75017 Paris
Tél. : 01.53.09.39.90 - Fax : 01.53.09.39.99
Site : www.proxidental.com



Tribune

L'APPEL DES 60 POUR « SORTIR NOTRE SYSTÈME DE SANTÉ DE LA CRISE »

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

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

appelle de ses vœux quatre évolutions majeures :

- un changement du paradigme central du système, visant à passer du soin à la santé ;
- un renforcement de l'usage de la délégation de service public ;
- l'instauration d'une réelle décentralisation de la gouvernance du système ;
- un renforcement du financement de la santé.

En savoir plus : www.institut-sante.org



© Ilirielok_Xoalms / iStockphoto



LE NOM

Mathilde Oyallon

Élue mi-décembre 2018, c'est la nouvelle présidente du Syndicat des internes en odontologie (SNIO).

Rendez-vous

Best-of implantology fait son édition 2019

« 31 réponses essentielles pour comprendre l'implantologie d'aujourd'hui ». Telle est la promesse de l'édition 2019 du congrès Best of implantology, qui se tiendra le 28 mars prochain à Paris. Au cours de cette journée, co-organisée par l'association universitaire d'implantologie (AUI) - Paris Garancière et Abcdent, 31 conférenciers et conférencières de renom aborderont, pendant 10 minutes chacun, les thèmes incontournables en implantologie orale. Ils livreront leurs expériences, cas cliniques à l'appui. Au programme, des sujets aussi variés que « 10 révolutions dans ma pratique implantaire depuis l'an 2000 » ; « Entre l'expansion osseuse horizontale et l'augmentation 3D » ; « Extraction et implantation

immédiate : les dogmes et l'effet de mode » ; « Les implants de petit diamètre en 2018 » ; « L'incisive maxillaire : une chirurgie mini-invasive pour un succès maxi-esthétique » ; « Mise en sous-occlusion d'une coiffe sur implant » et bien d'autres encore.



Best of implantology édition 2019 - Le 28 mars au centre de conférences Capital 8, 32, rue Monceau à Paris. Programme et inscriptions sur www.bestofimplantology.com

NSK

CREATE IT.

Tout devient possible
Prodiguez des soins dentaires de qualité
Où que vous soyez.



Seulement
8.6 kg*
Boîtier léger
et compact

* Poids sans pièces à main

VIVA ace

Le cabinet dentaire mobile **de demain**

J'aime mon job

L'Europe au travail

« Pourquoi allons-nous travailler ? » ; « Qu'est-ce qui nous rend malheureux au travail ? » ; ou encore « comment répondre aux déséquilibres entre travail et vie privée ? »... Autant de questions auxquelles l'enquête People Unboxed / Révélez vos talents a voulu répondre. Pour ce faire, ADP, groupe spécialisé dans la gestion des ressources humaines, a sondé 2500 personnes dans cinq pays européens.

Sans grande surprise, la majorité des sondés (38 %) a déclaré travailler par nécessité, mais un interrogé sur cinq a favorablement répondu à la proposition « parce que j'adore ce que je fais – cela s'apparente davantage à des vacances qu'à un travail ». Autres enseignements de l'enquête : « les personnes qui ont une rémunération élevée sont



© Shidlovski / istockphoto

les moins susceptibles de songer à partir », et trois individus sur quatre sont favorables à ce qu'il y ait une stricte séparation entre vie professionnelle et personnelle. Du côté de l'hexagone : 7 % des Français songent à démissionner plusieurs fois par jour, et 27 % plusieurs fois par mois.

À écouter : le podcast Révélez vos talents sur www.fr.adp.com

Livre

ENRICHIR VOTRE MANAGEMENT PAR LE COACHING

Accompagner ses collaborateurs pour développer leur autonomie et leur engagement devient une compétence fondamentale pour tout manager. Ce Basic vous donne les moyens d'agir pour enrichir votre management par le coaching. Il propose une démarche qui prend appui sur les points forts des collaborateurs pour les faire progresser. Au sommaire, notamment : Comprendre le rôle de coach du manager - Ce qu'est le coaching en entreprise / Les bénéfices de cette pratique / Les situations de mise en œuvre ; Prendre appui sur ses forces / Quelle tournure d'esprit pour se focaliser sur les points forts ;



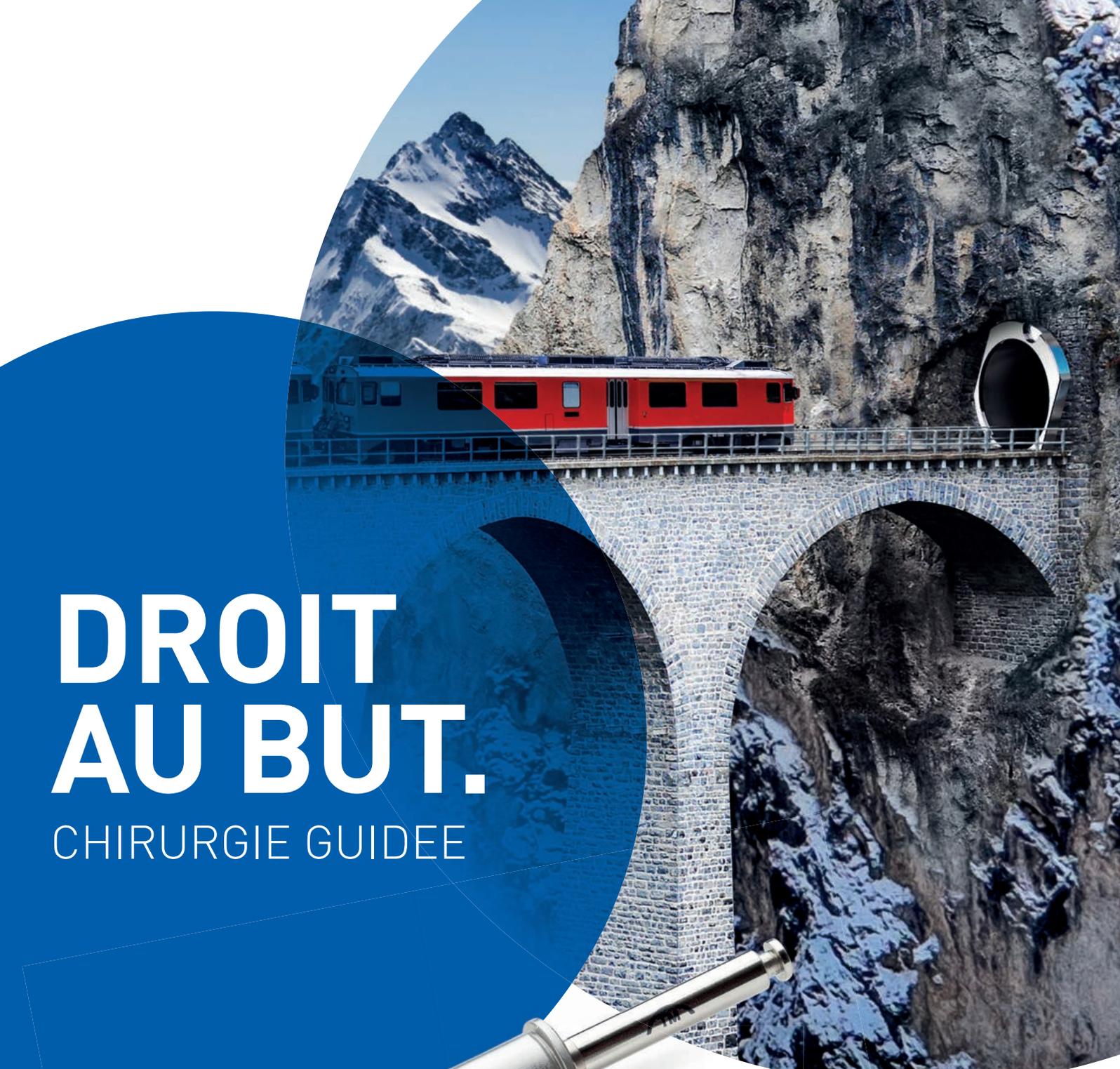
S'approprier la posture de coach en tant que manager / Savoir adapter son approche de la situation...
Coachez vos collaborateurs - de Claire Lauzol et Didier Noyé - Éd. Eyrolles - 12 €.

LE CHIFFRE

314 194 €

C'est le chiffre d'affaires moyen d'un cabinet de chirurgien-dentiste type en 2018 (305 075 € en 2017), selon l'Observatoire Fiducial des chirurgiens-dentistes. Le bénéfice moyen, lui est de 112 538 €.

(Étude réalisée sur 600 praticiens parmi les 2 000 clients de Fiducial)



DROIT AU BUT.

CHIRURGIE GUIDÉE



CROWN CERAM

Frédéric Rapp, directeur stratégique

« 30 % DE NOS PROTHÈSES SONT RÉALISÉES À BASE D'EMPREINTES OPTIQUES »



Le laboratoire de prothèses dentaires installé à Aspach-Michelbach (Haut-Rhin), qui met l'innovation au cœur de ses activités, revient sur les avantages de ses solutions et présente les développements à venir.

En quoi l'innovation fait-elle partie de l'ADN de Crown Ceram ?

Depuis dix ans, notre marché connaît une profonde mutation technologique : il y a des innovations concernant les matériaux, les techniques de fabrication. Or je pense qu'il est de la responsabilité des laboratoires dentaires d'accompagner leurs clients chirurgiens-dentistes dans cette mutation. Dans cette optique, nous nous sommes dotés il y a huit ans d'un département de recherche et développement. Il a pour mission d'assurer une veille technologique et d'implémenter les nouveautés au sein du laboratoire.

De quand date le virage numérique du laboratoire ?

Le numérique a fait son entrée au laboratoire en 2009, avec les premiers ordinateurs et les premières machines. En 2012, nous avons commencé à recevoir des empreintes numériques de la part des chirurgiens-dentistes. Aujourd'hui, plus de 30 % de nos prothèses sont réalisées à base d'empreintes optiques. La technologie de prise d'empreinte optique tend à se démocratiser au sein des cabinets, car elle apporte une plus grande précision et ouvre de nouveaux protocoles de traitement.

Quelles solutions innovantes proposez-vous aux chirurgiens-dentistes ?

Les solutions innovantes sont multiples au sein de notre laboratoire. Je peux par exemple vous citer la planification implantaire. Nous sommes en effet capables d'assurer pour nos clients, à partir d'une empreinte

et d'un cone beam, les planifications implantaires et la réalisation de guides chirurgicaux très précis. En ce moment, nous travaillons aussi sur le smile design : grâce à cet outil, le praticien peut visualiser en présence de son patient la restauration définitive, avant même le début du traitement. J'ai toujours un immense plaisir à constater que ce qu'on appelait innovation il y a quelques années fait désormais partie du quotidien. Les piliers implantaires, par exemple, ont quasiment remplacé à 100 % les piliers standards que nous utilisions auparavant.

L'idée est que chaque praticien trouve une solution adaptée à ses besoins ?

Exactement. Nous fabriquons des prothèses dentaires sur-mesure car nous avons conscience que chaque patient a des besoins et des attentes différentes. Nos équipes sont formées pour y répondre. C'est dans cette optique que nous avons décidé d'ouvrir un nouveau département au sein de notre structure. Cette unité aura pour fonction de s'occuper des cas techniquement plus complexes : cas pour lesquels il y a une forte attente esthétique, cas combiné fixe-amovible etc.

Quels gains peuvent-ils en attendre ?

Dans le contexte économique actuel, il est essentiel que nos clients trouvent chez nous un très bon rapport qualité-prix. L'utilisation des nouvelles technologies n'a de sens que si elle apporte quelque chose : gain qualitatif, gain de temps, gain financier. Nous pensons que le

SDI

YOUR
SMILE.
OUR
VISION.COMPOSITES | VERRES IONOMÈRE
BLANCHIMENT | APPAREILS | CIMENTES
ADHÉSIFS | RIVA STAR | MORDANÇAGE
SEALANT | AMALGAMES | ACCESSOIRES

numérique apporte des gains dans ces trois domaines. Gain de qualité grâce à la précision de nos outils de fabrication ; gain de temps grâce à l'utilisation de la prise d'empreinte ; et gain financier en conséquence, car nous sommes en mesure de produire à des coûts inférieurs à ceux générés par la technique traditionnelle.

Quel accompagnement leur proposez-vous ?

En plus de l'accompagnement quotidien assuré par téléphone par nos prothésistes-conseils et de la présence de nos commerciaux en région, nous avons décidé de faire de la formation l'un des piliers de notre entreprise. Cette démarche, que nous avons initiée l'an dernier, va s'intensifier en 2019. Nous allons proposer de plus en plus de formations, sur des thématiques variées : laser, implantologie, mais nous allons aussi traiter de thématiques du quotidien comme la prise de teinte.

Quelles sont les ambitions de Crown Ceram pour l'avenir ?

Notre ambition est de poursuivre la croissance de notre structure ces prochaines années. Nous travaillons d'arrache-pied pour continuer à épauler au mieux les chirurgiens-dentistes dans la pratique de leur exercice au quotidien. Enfin, nous souhaitons continuer à innover et à apporter à nos clients ce qu'il y a de meilleur.

L'installation dans de nouveaux locaux en novembre 2017 a été une étape de développement nécessaire ?

J'irai même plus loin : ce fut une étape indispensable. Nous avons mis deux ans à imaginer notre nouvelle unité de production, mais le jeu en valait la chandelle. Grâce à cet outil de production, nous avons pu intégrer de nouvelles technologies comme l'impression 3D, et réorganiser les équipes du laboratoire qui manquaient jusqu'alors cruellement de place. Nous travaillons aujourd'hui dans un environnement plus propice à l'échange et à la communication. ●

Propos recueillis par Pauline Machard

Pour plus d'informations :

Tél. : 03 89 57 67 22

@ : info@crownceram.com

RESTAURATIONS RAPIDES ET SIMPLES EN COMPOSITE SUR POSTÉRIEURES

CRÉÉ PAR SDI

AURA BULK FILL

CIMENT DE SCÉLLEMENT AU
VERRE IONOMÈRE ENRICHÉ EN RÉSINE

- Un remplissage d'implantation allant jusqu'à 5 mm
- Photopolymérisation LED 20 sec
- Finition d'aspect naturel avec une seule nuance universelle
- Polymérisation profonde sans avoir besoin d'une couche de couronnement
- Mise en place aisée en quelques secondes
- La consistance cireuse est compacte et non collante pour optimiser la manipulation



The Dental Advisor, Vol. 33,
No. 07, September 2016



SDI DENTAL LIMITED

appel gratuit 00800 022 55 734

REJOIGNEZ-NOUS SUR
[FACEBOOK.COM/SDIFRANCE](https://www.facebook.com/sdifrance)

Contacter Nos Commerciaux:

Direction France:
Jean Louis Jurquet 06 34 69 65 52

Région Ile de France:
Morgane Girard 06 10 79 20 44

Région Nord - Ouest:
Didier Hutin 0 613 33 46 86

Region Centre - Est - Rhône Alpes:
Sébastien Hustache 0 617 53 07 94

Région SUD:
Pamela Donnay 0 607 88 10 78

PLANMECA

PLANMECA COMPACT i5, NOUVEL UNIT DENTAIRE

**Le fabricant finlandais lance
Planmeca Compact i5, son nouvel unit
dentaire.**

Planmeca Compact i5 a été conçu autour de cinq thèmes centraux : le design, le confort, l'hygiène, l'ingéniosité et l'évolutivité.

Design : l'utilisateur au centre

Planmeca Compact i5 a été conçu non seulement pour résister aux années, mais aussi pour évoluer avec le temps. Avec sa conception compacte et légère, il s'intègre parfaitement dans tous les cabinets dentaires et peut facilement s'adapter aux différentes préférences de travail. Des mouvements souples du bras de distribution à l'écran tactile intuitif offrant des conseils aux utilisateurs dans 25 langues, chaque détail de l'unit a été conçu pour rendre le travail quotidien aussi fluide que possible, aujourd'hui comme à l'avenir.

Confort : une équipe dentaire et des patients détendus

Planmeca Compact i5 favorise le confort de l'équipe dentaire et du patient. L'absence de base sous le fauteuil, son dossier étroit et la base réduite du crachoir facilitent l'accès à la zone de traitement, tandis que les fouets garantissent une utilisation ergonomique des instruments. Le confort du patient n'est en aucun cas oublié : le repose-jambes rabattable facilite son entrée et sa sortie tandis que la garniture à mémoire de forme lui garantit une expérience agréable.

Hygiène : un environnement de travail et de traitement sécurisé

Dans l'unit Planmeca Compact i5, toutes les fonctions essentielles de contrôle des infections sont intégrées et bien organisées dans leurs propres compartiments. Les procédures de nettoyage sont automatisées et le témoin à LED de l'unit dentaire informe de leur progression. Ces solutions



pratiques accélèrent les procédures de contrôle des infections, ce qui se traduit par un flux de patients plus rapide et une assurance qualité améliorée.

Intelligence : des outils ingénieux pour une dentisterie intelligente

Comme tous les équipements numériques de la marque, Planmeca Compact i5 peut être facilement connecté à un réseau pour produire des données précieuses. Grâce aux solutions intelligentes de Planmeca, les cabinets peuvent repérer et suivre leur flux de patients, optimiser leur capacité par le biais de l'information en temps réel et surveiller l'utilisation de leur équipement. En outre, le système de connexion intelligente de l'unit dentaire permet un accès facile aux paramètres personnalisés par la simple reconnaissance d'une carte.

Évolutivité : une amélioration continue

L'évolution rapide du monde de la dentisterie - avec ses exigences croissantes en matière d'assurance qualité et l'augmentation constante du flux de patients - impose de nouveaux impératifs aux cabinets dentaires et Planmeca Compact i5 a été conçu pour répondre à ces exigences. Sa durée de vie sera longue, car il a été conçu pour pouvoir être mis à niveau et intégrer de nouvelles caractéristiques à tout moment. Ceci en fait un investissement sûr sur le long terme. ●

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

C'EST NOUVEAU !



4 QUESTIONS À KAISU ILOMÄKI, CHEF DE PRODUIT

Quels sont les atouts de Planmeca Compact i5 ?

L'unit dentaire permet un accès optimal à la zone de traitement, grâce au système de levage latéral du fauteuil et aux dimensions réduites de la base du crachoir. Les fouets garantissent une utilisation sans effort des instruments et la garniture Ultra Relax offre un confort exceptionnel aux patients. Par ailleurs, le flux de patients croît, de plus en plus d'utilisateurs partagent le même unit dentaire et les exigences en matière de contrôle des infections et de traçabilité augmentent.

Qu'apporte Planmeca Compact i5 ?

Avec l'i5, les cliniques sont préparées pour l'avenir. Le flux des patients est rapide et les procédures de maintenance peuvent s'effectuer plus vite et plus facilement. Les erreurs humaines sont réduites, car tout est intégré, automatisé et enregistré. Fabriqué à base d'aluminium recyclable, il résiste à l'épreuve du temps. Ce fauteuil, évolutif, supportera les mises à jour. À l'intérieur, toutes les fonctions essentielles sont organisées pour faciliter les procédures de contrôle des infections et d'entretien.

Combien de temps a duré son développement ?

Un an environ, si on tient compte des essais sur le terrain, des prototypes, des tests de production, de l'élaboration du matériel marketing et des manuels, des certifications. Les exigences réglementaires pour les units dentaires sont très élevées aujourd'hui, ce qui garantit une utilisation sûre des équipements.

L'i5 remplace un produit en fin de cycle ?

Planmeca Compact i5 remplacera le Planmeca Compact i Touch dans notre gamme d'units dentaires, qui en 2019, inclura les modèles suivants: Planmeca Sovereign Classic, Planmeca Compact i5, Planmeca Compact i Classic.



MOTIVATION
PATIENT



RETOUR SUR
INVESTISSEMENT



MODERNITÉ



PRÉVENTION

LESQUELS DE CES BÉNÉFICES ALLEZ-VOUS OCCULTER ?

*Avec la Chaîne TV du cabinet,
Webdentiste vous aide à optimiser
votre relation patient !*



- ✓ Un programme **100% personnalisé**
- ✓ Des flux d'actualités **quotidiens**
- ✓ Plus de **500 séquences au choix**

Vous souhaitez en savoir plus ?
Contactez-nous dès maintenant

01 75 61 11 16

www.webdentiste.fr

Fatigué(e) d'être au
four et au moulin ?

Que diriez-vous de
confier votre
informatique à un
interlocuteur UNIQUE
Logiciel & Matériel ?



Prestataire informatique et éditeur de logiciel se renvoient souvent la balle ? Et si vous disiez **STOP** ? **CC DENTAIRE** vous propose une **solution complète Logiciel et Matériel** ! Enfin la promesse de vous **concentrer uniquement sur vos patients** !

SOUTHERN IMPLANTS FRANCE

UN NOUVEL EXPERT INNOVANT SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS DES IMPLANTS

Fort de ses 30 ans d'expérience dans la conception de solutions implantaire premium, Southern Implants intègre le marché français. La philosophie de l'entreprise repose sur la fabrication de produits répondant à des indications spécifiques afin de réduire la durée des soins et d'améliorer la pérennité des traitements.

Co-Axis est le premier implant incluant un rattrapage d'axe, grâce à une correction de plate-forme prothétique inclinée, permettant aux utilisateurs d'utiliser l'os existant tout en maintenant la plate-forme prothétique à un angle qui assure un résultat esthétique optimal. Les corrections de plate-forme sont disponibles en 12°, 24° et 36°. La mission de Southern Implants France demeure être « le partenaire de vos challenges quotidiens ».

Pour plus d'informations :

434, rue Saint-Martin 84120 Pertuis

@ : contact@southernimplants.fr

Tél. : 04 90 77 03 77 - www.southernimplants.fr



BELMONT

PHOT-X IIS TOUCH, LA RADIOGRAPHIE INTRA-ORALE AVEC UN ÉCRAN TACTILE

La société Belmont présente son unité de radiographie intra-orale avec un écran tactile : Phot-X IIS Touch. Le générateur est à la base de tout cliché intra-oral de qualité. Avec une grande interface tactile, il est possible d'avoir accès aux données et à l'historique des patients, lesquels sont facilement exportables grâce à un port USB intégré. D'utilisation simple, rapide et sûre, Phot-X IIS Touch s'adapte à n'importe quel cabinet

dentaire. Autre atout : sa grande modularité ainsi que ses différentes installations possibles (murale, statif fixe ou mobile) et ses 5 longueurs de bras. Par ailleurs, la stabilité de son bras ciseaux permet d'atteindre la position idéale sans aucun décalage, ce qui garantit des clichés impeccables.

Pour plus d'informations :
www.belmont.fr



PIERRE FABRE ORAL CARE

HYBRID TIMER, LA SOLUTION DEUX EN UN POUR NE PLUS AVOIR À CHOISIR

Si l'on se pose la question entre brossage manuel ou brossage électrique, avec la nouvelle brosse à dents Inava Hybrid Timer, plus besoin d'hésiter : grâce à sa technologie hybride, elle combine l'efficacité du brossage électrique à la douceur du brossage manuel. Dotée d'un timer de 2 minutes pour garantir le respect du temps de brossage, la brosse à dents Inava Hybrid Timer marque de légers arrêts toutes les 30 secondes pour inciter à un changement de zone de brossage et ainsi obtenir un nettoyage uniforme des quatre

quadrants de la bouche. Équipée de la technologie sonore, elle vibre à une fréquence maximale de 30 000 vibrations par minute, permettant ainsi une excellente performance de brossage. Éliminant près de 70 % de plaque dentaire en plus, elle est 10 fois plus efficace dans les espaces interdentaires. La présentation comprend un coffret brosse à dents Inava Hybrid Timer et des recharges de brosettes Sensibilité ou Souple. La brosse (garantie 2 ans) est disponible, ainsi que les brosettes, en pharmacies et parapharmacies.



Pour plus d'informations :
<https://fr-fr.pierrefabre-oralcare.com>

SEPTODONT

DENTAPEN, SERINGUE ÉLECTRONIQUE POUR ANESTHÉSIE DENTAIRE

Lancée au congrès ADF, cette seringue électronique dernière génération aura été une des vedettes des congrès 2018 Dentex et Greater New York Dental Meeting. Dentapen offre aux praticiens une solution simple (légère, autonome, sans fil et sans pédale), confortable (prise en main « stylo » ou « seringue »), intuitive et sans effort (réduction des douleurs musculosquelettiques causées par les injections manuelles répétitives au cours de la journée). Dentapen améliore aussi le bien-être des patients en diminuant de façon significative la douleur de l'injection. Son design est un autre élément rassurant qui permet de limiter le stress et l'angoisse au moment de l'injection. Ce dispositif permet l'administration de routine des anesthésiques locaux dentaires dont les caractéristiques et les bénéfices principaux sont sa simplicité d'utilisation grâce à son ergonomie et la légèreté de



son poids (inférieur à 50 g), sa compatibilité avec l'aiguille de son choix, son autonomie et sa maniabilité, ses trois vitesses d'injection, ses deux modes (progressif ou intra-ligamentaire). Son coffret de présentation contient une seringue électronique, sept porte-cartouches, sept « finger-grips » dont deux spécialement conçus pour une prise en main « stylo », trois piles universelles et 25 gaines de protection.

Pour plus d'informations :
Tél. : 01 49 76 70 02
@ : fcontact@septodont.com
www.septodont.fr

COLGATE

CONNECT M1, LA BROSSE À DENTS MANUELLE CONNECTÉE SUR ABONNEMENT



Colgate lance la première brosse à dents manuelle connectée et dotée d'intelligence artificielle, la Connect M1, qu'elle a développée avec Kolibree, la start-up française spécialisée dans le secteur des brosses à dents connectées. Connect M1 permet aux utilisateurs qui souhaitent conserver une brosse à dents non électrique de visualiser et d'analyser en temps réel leur brossage grâce à une application mobile et gratuite en mode Bluetooth, Colgate Connect. Parce que 40 % de la surface dentaire est oubliée lors du brossage, Colgate Connect M1 améliore les habitudes de brossage, grâce à des capteurs qui détectent l'efficacité du brossage sur 16 zones de la bouche. Colgate propose plusieurs formules : un kit d'essai incluant une brosse à dent M1 et deux tubes de dentifrice, ou un abonnement sur 12 mois, qui comprend un renouvellement tous les trois mois de la brosse à dents et du dentifrice.

Pour plus d'informations :
<https://shop.colgate.fr/pages/m1>

La minute « cabinet optimisé »

JIMMY GUINOT,
EXPERT RÉGLEMENTAIRE LOGICIEL



Nouvelle convention dentaire : être prêts au 1^{er} avril 2019

Les rencontres sur le terrain avec des chirurgiens-dentistes dans toutes les régions permettent de constater que près de 70 % d'entre vous ne maîtrisez pas (encore) tous les tenants et aboutissants de la nouvelle convention dentaire. Un des éléments clés à retenir : les dates de mise en application des changements prévus par la nouvelle convention.

- ... 1^{ER} AVRIL 2019
 - Début des revalorisations tarifaires des soins
 - Début des plafonnements pour les actes prothétiques
- ... 1^{ER} JANVIER 2020
 - Mise en place du « 100 % Santé » pour les actes plafonnés du dentaire
 - Nouvelle étape des revalorisations tarifaires des soins
 - Nouvelle étape des plafonnements pour les actes prothétiques
- ... 1^{ER} JANVIER 2021
 - Nouvelle étape du « 100 % Santé » pour les actes plafonnés du dentaire
 - Nouvelle étape des revalorisations tarifaires des soins
 - Nouvelle étape des plafonnements pour les actes prothétiques
- ... 1^{ER} JANVIER 2022
 - Application des derniers plafonds
 - Nouvelle étape des revalorisations tarifaires des soins
 - Nouvelle étape du « 100 % Santé » pour les actes plafonnés du dentaire
- ... 1^{ER} JANVIER 2023
 - Application des dernières revalorisations de soins
 - Application des dernières évolutions du « 100 % Santé » pour les actes plafonnés du dentaire

Quels sont les moyens mis en œuvre pour vous informer ?

Des conférences et des journées d'informations sont organisées par les acteurs du secteur tels que la CCAM, les syndicats, et même un éditeur de logiciels.

· Au programme : points clés de la nouvelle convention dentaire, changements tarifaires, paniers de soins, opportunités à saisir... Profitez dès que possible pour vous informer des changements réglementaires et n'attendez pas le 1^{er} avril.

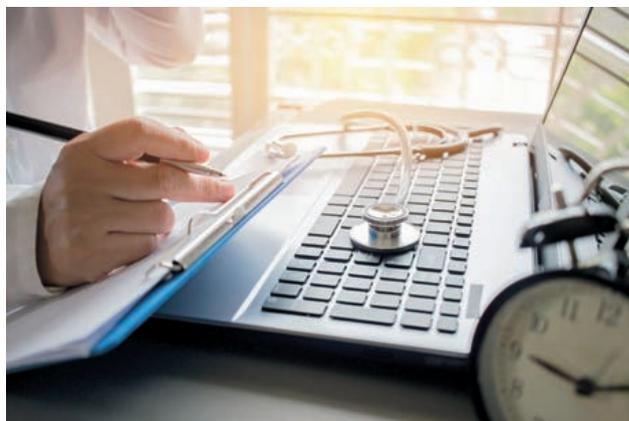
Retour d'expérience d'un praticien qui n'avait pas encore lu la nouvelle convention...

« Cette conférence m'a apporté beaucoup d'informations utiles par rapport à la situation actuelle de la nouvelle convention. J'ai eu un état des lieux clair et plus précis sur ce qui allait être appliqué en avril 2019 et les points à venir sur les prochaines années. Cela m'a apporté confiance et tranquillité. »

Dr. I. chirurgien-dentiste (92)

ISIMED

DES SERVICES INFORMATIQUES CLÉ EN MAIN POUR PROFESSIONNALISER LE CABINET



Isimed est une solution de services en informatique spécialisée dans l'étude, la conception et l'hébergement de systèmes et réseaux informatisés, ainsi que la mise à disposition de solutions Wifi professionnel pour les cabinets de santé.

La société apporte une réponse personnalisée et adaptée en fonction des besoins des chirurgiens-dentistes. Chaque solution est analysée et adaptée en fonction de l'architecture en place afin de pouvoir valoriser au mieux ce qui existe déjà.

ISI WIFI, solution professionnelle et personnalisable

Un service Wifi offert et qualitatif dans l'espace de votre cabinet est une marque d'attention portée à vos patients. Leur patience sera d'autant plus récompensée qu'ils passeront quelques minutes dans votre salle d'attente en restant connectés.

Les + de la solution ISI WIFI :

- Une garantie de sécurité de votre réseau dans le respect de la législation et de la réglementation. Un portail de connexion et des services personnalisés à votre image.
- Cette solution Wifi équipe déjà plus de 4000 établissements en France.
- Gestion personnalisée et autonome de votre page d'accueil et mise à jour des informations sur votre cabinet et votre équipe.
- Des outils communicants sur vos pratiques et vos techniques.
- Presse numérique : modernisez votre cabinet en offrant à vos patients un large choix de magazines à consulter sur smartphone, tablette ou ordinateur, et libérez-vous des contraintes liées aux supports papier (hygiène, vol, détérioration...).

Une solution française 100 % sérénité : ISI CLOUD

Vos données représentent l'avenir de votre activité. Exportez et protégez-les dans des datacenters français.

Les + de la solution ISI CLOUD :

- 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 100 % sécurisé sans action de votre part. Nous disposons de plusieurs datacenters pour héberger vos données et vos applications, situés en France (Loire-Atlantique et Vendée).
- Disponibilité, intégrité, confidentialité et audibilité. Les équipes Isimed contrôlent 24h/24 - 7j/7 et interviennent avant même qu'un problème ne survienne.

ISI INFO : pour ne plus se préoccuper de l'informatique

La connaissance du marché du dentaire de l'entreprise, associée à son savoir technique, permet à Isimed de proposer des services d'infogérance sur mesure et adaptés à votre métier.

Les + de la solution ISI INFO :

- Commande de matériel informatique, évolutivité de votre matériel informatique, installation et configuration réseau.
- Conseils et expertise. Disposez d'une visibilité très précise pour un budget et des coûts informatiques maîtrisés.
- Assistance et support technique.
- Supervision 7j/7 de vos infrastructures afin que vos services restent opérationnels 24h/24.
- Libérez votre esprit de toute préoccupation informatique. ●

Plus d'informations :

Frédéric Nicolleau

Tél. : 02 52 45 05 30 / 06 13 20 26 88

contact@isimed.fr / fnicolleau@isimed.fr

www.isimed.fr

ÇA VIENT DE SORTIR



3 QUESTIONS À FRÉDÉRIC NICOLLEAU, DIRECTEUR

Quels besoins ces nouveaux produits viennent-ils combler ?

Isimed a été créé sur le constat suivant : les cabinets dentaires s'équipent de plus en plus en outils ou en solutions numériques sans pour autant être expert en informatique. Notre but est d'accompagner le praticien dans la gestion et la sécurisation de son informatique. Nous apportons des solutions de pérennisation et de modernisation de ses outils, afin de lui permettre de se recentrer sur son cœur de métier.

Combien de temps avez-vous passé à leur développement ?

Isimed est le regroupement des compétences et services de deux sociétés françaises. D'une part les Laboratoires Innova Pharm, spécialiste du secteur de l'orthodontie depuis vingt ans et d'autre part, la société 2ISR qui apporte son savoir-faire de dix ans dans les solutions de sauvegarde, d'infogérance et de réseaux Wifi professionnels. Avec les solutions Isimed, nous apportons notre expérience dans le domaine du dentaire, tout en proposant des solutions efficaces et reconnues dans le domaine du tourisme ou des collectivités publiques. Nous avons simplement adapté nos solutions afin de répondre au mieux aux besoins des cabinets dentaires.

Quel est le positionnement de ce nouveau produit ?

Nos solutions répondent parfaitement à la volonté des praticiens de moderniser leurs cabinets tant dans l'organisation de l'architecture informatique, que leurs usages courants (système de Cloud avec partage et sauvegarde de données critiques), mais aussi l'accès à des outils de communication nouveaux et la possibilité de proposer des services à leur patientèle (Wifi gratuit, page personnalisable et informations sur le cabinet, kiosque presse numérique...).



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



ENTRETIEN

TRI HAWK SOUFFLE SES 50 BOUGIES

2019 marque un anniversaire important pour le fabricant de fraises haut de gamme Tri Hawk. À l'occasion du congrès de l'ADF, Solutions Cabinet Dentaire a rencontré celui qui occupe le poste de directeur commercial depuis dix ans, le canadien Keith MacDonald, pour revenir sur l'histoire de l'entreprise.

Quand et comment Tri Hawk est-elle née ?

Keith MacDonald : L'aventure commence en 1969 quand Gustel Fischer, un entrepreneur allemand immigré au Canada, décide, avec deux partenaires, d'importer des fraises dentaires de qualité européenne en Amérique du Nord. C'est la naissance de Tri Hawk - tri pour représenter les trois partenaires et hawk, le faucon en anglais, qui illustre la puissance. Pour tendre vers la « fraise parfaite », il faut innover... et fabriquer soi-même. Ainsi, en 1986, Gustel Fischer - qui dirige encore aujourd'hui la société - a l'opportunité d'acheter une usine en Ontario, où les ingénieurs développent le modèle Talon Transmetal, qui devient le moteur de Tri Hawk et propulse l'entreprise sur le marché mondial.

Aujourd'hui, vous avez 125 références ?

K. M. : En effet. Notre gamme est réduite, ce qui est bénéfique pour les chirurgiens-dentistes dont le temps à consacrer aux achats est compté. Il y a des fraises dentaires diamantées, des fraises pour finitions, des fraises chirurgicales, des fraises carbures et des fraises Talon Transmetal. La particularité est qu'elles sont toutes à usage unique et vendues par lot de 100. Cela représente 3 millions

de ventes unitaires par an dans 80 pays, avec la Talon Transmetal qui assure 80 % de ces ventes. Ces dernières années, nous sommes parvenus à augmenter notre chiffre d'affaires de 15 % par an.

Quel intérêt pour un chirurgien-dentiste d'utiliser les fraises Tri Hawk ?

K. M. : Notre slogan est « Tri Hawk compte chaque seconde ». En effet, grâce à l'efficacité de nos produits, le praticien peut réduire le temps au fauteuil de chaque patient. Mais nos fraises sont aussi, selon nous, plus confortables d'utilisation pour le dentiste comme pour le patient. Pour concevoir et tester nos fraises, nous sommes à l'écoute des chirurgiens-dentistes. La société reste de petite taille - 50 salariés dans le monde - ce qui permet d'être flexible et de nous adapter facilement aux demandes !

Comment prévoyez-vous de célébrer votre cinquantième anniversaire ?

K. M. : Nous allons introduire au cours de l'année 2019 trois nouveaux modèles de fraises. Avec les normes qui évoluent et les besoins pour les spécialisations, ces produits innovants vont répondre aux demandes en endodontie et en chirurgie. Avec nos machines d'affutage Tri Hawk - nous sommes les seuls fabricants à

concevoir nous-mêmes les appareils qui servent à usiner nos fraises - nous nous efforcerons de créer des instruments de plus en plus performants, plus précis tout en garantissant un prix juste. Nous voulons être reconnus comme la Mercedes des fraises.

2018 a vu l'ouverture d'un bureau en Russie et en Inde. En 2019, nous nous déploierons dans ces deux pays à fort potentiel. À l'IDS Cologne 2019, pour célébrer notre anniversaire et le succès de la société, nous aurons un stand festif et ferons bénéficier de promotions à nos clients.

Quel bilan faites-vous du congrès ADF qui s'est tenu en décembre ?

K. M. : Être présent à des congrès, c'est toujours une bonne chose ! Nous avons pu rencontrer nos clients qui sont venus faire leur stock de fraises, nous en avons recruté une cinquantaine de nouveaux, et nous avons aussi signé des contrats avec de nouveaux revendeurs. Il y a dix ans, nous n'avions qu'un petit stand, aujourd'hui nous avons une place de choix sur ce type d'événement.

Propos recueillis par Éléonore Varini

Plus d'informations :
www.trihawk.com



ORAL RECONSTRUCTION SYMPOSIUM FRANCE 2019

4 - 5 AVRIL 2019 | PAVILLON DAUPHINE, PARIS

SAVE THE
DATE !

L'EVIDENCE DIGITALE
LE SAVOIR-FAIRE ET LE NUMERIQUE
AU SERVICE DE L'EXCELLENCE

COMITE SCIENTIFIQUE

Dr Rodolphe ACKER | Dr Luc MANHES | Dr Karim NASR

CONFERENCIERS

Dr Thibaud CASAS | Dr Elisa CHOUKROUN | Dr Bertrand DINAHET | Dr Guillaume FOUGERAIS
Dr Jean-Pierre GARDELLA | Dr David GERDOLLE | Dr Maxime JAISSON | Dr Luc MANHES
Dr Antoine POPELUT | Dr Carlos REPULLO SANCHEZ | Dr Jacques VERMEULEN

camlog

Founding Partner

Informations et inscriptions :

<https://www.weezevent.com/oralreconstructionsymposium>

Tél. 01 41 79 74 82

www.facebook.com/HenryScheinImplantologie/

Faut-il développer un



Dr Christelle Giacomelli

OMNIPRATICIENNE À POMMIERS (RHÔNE)

POURQUOI PAS... MAIS PAS TOUT DE SUITE

Je suis avant tout omnipraticienne. Certes, je me suis peu à peu spécialisée en esthétique au fil de formations, mais je n'ai pas pour autant développé un exercice exclusif. J'ai commencé à me former à l'esthétique cinq-six ans après avoir commencé à exercer, parce que je m'ennuyais, parce que j'étais un peu lassée de la routine d'un exercice pluridisciplinaire classique. Pour autant, je ne l'ai pas fait dans l'idée de développer une activité exclusive. Déjà parce qu'exerçant à la campagne, je n'aurais pas assez de patients tout simplement, car la sensibilité n'est pas forcément la même qu'en centre-ville, le potentiel de patients susceptibles de venir au cabinet pour une demande esthétique non plus. Ensuite, parce que je serais frustrée de ne faire que des facettes tout au long de la journée. Même si, évidemment, je grossis le trait, dans la mesure

où l'exercice esthétique ne s'y réduit pas. Au départ, j'étais même convaincue que je ne ferais pas de facettes, n'ayant pas au cabinet de demandes de « dents blanches ». Mais je me suis vite rendue compte, en étant

Je serais frustrée de ne faire que des facettes tout au long de la journée.

confrontée à des problèmes d'occlusion, de prothèses inadaptées... que mes compétences en esthétique étaient finalement toutes indiquées en vue d'une réhabilitation globale. C'est donc dans le cadre de mon activité d'omnipraticienne, en prenant en compte les problèmes de mes patients dans leur globalité, que j'ai pu mettre en œuvre ce pour quoi je me suis spécialisée. Aujourd'hui, l'analyse esthétique guide mes plans de traitement. Avec mon mari, le Dr Thomas Sastre, - qui est lui spécialisé

en chirurgie et implantologie mais qui est avant tout omnipraticien comme moi -, nous arrivons à nous deux à gérer des cas complexes. Et ce grâce non seulement à nos spécialisations individuelles, mais aussi grâce à notre vision d'omnipraticiens. Nous ne référons à des hyperspécialistes que des cas très compliqués, que nous estimons ne pas pouvoir gérer nous-mêmes, car la complexité est telle que nous ne serions pas en

capacité d'offrir le maximum à nos patients. En tant qu'omnipraticiens, nous avons besoin de ces praticiens hyperspécialistes, car seul un exercice exclusif permet de devenir extrêmement bon dans une discipline. Néanmoins, je considère que pour devenir un bon hyperspécialiste, il faut avant tout bien connaître le métier dans tous ses aspects. Donc si un étudiant entend développer un exercice exclusif, c'est très bien. Mais il ne faut pas qu'il le fasse tout de suite, à mon sens. ●

exercice exclusif ?

Propos recueillis par Pauline Machard



Dr Anne Benhamou

CHIRURGIEN-DENTISTE À PARIS
PRÉSIDENTE DU SYMPOSIUM NATIONAL D'IMPLANTOLOGIE AU FÉMININ

**C'EST MON CHOIX
MAIS IL N'Y A PAS DE RÈGLE**

L'implantologie est ma passion, et j'en ai fait mon métier. J'ai limité il y a 13 ans mon exercice à l'implantologie, après 12 années en omnipratique. C'était pour moi la seule solution pour faire à fond ce que j'aime et ce, selon les critères d'excellence que je me fixe, car je suis une

d'implants, et que mes assistantes sont ultra-formées. Les autres soins, je les confie - en conservant toutefois une vue globale -, à ma collaboratrice ou à mes correspondants, qui sont bien meilleurs que moi pour cela. De même, en matière d'enseignement, j'ai opté pour un domaine en rapport

en banque. Vous aimez tout faire ? Alors faites tout, mais le mieux possible, selon les connaissances médicales avérées, et n'hésitez pas à continuer à vous former et à adresser. Mes correspondants omnipraticiens adorent ce qu'ils font, ne changeraient pour rien au monde et n'hésitent pas à confier si besoin. Un praticien généraliste parodonto-conscient ou implanto-conscient rend un véritable service au patient en l'adressant à un praticien ayant une activité limitée. Le bien-être du patient reste toujours au centre de nos préoccupations. Vous souhaitez avoir un exercice limité ? Commencez par faire de l'omnipratique pendant au moins 5 ans, en assistant à des congrès, en allant à l'étranger voir ce qui s'y fait. Et gardez une vue globale de votre activité. Votre discipline ne peut être dissociée des autres. J'ai fait ce choix, et si c'était à refaire, je le referais sans hésiter. ●

Tout est centré autour de ce que j'aime faire et mon exercice n'est aucunement parasité.

personne extrêmement exigeante. Ce n'est ni pour briller, ni une question d'ego surdéveloppé, c'est juste que j'ai besoin de faire les choses très bien. Or on ne peut pas tout faire très bien. Pour pouvoir progresser dans ma discipline, il faut que je ne fasse que ça. En termes de pratique, cela me permet de délivrer un haut niveau de service au patient, dans la mesure où je suis entièrement dévouée à l'acte chirurgical de pose

avec ma pratique. Ainsi, tout est centré autour de ce que j'aime faire et mon exercice n'est pas parasité. Je ne pourrais pas faire ce même travail de recherche des acquis de la littérature, aller chercher de nouvelles techniques à l'étranger... si je devais travailler sur toutes les disciplines. Faut-il développer un exercice limité ? Il n'y a pas de règle. Ce que je conseille aux étudiants, c'est de travailler avec leur cœur et non en pensant à leur compte

Cultivez vos compétences particulières



Verrouillées par le numerus clausus, les spécialités en chirurgie dentaire ne se sont guère développées.

Si la refonte du troisième cycle ouvre à priori de nouvelles voies, le nombre de spécialistes devrait rester anecdotique. Dans ce contexte, les chirurgiens-dentistes sont nombreux à développer un domaine de compétences particulier, voire exclusif, pour répondre aux besoins de la population et rentabiliser leur équipement.

Par Claire Manicot



“ C’est peut-être parce que je travaille dans une zone rurale, au fin fond du Loir-et-Cher que j’ai basculé de l’omnipratique vers l’implantologie, fait remarquer le Dr Jean-François Thibault, et pourtant, cela ne se voit ni sur ma plaque, ni sur l’annuaire. Seuls les titulaires d’un diplôme d’études spécialisées (DES) sont autorisés à afficher leurs spécialités (orthodontie, chirurgie orale et médecine bucco-dentaire, ndlr). J’ai gagné peu à peu la confiance de mes collègues qui m’adressent leurs patients, je fais les implants, eux font les prothèses. » Mais, avant tout, le praticien s’est donné les moyens d’être compétent, en faisant un DU sur une année à Évry (Essonne) à raison de deux jours par mois et de deux stages hospitaliers. →



Ewen Le Drast

**VICE-PRÉSIDENT EN CHARGE
DES AFFAIRES ACADÉMIQUES
À L'UNECD***

« Nous soutenons la création de deux nouvelles spécialités »

Pensez-vous utile la réforme du 3^e cycle ?

Oui elle est utile dans un souci d'adaptation aux questions de santé publique et d'harmonisation avec les études médicales. Il faut réfléchir à la cohérence entre le cycle court et le cycle long. La création d'un DES d'odontologie générale pour les doctorants en fin de sixième année s'apparente au DES de médecine générale, et semble déjà faire l'unanimité. Elle permettrait de valoriser le chirurgien-dentiste omnipraticien.

Que dites-vous de la suppression envisagée de la « médecine bucco-dentaire » ?

Cette spécialité ne marche pas. Sur l'année en cours, 8 postes d'internat n'ont pas été pourvus. Cette filière est censée former à des prises en charge complexes de patients âgés, de personnes handicapées mais à l'issue de leur formation, les dentistes ne revendiquent guère cette spécialité qui les contraindrait à une spécialité peu lisible par la population et la profession.

Les spécialités existantes de chirurgie orale et d'orthodontie devraient rester à l'identique. Ne faudrait-il pas augmenter le nombre de postes ?

C'est le ministère qui impose le budget constant pour cette réforme, les universités seraient favorables à une augmentation des moyens.

Pourtant, la conférence des doyens propose quatre nouvelles spécialités...

Ces nouvelles spécialités se répartiront les 40 places de la médecine bucco-dentaire qui est vouée à disparaître.

Quel est votre avis sur ces nouvelles spécialités ?

Nous sommes favorables à la pédodontie pour améliorer la prévention chez les enfants et promouvoir une prise en charge de qualité avec l'usage de MEOPA par exemple. Le développement de la parodontologie a également notre assentiment, car elle nécessite technicité et plateau technique particulier. En revanche, nous sommes défavorables à l'apparition d'un DES d'endodontie, cette discipline nous semble trop restreinte. Enfin, nous sommes défavorables au DES de réhabilitation oro-faciale complexe, car c'est une notion floue qui s'apparente à recréer la spécialité MBD et ses défauts.

*Union nationale des étudiants en chirurgie dentaire

Pas d'autre choix que se former

« En soi, faire un trou dans la gencive, puis mettre une vis, cela peut paraître simple. Mais être capable de faire face à toutes les situations ne s'improvise pas, la formation initiale n'est pas suffisante », explique-t-il. Sans compter la nécessité d'avoir un équipement adéquat. *« Pour moi, ce n'est pas concevable de faire de l'implantologie sur un simple fauteuil, pourvu d'une petite trousse de matériel d'implantologie. On ne pose pas un implant, dans des conditions d'hygiène correctes, entre deux patients traités pour des caries. Quand*

Si l'on veut dispenser des soins de qualité, nous n'avons pas d'autre choix que de nous perfectionner.

j'ai décidé de me lancer, j'ai investi plus de 150 000 euros pour avoir un plateau technique opérationnel ! » Le Dr Thibault ne s'est pas arrêté là, *« parce que, dit-il, on pose une dent dans une bouche propre »,* il a enchaîné avec une formation en parodontologie au long cours, obtenant un certificat de compétence clinique en laser. *« Si l'on veut dispenser des soins pointus et de qualité, nous n'avons pas d'autre choix que de nous perfectionner,* continue-t-il. *Dans mon cabinet, nous sommes trois, ma fille fait de l'orthodontie pour les enfants, mon gendre de la réhabilitation esthétique. →*

Prêt à booster votre cabinet ?

Alors, proposez l'authentique.



Implants Tissue Level



LUMINEERS®

Facettes pelliculaires

Nous avons développé **des services sur-mesure et des produits innovants à fort pouvoir différenciant.**

Uniques, esthétiques et mini-invasifs, autant d'arguments que vous pourrez **mettre en avant auprès de vos patients.**

Des milliers de patients, partout dans le monde, bénéficient de nos solutions, implants Z1® & facettes Lumineers®, car ils veulent ce qui existe de mieux pour leur sourire.



Unique, comme votre sourire

Les implants Z1® et les facettes Lumineers® sont des dispositifs médicaux, respectivement de classe IIb et sur-mesure, destinés à la réhabilitation esthétique ou fonctionnelle du sourire, par des professionnels de santé habilités. Ces dispositifs médicaux sont des produits de santé réglementés qui portent, au titre de cette réglementation, le marquage CE. Lire attentivement les instructions figurant sur les notices des produits. Toutes les informations indispensables pour un bon usage de ces dispositifs sont disponibles auprès de SUDIMPLANT SAS (Groupe TBR).



Retrouvez-nous en ligne
www.tbr.dental

BIENTÔT UNE REFONTE DES SPÉCIALISATIONS

La conférence des doyens des facultés de chirurgie dentaire, missionnée par le ministère de l'Enseignement Supérieur, de la recherche et de l'Innovation et le ministère des Solidarités et de la Santé, a fait des propositions en vue d'une réforme du troisième cycle des études en odontologie.

Trois spécialisations existent aujourd'hui

Actuellement, les étudiants ont deux possibilités pour obtenir leur doctorat à l'issue de leur cinquième année d'études : effectuer un troisième cycle court en un an ou bien s'engager dans un cycle long pour obtenir un des DES (Diplôme d'Études Spécialisées) suivants :

- DES d'orthopédie dento-faciale (3 ans),
- DES de chirurgie orale (4 ans) ; cette spécialisation a la particularité d'être accessible par la médecine et l'odontologie,
- DES de médecine bucco-dentaire (3 ans).

Vers des créations et une suppression de DES

A - Vers une transformation de la 6^e année

Pour une reconnaissance du chirurgien-dentiste généraliste, la sixième année donnerait accès à un DES d'odontologie générale.

B - Suppression du DES de médecine bucco-dentaire

L'ensemble de la profession s'accorde à dire que la filière MBD manque de candidats d'une part et de débouchés d'autre part.

C - Propositions de quatre nouveaux DES

- DES d'odontologie pédiatrique (3 ans),
- DES d'endodontie (3 ans),
- DES de parodontologie (3 ans),
- DES de réhabilitation oro-faciale complexe (3 ans).

Au minimum, nous avons chacun vingt jours de formation par an. »

Le Dr M. de Marseille (Bouches-du-Rhône) a un parcours similaire. Installé en 2000, il s'est formé à l'implantologie en 2005, la parodontologie en 2006 et a investi dans un cône beam à 75 000 euros pour disposer de radiographies numérisées très précise, deux lasers à 48 000 et 25 000 euros pour les traitements parodontologiques. « Être chirurgien-dentiste et pratiquer des actes coûteux en investissements, c'est devenir gestionnaire, jongler pour avoir de la trésorerie, et cela on ne l'apprend pas pendant les études. »

NUMERUS CLAUSUS DES SPÉCIALITÉS À L'INTERNAT

Orthopédie dento-faciale :	52
Chirurgie orale :	16
Médecine bucco-dentaire :	41

Source : Arrêté du 26 février 2018 portant sur la répartition des postes offerts au concours national d'internat en odontologie au titre de l'année universitaire 2018-2019, JO du 28 février 2018.

Mutualiser les moyens

Pour le Dr Guillaume Gérard, installé à Nueil-les-Aubiers (Deux-Sèvres), la solution c'est de mutualiser les moyens et de partager les charges. « J'ai investi dans une imprimante 3D qui me permet de fabriquer des guides de forage, une caméra numérique et un bloc de chirurgie avec écran 3D intégré dans le mur. Dès le départ, avec mon associé Sébastien Abin, nous avons décidé de nous orienter vers des pratiques spécifiques : moi vers l'implantologie, lui vers l'orthodontie. » Résultat, le cabinet se développe, il est désormais composé de cinq associés, une collaboratrice et accueille cette année trois étudiants stagiaires. « L'orthodontie était une corde à mon arc, témoigne le Dr Abin, elle est devenue un exercice exclusif. » Pour le Dr Janig Bruchier de Saint-Brieuc (Côtes d'Armor), elle représente 50 % de son activité. « Je suis obligée de refuser du monde, confie-t-elle. J'ai une approche fonctionnelle d'interception précoce vers 8-9 ans avec des appareils amovibles, que j'adapte bien sûr en fonction des problèmes. J'ai eu récemment une jeune remplaçante et je me suis rendue compte qu'elle n'avait aucune →

UN DESIGN PENSÉ POUR VOUS



Planmeca Compact™ i5

Destiné à la performance, conçu pour durer



PLANMECA

Planmeca France 34 rue du Pré Gauchet 44000 NANTES - Tél. 02 51 83 64 68 - Mél. planmeca.france@planmeca.fr - www.planmeca.fr
Ces produits sont des dispositifs médicaux de classe IIb réservés aux professionnels de santé.



d'endodontie, de parodontologie, de réhabilitation oro-faciale complexe. « Le risque est d'amputer la formation d'omnipraticien, estime le Dr Philippe Denoyelle, président de l'Union dentaire (UD). Prenons le cas de l'orthodontie, deux-tiers des enfants en ont besoin, on manque de spécialistes et les chirurgiens-dentistes ne sont plus formés pour les prendre en charge. Si l'on crée une spécialité en endodontie, est-ce que ce sera la même chose, l'enseignement des traitements des racines sera supprimé du cursus de base ? » De son côté, le Dr Serge Fournier, président du Conseil de l'ordre des chirurgiens-dentistes, estime qu'il est trop tôt pour avoir un avis : « Nous sommes en pleine concertation avec les →

connaissance. L'orthodontie n'est plus enseignée à la fac, elle est réservée à l'enseignement de la spécialité. »

À l'issue de la cinquième année, les étudiants en chirurgie dentaire ont la possibilité de choisir un cycle long et de s'orienter vers un DES : chirurgie orale, orthodontie et médecine bucco-dentaire. « À l'issue de la formation, nous nous inscrivons à l'Ordre en tant que spécialistes et nous sommes alors contraints à un exercice exclusif de notre spécialité, témoigne le Dr Masrour Makaremi de Bergerac (Dordogne). Nos trois années d'études font que nous avons une véritable expertise. »

Des savoir-faire spécifiques dans tous les domaines

Avec les progrès de la technologie, la dentisterie s'est considérablement complexifiée et le matériel également. Résultat : les professionnels développent des savoir-faire spécifiques dans tous les domaines. En ce sens, la conférence des doyens des facultés de chirurgie dentaire a proposé de revoir le troisième cycle en créant quatre nouveaux DES d'odontologie pédiatrique,

Les orientations du DPC 2016-2018*

Chaque année, le chirurgien-dentiste peut bénéficier d'un forfait de 1 414 euros maximum pour le paiement d'une formation et d'une indemnisation. Pour pouvoir bénéficier de cette prise en charge financière au titre du développement professionnel continu (DPC), les chirurgiens-dentistes doivent choisir des formations qui répondent à l'une des douze orientations fixées par décret.

- 1 : Prise en charge de la douleur en odontologie.
- 2 : le risque infectieux en odontologie,
- 3 : pertinences des prescriptions en odontologie : médicaments et examens complémentaires,
- 4 : diagnostic des lésions muqueuses et osseuses de la cavité buccale,
- 5 : le développement de l'outil numérique dans son orientation thérapeutique,
- 6 : les facteurs de risques, le dépistage et la prévention des pathologies bucco-dentaires (hygiène...),
- 7 : l'apport des pilotes en prothèse,
- 8 : la vitalité pulpaire en priorité en endodontie,
- 9 : les données actuelles des restaurations corono-radiculaires,
- 10 : l'apport du bilan parodontal systématique,
- 11 : les tests salivaires,
- 12 : les techniques de prise en charge de la petite enfance,

* Reconnu en 2019



BIOTECH DENTAL



FACILITEZ VOS PRISES D'EMPREINTES ET LA RÉALISATION DE VOS PROTHÈSES



BIOTECH DENTAL
CONDOR



VOTRE CAMÉRA INTRA-ORALE
Rapide, précise & simple d'utilisation

Technologie basée dans le software
Outil d'aide au diagnostic
Système ouvert



BIOTECH DENTAL

Biotech Dental - 305, Allées 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 79 500 13 04. Fabricant : Condor®. Dispositif médical
de classe I destiné à la dentisterie numérique marqué CE. Lire attentivement les instructions figurant dans les notices.
Non remboursé par la Sécurité Sociale. Visuel non contractuel.

CON-VP-FR_Rév.00_12/2018

Le FIFPL (Fonds interprofessionnel de formation des professionnels libéraux) permet la prise en charge de certaines formations dispensées par des organismes de formation référencés DataDock à condition de correspondre à des thèmes

THÈMES PRIORITAIRES	PLAFONDS DE PRISE EN CHARGE
<ul style="list-style-type: none"> • Chirurgie buccale • Règlementaire : environnement du cabinet dentaire • Endodontie : les pratiques actuelles • Hygiène, asepsie et maladies virales transmissibles • Implantologie - Parodontologie • Situation médicale d'urgence liée à la pratique • Soins et gestion de l'urgence dentaire • Occlusodontie • Odontologie conservatrice, la prise d'empreinte optique, la conception de la prothèse fabriquée assistée par ordinateur • Éducation de la santé et soins de prévention • Orthodontie • Pathologie Buccale • Prescription au cabinet dentaire : Dénominations Communes • Prothèse, la prise d'empreinte optique, la conception fabriquée assistée par ordinateur • Radiologie • Compétence en radioprotection • Formation informatique à l'usage exclusif dans l'exercice professionnel • Exercice libéral dentaire dont gestion des relations de travail Écologie au cabinet dentaire • Traitement des SAS (apnées du sommeil) • Odontologie et sexologie • Amélioration des pratiques professionnelles : la sophrologie ; la sédation par MEOPA ; l'hypnose • Accès aux soins des personnes handicapées et des personnes âgées • Prévention des TMS (troubles musculo-squelettiques) ; Ergonomie et prévention des maladies du professionnel libéral • La psychologie du patient • Perturbateurs endocriniens • Manifestations régionales incluant majoritairement les thèmes prioritaires 	<p>Prise en charge au coût réel plafonnée à 250 € par jour, limitée à 900 € par an et par professionnel</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Manifestations nationales incluant majoritairement les thèmes prioritaires 	<p>Prise en charge au coût réel plafonnée à 250 € par jour, limitée à 500 € par an et par professionnel</p>



NOUVELLE SESSION
21 mars 2019
Paris

L'orthodontie moderne pour omnipraticiens

Pourquoi préférer le CISCO ?

- Parce qu'au CISCO on apprend l'orthodontie médicale et pas seulement l'orthodontie "mécanique". La priorité est donnée au diagnostic dont découle la thérapeutique, comme dans toutes les disciplines médicales.
- Plus de 1500 praticiens ont été formés en orthodontie en 30 ans.

■ 1^{ER} CYCLE

Stage 1 Diagnostic orthodontique **Stage 2** Premiers actes thérapeutiques **Stage 3** Initiation aux thérapeutiques fixes **Stage 4** Thérapeutiques orthodontiques précoces de classe I **Stage 5** Traitement orthodontique des classes I sans extraction **Stage 6** Traitements orthopédiques des classes II **Stage 7** Diagnostic et stratégies thérapeutiques des classes III **Stage 8** Thérapeutique des classes II division 1 sans extraction **Stage 9** Le traitement orthodontique des classes II division 2 sans extraction arcs continus **Stage 10** Thérapeutique des classes I avec encombrement avec extractions

■ 2^E CYCLE

STUDY GROUP, PERFECTIONNEMENT EN ORTHODONTIE
 Journées optionnelles d'études de vos cas sous forme de STUDY GROUP.

Les 16 jan., 30 jan., 13 mars, 12 juin, 9 oct., 11 déc. 2019
 La journée : 400 €

D^{RE} MURIEL JEANTET : COURS SUR L'ATM

Stage 1 Connaître les différentes pathologies de l'ATM pour mieux les dépister. TP en binôme **Stage 2** Poser un diagnostic précis pour adopter la meilleure thérapeutique. TP : interprétations radiologiques et réalisation d'une axiographie et analyse des tracés obtenus **Stage 3** Traiter : qui, quand, comment ? TP : réalisation d'une gouttière de déprogrammation neuro musculaire et sa transformation en gouttière orthopédique et analyse de cas cliniques.

Dates sur demande. Le stage de 2 jours : 1000 €

M^{ME} GIRARD : KINESITHÉRAPIE

Les (dés)équilibres des fonctions oro-maxillo-faciales des patients en ODF. Dépistage et rééducation des dyspraxies linguales, labiales, jugales et ventilatoires.

Sam. 5 et dim. 6 oct. 2019.

Le stage de 2 jours : 800 €

D^{RE} GIPCH ET M^{ME} GIRARD : ÉDUCATION FONCTIONNELLE

Jeu. 14 et ven. 15 mars - Jeu. 14 et ven. 15 nov. 2019.

Le stage de 2 jours : 800 €

D^{RE} ÉLIE CALLABE : LE PUL (PROPULSEUR UNIVERSEL LIGHT)

Sam. 12 et dim. 13 jan. 2019. Le stage de 2 jours : 800 €

D^{RE} STEFAN VALERO : TRAITEMENT GLOBAL DES CLASSES 2

Une thérapeutique complète.

Dim. 3 et lun. 4 fév. 2019. Le stage de 2 jours : 800 €

D^{RE} FIRAS HAJ IBRAHIM : AGÉNÉSIE, SOLUTIONS ORTHODONTIQUES.

Lun. 18 et dim. 19 mars 2019. Le stage de 2 jours : 800 €

D^{RE} SAÏD KHOLOKI : TÉLÉDIAGNOSTIC DE FACE

Mar. 18 et mer. 19 juin 2019. Le stage de 2 jours : 800 €

D^{RE} OLIVIER SETBON : CONCEPT CARRIÈRE

Dim. 23 juin 2019. La journée : 400 €

D^{RE} DERSOT, D^{RE} P. BALLAND, D^{RE} FIRAS HAJ IBRAHIM : RELATIONS ORTHO-PARO

ET MISE EN PLACE DES DENTS INCLUSES

Dim. 13 et lun. 14 oct. 2019. Le stage de 2 jours : 800 €

■ JOURNÉE DE DÉMONSTRATION IN OFFICE

D^{RE} COLLARD : JOURNÉE CLINIQUE AU LUXEMBOURG

Les samedis 2 fév., 18 mai, 21 sept., 30 nov.

La journée : 400 €

Inscriptions sur demande au 03 29 66 67 00

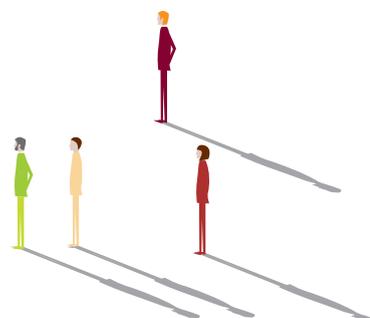
universitaires, les syndicalistes, les étudiants et nous ne savons pas dans quelle direction nous allons. Nous travaillons pour arriver à un consensus. »

La formation continue, la clé pour rester performant

Quelles que soient les conclusions du groupe de travail sur le cycle 3 des études universitaires, tous les professionnels s'accordent pour dire que la formation continue est la clé pour rester performant et dispenser des soins de qualité aux patients. Le Dr Jean-Claude Lucet, omnipraticien

La formation continue est la clé pour rester performant et dispenser des soins de qualité.

à Selles-sur-Cher (Loir-et-Cher), oriente ses patients vers des collègues dès qu'il s'agit d'orthodontie, d'implantologie ou de soins complexes en parodontie. Mais sa curiosité, son envie de progresser l'ont toujours incité à se former. « Ainsi, j'ai appris à utiliser sur des mâchoires de mouton le laser Diode, celui-ci me permet de réaliser des petits gestes chirurgicaux comme couper un frein, enlever un épulis dans une joue, de procéder à des extractions dentaires chez des personnes sous anticoagulants, et cela sans observer la moindre goutte de sang. Mais il faut respecter les étapes, ne pas essayer le matériel avant une formation en bonne et due forme. Sans port de lunettes, on peut s'abîmer la rétine et en travaillant à l'aveugle, on peut faire des dégâts chez le patient ! » →



ÉTABLISSEMENT PRIVÉ D'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR
 ACADEMIE DE RENNES

CISCO SARL, 37 RUE DES MATHURINS - 75008 PARIS

Tél. +33 (0)3 29 66 67 00 - 06 32 39 39 85 - contact@cisco-ortho.com

ORGANISME FORMATEUR FIFPL ACCRÉDITATION CNFCO
 N° 41880126688 N° 07292604/225/221

Le Dr Lucet a d'autres compétences : l'homéopathie et l'acupuncture. « *Au début de mon exercice, je proposais souvent des séances d'acupuncture mais je ne peux pas les facturer.* » Même constat pour le Dr Olivier André de Chambéry (Savoie) qui ne peut se faire rémunérer pour sa pratique de l'hypnose. « *J'utilise plutôt l'hypnose flash, surtout avec les enfants, je mobilise leur attention pour réduire la douleur. Il peut m'arriver de proposer une séance en cas d'algie faciale vasculaire.* »



Les chirurgiens-dentistes ont l'obligation de suivre un programme de formation DPC au moins une fois tous les trois ans.

Le DPC, peu concluant

Depuis près de 25 ans, un Fonds interprofessionnel de formation des professionnels libéraux (FIFPL) finance des formations référencées correspondant à des thèmes prioritaires (voir encadré p.42) ainsi que des manifestations régionales ou nationales. En 2017, 11 200 journées de formation ont été prises en charge au titre du FIFPL. De plus, depuis 2016, le chirurgien-dentiste a l'obligation de suivre un programme de formation « Développement personnel continu » (DPC) au moins une fois tous les trois ans avec la possibilité de financement à condition de suivre une formation qui s'inscrit dans les orientations fixées par décret (voir encadré p.40). « *Mais le système n'a pas été concluant,* raconte le Dr Jean-François Largy, conseiller technique pour la formation

continue des chirurgiens-dentistes de France (ex CNSD). *S'ils étaient de l'ordre de 8 000 il y a trois-quatre ans à utiliser le DPC, ces deux dernières années, les chirurgiens-dentistes ne sont plus qu'environ 4 000 utilisateurs par an... En effet, peu d'organismes ont déposé une demande d'accréditation et ceux qui l'ont fait abandonnent progressivement en raison des complexités administratives. Deuxièmement, les confrères ne sont pas intéressés par les sujets. Troisièmement, le processus d'inscription décourage.* » Fort de ce constat, les organes représentant la profession n'ont pas attendu pour créer leur Conseil National Professionnel. Objectif : proposer un « Parcours de formation » en adéquation avec les besoins de préoccupation de terrain. On attend juste l'arrêté qui devrait fixer la composition et les missions de ce « Conseil ». ●



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

Qu'est-ce que la médecine naturelle et la naturopathie?

On englobe sous le terme médecines naturelles, les thérapies qui utilisent des techniques ou des remèdes qui vont dans le sens de soutenir un organisme malade, en augmentant ses défenses immunitaires et sa résistance vis-à-vis des facteurs pathogènes (homéopathie, phytothérapie, micronutrition, acupuncture). Certaines ont une activité directement antibactérienne ou antivirale (aromathérapie).

La naturopathie est un accompagnement à l'hygiène de vie, l'alimentation et la régulation des systèmes de détoxification du corps (foie, intestins, reins, équilibre acide/base).

Pourquoi est-il important de se former aux médecines naturelles et à la naturopathie ?

Les maladies bucco-dentaires sont des maladies de civilisation, dues à un mode et une hygiène de vie déséquilibrés. Les approches thérapeutiques ont donc une place de choix dans la prévention de l'apparition et la récurrence des pathologies dentaires et parodontales. De plus, renforcer le terrain de nos patients va renforcer la pérennité des traitements, comme si la plaque bactérienne perdait de son pouvoir cariogène et inflammatoire.

• Maladie parodontale et déséquilibre métabolique

Le déséquilibre métabolique fait le lit de la maladie parodontale active. Venir à bout d'une parodontite, c'est prendre en charge (ou faire prendre en charge par un naturopathe), en parallèle des soins locaux, le régime alimentaire, les capacités du foie à drainer les toxines, la porosité intestinale et l'acidose corporelle.

• Acidose et déminéralisation

On entend souvent parler, dès que l'on s'intéresse à la santé naturelle, de l'équilibre acido-basique. Lorsque le corps est en acidose (stress, alimentation, intoxications), de nombreuses maladies peuvent se développer. Le sang, pour maintenir l'équilibre du pH, a besoin de minéraux. Ne les trouvant pas



POURQUOI S'AMÉLIORER...

... En médecine naturelle et naturopathie

dans l'alimentation ou ne pouvant pas les assimiler (porosité intestinale), le sang va aller puiser les minéraux dont il a besoin dans les os et les dents, provoquant sur le moyen et long terme, caries, parodontopathies et ostéoporose.

Les rejets d'implants peuvent parfois être attribués à l'acidose, au déséquilibre métabolique ou aux carences en vitamine D.

Les avantages des médecines naturelles et de la naturopathie

Les patients qui ont l'habitude de se soigner avec les médecines naturelles sont plus impliqués dans leurs traitements et leur santé. Le chirurgien-dentiste qui s'implique dans l'amélioration de l'hygiène de vie de ses patients améliore leur santé et participe à la prévention de maladies graves. C'est un acte de santé publique qui permet au chirurgien-dentiste de reprendre son rôle fondamental dans la chaîne de santé. ●

VOTRE PROGRAMME TV EN SALLE D'ATTENTE

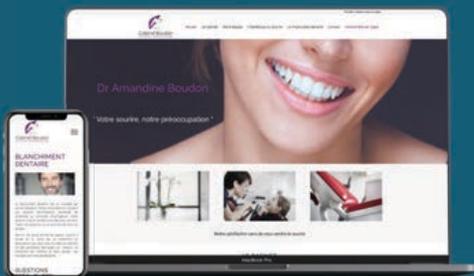
- 🕒 Sensibilisez les patients
- 📍 Diminuez la perception d'attente
- 📺 Valorisez votre savoir-faire

Plus de 150 séquences vidéo



SITE INTERNET

Démarquez-vous avec un site unique, réalisé à votre image



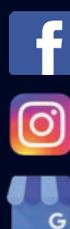
- 🔄 Mise à jour
- 📍 Référencement optimisé
- 👤 Service Client
- 📊 Rapports d'audience

CHARTER GRAPHIQUE

- ✓ Identité visuelle | Carte de visite | Papier à en-tête
- ✓ Chemise à rabats | Brochure patient
- ✓ Livre de cas cliniques avant/après



RELATION PATIENT



1. Collectez vos avis patients
2. Boostez votre e-réputation
3. Augmentez le nombre de nouveaux patients



JE SUIS IMPLANTOLOGUE AU SERVICE DES OMNIPRATICIENS

LE DR ANTOINE MONIN EXERCE À VIENNE (ISÈRE) DANS UN CABINET QUI COMPTE TROIS ASSOCIÉS. CHACUN A UNE ORIENTATION. LUI SE POSITIONNE SUR LA CHIRURGIE ORALE ET NOTAMMENT L'IMPLANTOLOGIE. IL NOUE DES RELATIONS ÉTROITES AVEC SES CORRESPONDANTS.

Par Rémy Pascal / Photos Stéphane Chalaye

On ne le répétera jamais assez, le métier de chirurgien-dentiste est pluriel. Le diplôme de « Docteur en odontologie » ouvre de multiples perspectives. Chaque praticien dessine son parcours en fonction de ses aspirations pour, in fine, se construire un quotidien qui lui correspond. On constate donc aujourd'hui (probablement plus que jamais) des écarts notables dans le métier. Si une différence a toujours été observée entre ceux qui s'installent en milieu rural et ceux qui se confrontent aux grandes villes concurrentielles, aujourd'hui, la situation a changé. D'abord, parce que l'ensemble du territoire est couvert par des praticiens en capacité de proposer une dentisterie de qualité, les industriels et les laboratoires étant parvenus à proposer des techniques accessibles. Ensuite, car le métier s'est diversifié, voire spécialisé,

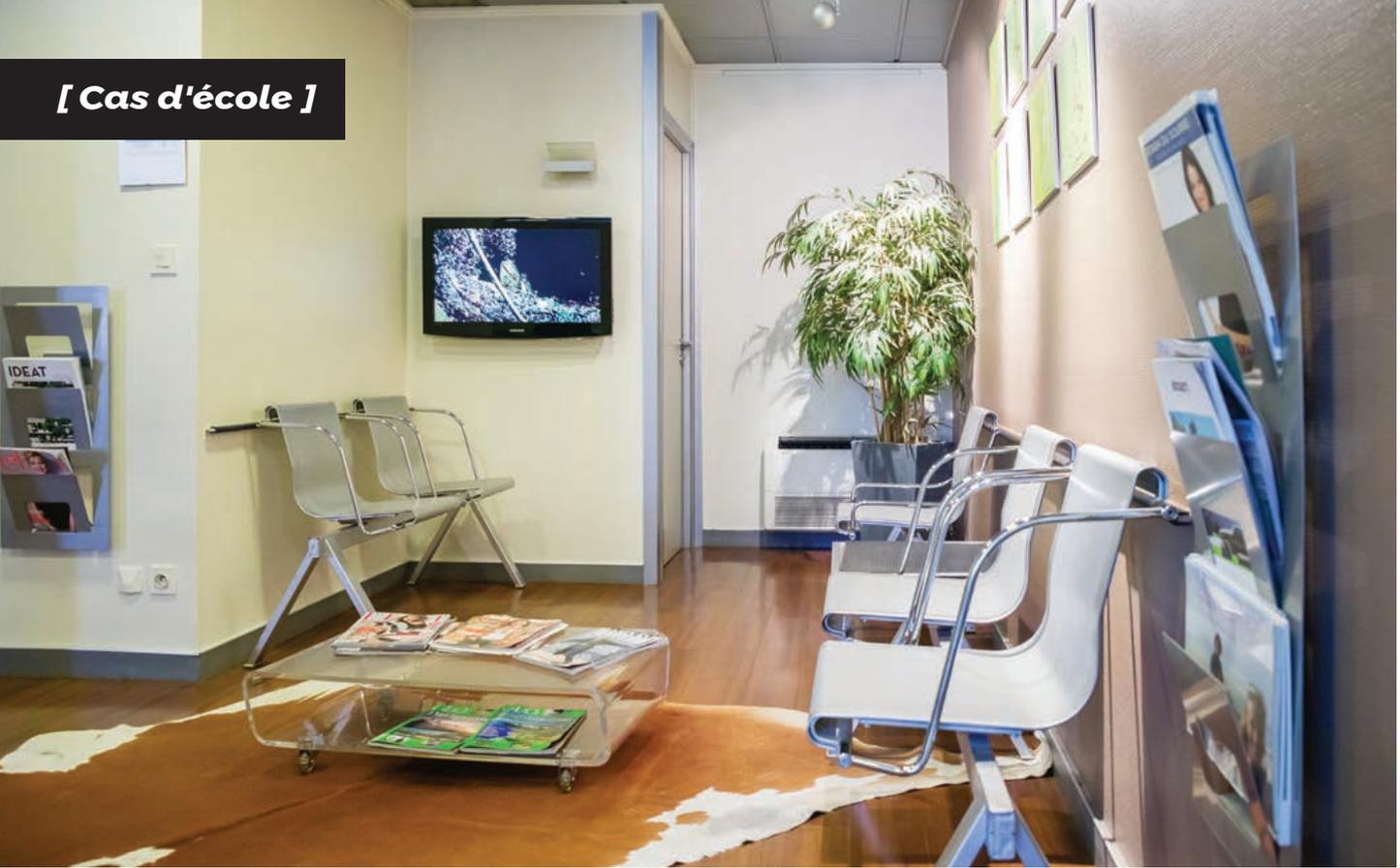
et chacun a cherché son positionnement. Résultat : deux praticiens dans une même rue peuvent témoigner d'un quotidien radicalement différent. L'une des dernières évolutions concerne bien évidemment la diffusion de l'implantologie. Les chirurgiens-dentistes s'y sont formés, la profession est devenue implanto-consciente et le nombre d'implants posés chaque année n'a jamais été aussi important. Au cœur de cette évolution, des praticiens ont identifié des tendances émergentes et ont adopté un positionnement stratégique. C'est le cas du Dr Antoine Monin installé à Vienne.

CHOISIR SON POSITIONNEMENT

Détenteur d'une expertise en chirurgie orale, le Dr Monin pose 350 implants par an. La moitié de ses patients le contactent directement. L'autre moitié émane de →

PROBLÉMATIQUE

Le temps où seuls quelques expérimentés s'avançaient de manière isolée sur l'implantologie est révolu. Conséquence : les praticiens orientés en chirurgie deviennent aujourd'hui des partenaires de soins. Ils composent avec leurs correspondants et leur proposent une offre de service avec plusieurs degrés d'intervention.



Le cabinet, qui s'étale sur 250 m², compte trois associés réunis en SELARL. Cinq assistantes en sont salariées.

LE PARCOURS

À 18 ans, Antoine s'interroge sur son avenir. Il visite un salon d'orientation étudiant et découvre des centaines de jeunes ignorant totalement quel métier ils souhaitent épouser. Ils définissent, plus ou moins au hasard, leur destinée. Lui choisit alors une profession qu'il connaît bien, celle de ses parents. Son père est dentiste, sa mère orthodontiste, « au moins je savais à quoi m'attendre ! J'aimais cette conjugaison du travail intellectuel au profit de la santé et le caractère manuel du métier. Les relations humaines avec les patients représentaient la cerise sur le gâteau ». Il sort diplômé de la faculté de Lyon en 2000 et rejoint le cabinet de son père. Pendant quinze ans, ils forment un binôme efficace complété par une troisième associée, le Dr Stéphanie

Gauclere Bolze. Durant ses premières années d'exercice, Antoine multiplie les formations notamment des Diplômes Universitaires en implantologie à Nice et à Corte et un cursus à la SAPO (Société d'anatomie et de pathologie oro-faciale). Il développe donc son expertise en implantologie et commence à envisager de former à son tour ses confrères. En 2010, il rénove entièrement le cabinet, dont il reprend les rênes en 2015 au départ à la retraite de son père. Depuis 2016, le Dr Benoît Barioz a rejoint la SELARL. « Avec mes associés, nous remettons régulièrement l'organisation du cabinet en discussion, nous partageons nos visions. Je leur en suis très reconnaissant, car c'est grâce à eux et leurs compétences que le cabinet évolue et trouve son positionnement. »

son réseau de correspondants. « Je veux être le partenaire des omnipraticiens qui proposent l'implantologie à leurs patients. J'offre un panel de services pour répondre à toutes les situations qui se présentent dans leur cabinet. » Trois catégories se distinguent. Premièrement, des confrères qui délèguent l'ensemble du soin jusqu'à la prothèse. D'autres vont simplement demander une pose d'implant et réalisent eux-mêmes la réhabilitation prothétique. Enfin, pour environ 20 % de ses correspondants, notre spécialiste va être amené à effectuer une chirurgie pré-implantaire pour leur permettre de réaliser l'acte chirurgical dans des conditions anatomiques optimums. « Je reste à l'écoute des besoins, je ne vais jamais au-delà des demandes, la confiance doit primer dans la relation. » Pour parvenir à nouer ce type d'échange avec son réseau qui compte une trentaine de noms, le Dr Monin s'est appuyé sur les formations qu'il délivre. Il considère que les omnipraticiens qui débutent en implantologie sont des alliés plus que des concurrents potentiels. « Mon objectif est d'ôter la peur ou l'appréhension que certains ressentent face à des actes chirurgicaux simples. Si de nombreux implants unitaires sont à la portée de tous, d'autres actes plus complexes nécessitent une expérience plus approfondie. » →



PURE SIMPLICITÉ

NEW CHIROPRO



NEW CHIROPRO

IMPLANTOLOGY
motor system

Pilotez l'ensemble de votre moteur d'implantologie grâce à son unique bouton rotatif de commande. La nouvelle version du Chiropro de Bien-Air Dental a été entièrement conçue autour d'une seule et même philosophie: la simplicité !

S W I S S  M A D E

WWW.BIENAIR.COM



© Norbert Lacroix

Chaque associé oriente son exercice vers un domaine de prédilection, le Dr Benoît Barioz en parodontologie, le Dr Stéphanie Gauciere Bolze en esthétique et le Dr Monin en chirurgie orale.

ANIMER SON RÉSEAU

La quasi-totalité des correspondants est passée par le centre de formation. Cette porte d'entrée a créé les conditions propices à un partenariat de long terme. *« Beaucoup me rappellent aujourd'hui pour me demander conseil. Ensemble, nous définissons le champ de leurs interventions, c'est à ce moment que nous réfléchissons au degré de mon implication. Je suis là pour les rassurer, c'est une forme de compagnonnage. »* Au-delà des compétences, certains actes font appel à un plateau technique spécifique que seul Antoine Monin possède. *« Par ailleurs, pour être performant dans un acte, il faut le répéter. Et*

seuls les professionnels qui se sont orientés traitent suffisamment de cas complexes pour développer leur expertise ».

Pour multiplier les interactions avec ses correspondants, le praticien a recruté une assistante qui anime le réseau. Elle est en charge de la rédaction des courriers et du suivi des patients. Parallèlement, il impulse des rencontres avec ses confrères pour conserver un vrai lien social. *« Audrey, notre responsable administrative, organise régulièrement des événements en collaboration avec nos partenaires. Il faut donner de sa personne, monter sur le devant de la scène. Si on se cache, on nous oublie vite. Travailler son réseau éloigne du fauteuil mais c'est essentiel. »*



EXERCER EN GROUPE

Le cabinet, qui s'étale sur 250m², compte trois associés réunis en SELARL sous le nom Enjoy Clinic. Cinq assistantes en sont salariées. Deux assurent le secrétariat, les autres épaulent les praticiens. Un salaire pour chacun a été défini en prévision de l'activité du cabinet et des rééquilibrages s'effectuent en fonction du chiffre d'affaires de la structure. *« La SELARL est un outil fantastique pour développer son entreprise, il faut simplement veiller en amont à cadrer l'organisation entre associés. »* Tous orientent leur ➔

**Des praticiens
ont identifié des
tendances émergentes
et ont adopté un
positionnement
stratégique.**

En chiffres



35 h

de travail chaque semaine

10 h

de travail « extra » pour la
gestion, le management,
le coaching

1

journée en clinique

6 semaines

de congés



6

cabinets formés en moyenne
chaque année



30

correspondants actifs



350

implants posés chaque année

990 €

l'implant



880 €

la greffe gingivale

950 à 1 800 €

la greffe osseuse

Parresia

**Retrouvez l'ensemble des livres
en odonto-stomatologie
/ orthodontie,
nos revues académiques
et nos magazines
professionnels**



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



Détenteur d'une expertise en chirurgie orale, le Dr Monin pose 350 implants par an.

« Pourquoi ne pas s'organiser autrement ? »

exercice vers un domaine de prédilection, le Dr Stéphanie Gauciere Bolze en esthétique, le Dr Benoît Barioz en parodontologie, le Dr Monin en chirurgie orale. Leur adresse est aujourd'hui reconnue pour son expertise sur un large spectre. La mutualisation des moyens et le choix d'un statut commun semblent être une évidence pour cette équipe qui joue collectif. « *Il nous appartient d'apprendre à nous démarquer face à une concurrence mutualisée qui n'a d'autres arguments que ses tarifs fracassés. Avec le coût de nos équipements modernes et la fiabilité de nos matériaux, nous ne pouvons pas rivaliser sur ce terrain. En revanche, nous avons axé nos process sur la qualité. À nous de le faire savoir aux patients. En travaillant seul, un praticien ne peut pas disposer d'un plateau technique comme le nôtre.* »

IMPLIQUER SON ASSISTANTE

À l'intérieur du cabinet, les associés communiquent grâce à un intranet et Antoine reste en connexion permanente avec son assistante, Virginie. Il lui voue une confiance totale et n'hésite pas à la solliciter pour de nombreuses missions. « *Elle fait preuve d'une plus grande*

efficacité que moi dans bien des domaines. Par exemple, elle gère les flux au bloc opératoire mais aussi les stocks et les négociations commerciales avec les fournisseurs. Elle téléphone également aux patients le lendemain de l'intervention pour s'assurer de leur bonne récupération. Elle est très investie. »

C'est également elle qui forme les assistantes dentaires des praticiens qui suivent un programme d'enseignement. Et ce, dans leur propre cabinet. Le cycle de formation comporte en effet trois étapes. La première en Haute-Savoie au siège de la société Anthogyr, la deuxième dans le cabinet du Dr Monin et enfin la dernière, chez les nouveaux implantologues. Une parfaite occasion pour Virginie de communiquer à sa consœur, en conditions réelles, tous les comportements à adopter pour assister son référent.

Comment parvenir à impliquer son assistante ? « *On connaît les deux leviers principaux. Premièrement, valoriser et diversifier ses missions, lui faire intégrer qu'elle est une actrice majeure du cabinet. Et donc en toute cohérence, deuxième levier, lui octroyer un intéressement. C'est justifié.* » →

VOYEZ LE BON CÔTÉ
DES CHOSES AVEC

Belmont

Fabricant de fauteils dentaires depuis 1921

DÉCOUVREZ
LA GAMME TB COMPASS



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



tb COMPASS



Retrouvez-nous à l'ADF
sur le stand 2N17

Belmont

www.belmont.fr
01 42 42 66 28



« La communication est essentielle. C'est un travail pédagogique à ne pas sous-estimer. Sur le long terme, il participe à construire l'image du cabinet » estime le Dr Monin.

Il considère que les omnipraticiens qui débutent en implantologie sont des alliés plus que des concurrents potentiels.

Un métier solitaire ? Pas si sûr...

Antoine Monin redoute, en choisissant de devenir chirurgien-dentiste, de s'enfermer dans son cabinet avec pour seules relations le contact avec ses patients. Il appréhende également le caractère sédentaire du métier. Alors, il a tout fait pour ne pas s'isoler. « D'abord en exerçant avec des associés. Cela donne un sentiment d'appartenance commune, on joue dans la même équipe, il faut apprendre à construire ensemble. J'apprécie l'enthousiasme et l'énergie de mes partenaires. » Ensuite grâce aux formations, celles qu'il a reçues et celles qu'il donne. « J'échange avec de nombreux confrères, je ne me sens pas seul, au contraire, je partage mes avancées avec d'autres passionnés. J'ai également noué des partenariats avec des industriels comme Anthogyr. Le contact est différent, eux font avancer les techniques, les équipements, recherchent le meilleur pour nous ». Enfin, six fois par an, il se déplace chez les praticiens qu'il forme, et un jour par semaine, il exerce à la clinique Trenal située à proximité du cabinet. Bref, le quotidien du Dr Monin n'est ni solitaire ni sédentaire.

DÉFINIR SA PATIENTÈLE

On le sait, il est complexe de se forger une patientèle en adéquation avec son offre de soins. Il apparaît en effet inutile d'investir le créneau de l'esthétique ou de l'implantologie si le cabinet n'est contacté que pour des soins conservateurs. Alors comment faire ? « La communication est essentielle, nous avons appris à faire comprendre les avantages d'une dentisterie mini-invasive globale et durable. C'est un travail pédagogique à ne pas sous-estimer. Sur le long terme, il participe à construire l'image du cabinet. Les meilleurs prescripteurs restent les patients. Il faut prendre le temps, les hommes et leurs processus décisionnels évoluent moins vite que les techniques. »

Trois mois. C'est le délai d'attente pour obtenir un premier rendez-vous. Un temps qui pourrait apparaître comme un problème mais qui s'avère être un allié pour le chirurgien-dentiste isérois. La raison ? Il permet de ne recevoir que des patients motivés et soucieux de leur santé bucco-dentaire. « Sauf urgence bien entendu, pour lesquelles nous avons des créneaux quotidiens réservés, les personnes qui viennent chez nous savent ce

qu'elles vont y trouver. Nous ne proposons que des plans de traitement globaux qui visent l'excellence. Mon rôle de soignant est d'offrir ce que j'accepterais dans ma propre bouche et de ne pas faire de compromis. Les implants oui lorsqu'ils sont indiqués, les bridges non lorsqu'ils génèrent un délabrement des dents supports ; les inlays oui, les énormes composites non, etc. Au patient d'accepter ou non notre proposition thérapeutique. »

Travailler son réseau éloigne du fauteuil mais c'est essentiel.

COMPRENDRE LA NOUVELLE GÉNÉRATION

L'équipe de Vienne envisage de déménager en 2020, « notamment pour sortir du centre-ville qui devient inaccessible ». Le Dr Monin et ses associés visent un local de 400 m² en périphérie de la ville. L'espace supplémentaire permettra de multiplier les salles de soins, de recruter des confrères intéressés par un projet dynamique et d'intégrer un espace de formation intra-muros. « Aujourd'hui, la nouvelle génération veut savoir où elle va, ce qui l'attend, quelles seront ses missions, ses perspectives d'évolution, etc. Il ne suffit plus de s'équiper d'un nouveau fauteuil pour la satisfaire, elle est exigeante et c'est tant mieux. C'est du donnant-donnant. Je suis prêt à valoriser un jeune praticien, lui offrir un bon cadre de travail, l'accompagner dans ses choix techniques, mais en échange, il devra s'engager à respecter les process du cabinet et refuser les compromis thérapeutiques. » Pour Antoine Monin, l'écart est abyssal entre les compétences nécessaires pour gérer une structure moderne et les aptitudes que délivre la faculté. « Les enseignements pour diriger une entreprise sont malheureusement totalement inexistantes de la formation initiale. Les cabinets comme le nôtre sont en mesure de transmettre

à la nouvelle génération les bonnes stratégies à adopter pour développer son activité et exercer dans un environnement valorisant. »

DEMAIN, DES PRATICIENS GESTIONNAIRES

Les centres dentaires *low cost* se sont multipliés en s'appuyant sur un même modèle d'organisation. Des chirurgiens-dentistes se regroupent sur un même espace, mutualisent leurs moyens et répondent à des protocoles définis par des cadres dirigeants qui, souvent, n'ont jamais mis les pieds dans une faculté d'odontologie. Pourquoi le même modèle ne serait-il pas duplicable au profit d'une dentisterie de qualité ? Sauf que cette fois, les gestionnaires seraient des praticiens.

« Ce qui change tout ! Pourquoi ne pas imaginer que chacun des trois associés pilotent simultanément un même domaine de compétences en plus de leur activité productive ? L'un s'occuperait de la gestion financière, l'autre de la maintenance technique, le dernier des protocoles de soins que de jeunes praticiens pourraient s'approprier à leur tour. » Avec ce nouveau modèle, le Dr Monin distingue deux sources de rémunération. Celle liée à la production au fauteuil et celle émanant de la gérance. « Faire ce travail pour plusieurs structures au lieu d'une seule ne demanderait pas beaucoup plus de temps. En réalité, personne ne sait vraiment comment va se transformer la profession. Moi, je reste persuadé qu'il nous appartient de définir notre avenir en unissant nos structures. »

Antoine Monin fait donc le choix de rester en mouvement, de ne pas attendre pour ne pas subir et de chercher à disrupter les modèles établis. Nous voilà revenus au point de départ. Plus que jamais, le métier de chirurgien-dentiste est pluriel. Deux praticiens dans une même rue peuvent témoigner d'un quotidien radicalement différent. À chacun de choisir le sien. ●

DU CÔTÉ DE VIENNE

Géographie

Vienne est une commune située dans le département de l'Isère. Elle compte 30 000 résidents mais son aire urbaine, regroupant 40 communes réparties sur quatre départements, dépasse les 110 000 habitants. À vol d'oiseau, Vienne se situe à 26 kilomètres de Lyon.

Démographie

En 2011, le revenu fiscal médian par ménage était de 23 908 € et 50 % des foyers n'étaient pas imposables. Plus d'un quart de la population ne possédait aucun diplôme et seulement 41 % un diplôme de niveau baccalauréat. Ce faible taux s'explique par la part importante des seniors.

Jazz

Au début de l'été, la ville accueille le festival Jazz à Vienne. Il regroupe des stars internationales et reste le plus grand festival de jazz de France, l'été. Tous les soirs, des concerts ont lieu au théâtre antique, le plus grand théâtre romain d'Europe édifié au I^{er} siècle de l'ère chrétienne.

L'autre jour j'étais en vacances au Mexique avec ma femme. En roulant tranquillement vers Cancun, deux policiers nous interceptent sous un faux prétexte. Il s'agissait de deux ripoux qui rackettaient les touristes. Après plusieurs menaces, nous finissons par céder. Au moment de prendre notre argent, le policier corrompu me fait un grand sourire dévoilant un traitement multi-attache. C'est ce qu'on appelle la « mordida » ou morsure.

Le Mexique a un rapport particulier avec les dents, et ce depuis des millénaires. Plusieurs civilisations pré-hispaniques, les Mayas par exemple, réalisaient des incrustations dentaires. Après avoir préparé la dent, un bijou dentaire en jade ou en obsidienne était incrusté et scellé à l'aide d'un ciment à base d'hydroxyde de calcium. Le résultat : un traitement dentaire esthétique qui a traversé les millénaires. Où en est-on aujourd'hui ? Aucun praticien ne prendrait le risque de dire à son patient que son traitement va perdurer après sa mort. Lorsqu'on demande à un dentiste combien de temps dure une couronne, la réponse est généralement sept à dix ans. Se pose alors la question de la longévité d'une restauration dentaire, et la réponse se trouve dans une étude récente menée en Grande-Bretagne. L'équipe de recherche a suivi plus d'un million de patients et analysé des millions de restaurations. Ils ont même pris en compte le type de restauration, le type de matériau, le type de dent restaurée, l'âge et le sexe du dentiste ou encore le profil du patient. Le résultat est sans appel : au bout de quinze

« Aucun praticien ne prendrait le risque aujourd'hui de dire à son patient que son traitement va perdurer après sa mort »



E-DENTISTERIE

Mordida mexicana

ans, plus de la moitié des restaurations nécessitent une réintervention et 20 % des dents restaurées ont dû être extraites. Néanmoins, une surprise apparaît avec les facettes, qui affichent le meilleur taux de survie pour la dent au bout de quinze ans. Il faut dire que cette restauration est minimalement invasive et ne fragilise pas la structure de la dent lorsqu'elle est bien faite. Les Mayas l'avaient compris bien avant nous, un traitement cosmétique *a minima* peut traverser les âges.

Peut-être que dans le futur des archéologues chercheront à connaître notre mode de vie contemporain. Espérons qu'ils trouvent parmi nous suffisamment de crânes avec une dentition intacte montrant que nous mordons la vie à pleines dents. ●

Ressources :

Mésaventure mexicaine : www.9gag.com/gag/aR3nBMQ

Dentisterie maya www.bit.ly/2vwwhp5

Étude sur les restaurations (GB) www.go.nature.com/2M9hR8t

mon guide

61

**BIEN INTÉGRER UN NOUVEAU
MEMBRE DANS L'ÉQUIPE**

MANAGEMENT

66

**COMMENT TRAVAILLER
EN JOURNÉE CONTINUE**

ORGANISATION

72

**7 CONSEILS POUR TISSER
SON RÉSEAU DE CORRESPONDANTS**

COMMUNICATION

78

**CINQ QUESTIONS À SE POSER AVANT
DE CHOISIR UN EXPERT COMPTABLE**

GESTION

2nd SYMPOSIUM



28-29 MARS · PARIS

Ensemble pour aller plus loin !

Maison de la Mutualité
24 Rue Saint-Victor, 75005 Paris

Information :
01 41 05 43 48 / 01 45 12 35 61
formations.dentalfrance@zimmerbiomet.com



ZIMMER BIOMET
Your progress. Our promise.®



Bien intégrer un nouveau membre dans l'équipe

LA PÉRIODE DE RECRUTEMENT A ABOUTI SUR UNE EMBAUCHE. COMMENT ORGANISER LE JOUR J DE L'ARRIVÉE DU NOUVEAU SALARIÉ ? COMMENT FAIRE EN SORTE QU'IL SOIT « ON BOARD ».

PAR ÉLÉONORE VARINI

Pour Pierre Gouirand, Docteur en philosophie et auteur de *L'accueil - Théorie, histoire et pratique* (Éd. L'Harmattan), « *l'accueil n'est pas forcément poser l'acte d'intégration, on peut très bien accueillir quelqu'un chaleureusement selon les règles de la politesse ou des lois antiques sans vouloir pour cela l'intégrer au groupe ou à sa famille* ». Or, bien l'intégrer, c'est s'assurer qu'il remplira ses tâches au mieux et c'est le fidéliser. Selon une étude de la direction de l'animation de la recherche, des études et des statistiques (janvier 2015) 0,9 % des CDI se terminent... le premier jour ! C'est dire si certains employeurs échouent dans cette mission

d'intégration du nouveau salarié. Ce qui se joue dans les premiers temps est primordial : il faut beaucoup travailler la qualité du contact. « *L'accueil est une chose délicate et difficile, chaque personne et chaque situation est particulière. L'important est de reconnaître la valeur de la personne que l'on reçoit et de se rendre disponible pour elle* », pointe Pierre Gouirand.

Même si le manque de temps est un problème récurrent dans les cabinets dentaires, commencez par formaliser un « parcours d'intégration » commun à tous les recrutements, qui servira de conducteur à la première journée du nouveau salarié. Cela peut passer par la remise d'un livret →



© Dushnik / istockphoto

Pourquoi le « Onboarding » ?

Le Onboarding, c'est un événement le jour de l'arrivée du nouveau collaborateur mais c'est avant tout un processus qui l'aide à trouver sa place dans son parcours d'intégration pour faire pleinement partie de l'entreprise. Un recruteur est amené à le mettre en place pour :

- réduire le turnover ;
- favoriser l'engagement des collaborateurs ;
- les rendre opérationnels plus rapidement.

Ainsi, le onboarding est un moyen d'appréhender deux problématiques RH : réduire les coûts inhérents à des recrutements ratés et réduire le temps d'adaptation du nouvel arrivant au sein de la structure.

Manque de temps ?

Selon une étude sur la pratique et les enjeux de l'intégration réalisée par le cabinet Mercuri Urval, près des deux tiers des entreprises ne prévoiraient pas de processus d'intégration : 29 % des employeurs concernés invoquent la culture de l'entreprise, 24 % avancent la taille de la structure et 23 % un banal manque de temps.

d'accueil (qui explique en quelques pages les dates et habitudes pour les réunions, formations, charte du cabinet, liste des numéros de chaque personne de l'équipe), un entretien de bienvenue (cela peut être autour d'un café), une formation aux process informatiques du cabinet (assuré par un employé déjà en place ou par le fournisseur), la visite complète du cabinet (même s'il a déjà été visité lors de l'entretien), etc. Au cabinet du Dr Guillaume Reys (Sélestat, Bas-Rhin), c'est à l'assistante dentaire déjà en poste, Charlotte Sivadier que ces missions ont été confiées. « À l'arrivée de Flora, en 2017, je lui ai présenté les spécificités du cabinet, le déroulement d'une journée type, la façon de remplir les fiches patients, explique-t-elle. Comme c'était son premier poste, je lui ai bien détaillé à quoi servait chaque salle, les mesures d'hygiène et d'asepsie... Puis je l'ai présenté aux patients. » Le premier jour, il est déconseillé de fixer au nouvel arrivant d'autres objectifs que des objectifs d'apprentissage.

Le matin, lors de la prise de poste, tout doit être prêt, du contrat au poste de travail, car il est très déstabilisant d'arriver et de s'apercevoir que l'on n'a pas de place dans le vestiaire, pas de tenue, ou que personne n'a été prévenu. Pour une nouvelle venue au poste administratif, il est toujours plus agréable d'être accueillie avec du matériel neuf, prévu pour elle : un simple pack de fournitures de bureau basique suffit à se sentir à l'aise. De même, s'il existe des tenues particulières pour le cabinet, veillez à ne pas donner à une nouvelle arrivée la tenue d'un éventuel prédécesseur.

Se sentir attendu

Dès le premier jour de son embauche, la personne nouvellement recrutée doit « se sentir bien » dans son environnement de travail, dans le but qu'elle soit opérationnelle et efficace rapidement. Pour favoriser cet état, un conseil →

À retenir

- **Annoncer** l'arrivée de la personne et lui préparer un espace de travail personnel.
- **Lui dédier une personne** qui veillera à lui fournir les informations dont elle aura besoin et prendra soin d'elle pendant les premières semaines.
- **Lui avoir préparé un parcours d'intégration**, qui consiste à visiter les locaux et à présenter les interlocuteurs clés.
- **Se rendre disponible**, non seulement lors de l'accueil mais aussi à des moments clés : fin de première journée et fin de première semaine.
- **Parler la même langue** : chaque cabinet a des mécanismes, des protocoles, des abréviations qui lui sont propres, voire des termes spécifiques... L'intégration passe par la transmission des sigles et autres habitudes de langage au nouveau venu.
- **Accueillir tous les nouveaux membres de la même façon** pour éviter les jalousies.
- **L'inviter à la fin de la première semaine à rendre compte de ce qu'il a appris**, compris, apprécié, et envie pour la semaine suivante. Et lui fournir du feedback positif et lui suggérer des axes de progrès, pour orienter son attention sur les points clés que l'équipe connaît bien.
- **Être vrai** : si les salariés ressentent un trop grand décalage entre l'environnement décrit lors de l'entretien d'embauche et la réalité du milieu dans lequel ils auront à travailler, les chirurgiens-dentistes se retrouveront face à un problème de turn over.

Les idées du

DR EDMOND BINHAS



Comment soigner l'image de votre cabinet ?

CE QU'IL FAUT FAIRE

Projeter une image attrayante

Pour quelles raisons une personne devrait-elle s'adresser à votre cabinet plus qu'à un autre ? La réponse devrait se trouver dans votre site web. Faites en sorte que votre cabinet se distingue. Soignez le contenu du site en rendant son contenu facilement compréhensible par vos patients.

Fournir un excellent service patient

Si vous offrez un excellent niveau de service, les patients sortiront de votre cabinet et diront à leurs amis et à leur famille à quel point vous êtes formidable. Ils deviendront des fans.

Recueillir les avis de vos patients

Les membres de votre équipe, ainsi que vous-même, devriez toujours être à l'affût des micro-détails susceptibles d'améliorer la satisfaction des patients. N'hésitez pas à recueillir leurs avis au travers de questionnaires de satisfaction.

CE QU'IL NE FAUT PAS FAIRE

Ignorer les plaintes des patients

Même les cabinets offrant un excellent service patient rencontrent parfois un patient mécontent. De nombreux cabinets ignorent malheureusement cette insatisfaction : c'est une erreur. Chaque plainte doit être considérée et traitée le plus rapidement possible. Vous pouvez transformer une situation négative en situation positive.

Créer un site web qui ressemble à tous les autres

Les dentistes qui ne savent pas comment présenter leur cabinet en ligne ont trouvé un moyen facile de sortir de cette impasse... ils imitent le site des autres cabinets. Évitez ce piège ! Le but est de se démarquer, pas de se fondre dans la masse.

Croire qu'on est le meilleur

Aussi bon que vous soyez, et même si aujourd'hui vous êtes le meilleur, ce serait une grave erreur de croire que vous le serez pour toujours. Évitez le piège du succès, il vous empêchera de progresser.

TÉMOIGNAGE CHARLOTTE SIVADIER, ASSISTANTE DENTAIRE



« Préparer l'arrivée d'un nouveau membre demande de l'investissement »

« Je travaille depuis six ans aux côtés du Dr Reys à Sélestat (Bas-Rhin) et j'ai participé au processus de recrutement de la seconde assistante dentaire. J'ai été seule pendant un moment, car même si les besoins étaient là, le praticien n'avait pas beaucoup de temps pour faire passer des entretiens. Comme je donne des cours, j'en ai parlé aux étudiantes et nous avons aussi reçu des candidatures spontanées. Cela n'a pas été simple : les premières recrues n'ont pas donné satisfaction – certaines avaient peur du sang ou trouvaient que le poste présentait trop de responsabilités, d'autres encore n'appréciaient pas les horaires de travail... C'était fatigant de devoir préparer l'arrivée puis former plusieurs personnes de suite. Enfin, le Dr Reys a recruté Flora, qui avait travaillé dans la vente et était en reconversion professionnelle. Elle est arrivée il y a dix-huit mois et est en CDI depuis juillet 2018.

Nous l'avons vu en entretien, elle avait l'air sympathique et motivée, mais cela ne veut rien dire, car un entretien peut être trompeur. Or, Flora a su s'adapter, s'accrocher, elle a fait l'effort de s'investir, de poser les bonnes questions... Elle nous surprend tous les jours par ses qualités. De mon côté, j'ai dû apprendre à laisser la place à celle qui arrivait et à la former sur ses différentes missions. Nous sommes différentes mais complémentaires : je suis dynamique et je n'hésite pas à recadrer les patients s'ils ratent des rendez-vous tandis que Flora est plus douce, calme et réfléchie. Nous avons la chance de travailler pour un dentiste patient, capable de bien expliquer et de formuler ses demandes, ce qui facilite l'ajustement. Je dirais qu'il a fallu six mois à Flora pour trouver un équilibre et le bon rythme, bref pour être bien intégrée au cabinet et se sentir à sa place. »

Le premier jour, il est déconseillé de fixer au nouvel arrivant d'autres objectifs que des objectifs d'apprentissage.

est de « reconnaître » la personne : s'intéresser à elle, lui poser des questions, connaître ses antécédents, savoir qui elle est et comment elle fonctionne. Le stress de bien faire, d'être à la hauteur l'occupera déjà bien assez sans avoir à se demander si elle a sa place au sein du cabinet.

Il est important de faire comprendre à la fois physiquement et matériellement au nouvel employé qu'il est attendu. Après plusieurs postes où elle avait été « mal » accueillie – personne n'avait été prévenu de son arrivée, rien n'était prêt pour elle – Fiona A., assistante dentaire a choisi de rester dans le seul cabinet où, la veille de son arrivée, la praticienne lui avait envoyé un mail avec le plan d'accès et le code de la porte de l'immeuble accompagné d'un mot d'encouragements, montrant qu'elle était attendue.

« L'intégration n'est que la partie immergée de l'iceberg. Celle que les collaborateurs retiendront. Ils se souviendront souvent de ce premier jour comme un coup de foudre. Vous le savez, il ne durera pas... sauf si vous continuez de le séduire et que vous lui affirmez (autant dans les gestes que dans la parole) qu'il fait partie intégrante de la structure dans laquelle il travaille », pointe Athanasios Koussoulos, auteur de *Onboarding. Attirez, intégrez et fidélisez vos collaborateurs* (Éd. Afnor, 2014). Il ne faut donc pas s'arrêter à l'accueil réservé au nouvel arrivant mais poursuivre dans la qualité de son accompagnement.

Au bout de quelques semaines...

Il est nécessaire de valider par la pratique (et pas uniquement par confirmation orale) que le processus d'intégration au poste et d'assimilation au groupe (ou au mini-groupe) est en bonne marche. Pourquoi ne pas en profiter pour demander un rapport d'étonnement : lors d'une prise de poste, la nouvelle personne qui arrive offre à la structure un regard nouveau, riche en enseignements. La questionner, c'est une occasion pour le cabinet de se voir avec un regard neuf. Dans le pack d'accueil, on peut remettre par exemple une feuille titrée « Ce qui m'a tout d'abord étonné(e) quand j'ai intégré le cabinet » avec une dizaine de points pour inviter à multiplier les remarques. En montrant intérêt et ouverture d'esprit, le chirurgien-dentiste donne alors l'autorisation à son salarié d'exprimer son point de vue. ●



Partenaire de vos challenges quotidiens

Esthétique antérieure
prévisible



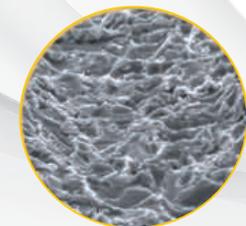
Reconstruction
cranio-faciale



Réhabilitation immédiate
de l'arcade complète



Remplacement de dent
molaire après extraction



Gestion du risque de
péri-implantites



L'innovation par la Science

1. Esposito M, Grusovin MG, Coulthard P, Thomsen P, Worthington HV. A 5-year follow-up comparative analysis of the efficacy of various osseointegrated dental implant systems: a systematic review of randomized controlled clinical trials. *INT J Oral Maxillofac implants*. 2005 Aug;20(4): 557-68
2. Esposito M, Murray-Curtis L, Grusovin MG, Coulthard P, Worthington HV. Interventions for replacing missing teeth: different types of dental implants. *Cochrane Database Syst Rev*. 2007 Oct 17; (4):CD003815
3. Wenneberg A, Albrektsson T. On implant surfaces: a review of current knowledge and opinions. *Int J Oral Maxillofac Implants*. 2010 Feb;25(1):63-74
4. Atieh MA, Payne AGT, Duncan WJ, De Silva RK, Cullinan MP. Immediate placement or immediate restoration/loading of single implants for molar tooth replacement: a systematic review and meta-analysis. *Int J Oral Maxillofac Implants*. 2010 Apr;25(2):401-15
5. Kurtzman GM, Dompkowski DF, Mahler BA, Howes DG. Off-Axis Implant placement for anatomical considerations using the Co-Axis Implant. *Inside Dentistry*. 2008;12(5):96-102
6. Vandeweghe S, Cosyn J, Thevissen E, Teerlinck J, De Bruyn H. The influence of implant design on bone remodeling around surface-modified Southern Implants®. *Clin Implant Dent Relat Res*. 2012 Oct;14(5):655-62
7. Boyes-Varley JG, Howes DG, Davidge-Pitts KD, Branemark I, McAlpine JA. A protocol for maxillary reconstruction following oncology resection using zygomatic implants. *Int J Prosthodont*. 2007 Oct;20(5):521-31
8. Pistilli R, Felice P, Cannizzaro G, Piatelli M, Corvino V, et Barausse C, et al. Posterior atrophic jaws rehabilitated with prostheses supported by 6mm-long, 4mm-wide implants or by longer implants in augmented bone. One-year post-loading results from a pilot randomised controlled trial. *Eur J Oral Implantol*. 2013;6(4):359-72
9. Vandeweghe S, Cosyn J, Thevissen E, Van den Berghe L, De Bruyn H. A 1-year prospective study on Co-Axis implants immediately loaded with a full ceramic crown. *Clin Implant Dent Relat Res*. 2012 May;14 Suppl 1:e126-138
10. Svanborg LM, Andersson M, Wenneberg A. Surface characterization of commercial oral implants on the nanometer level. *J Biomed Mater Res Part B Appl Biomater*. 2010 Feb;92(2):462-9



Comment travailler en journée continue ?

SOLUTIONS CABINET DENTAIRE EST ALLÉ À LA RENCONTRE D'UNE NUTRITIONNISTE, D'UNE SOPHROLOGUE ET D'UNE D'AVOCATE POUR VOUS LIVRER TOUTES LES CLÉS DE LA RÉUSSITE POUR ORGANISER SON EXERCICE EN JOURNÉE CONTINUE.

PAR RÉMY PASCAL

Elle rentre chez elle tôt. À 17 h. Pourtant, le Dr Nathalie Draï a derrière elle une journée de huit heures d'exercice. « J'ai fait le choix de travailler en journée continue, de 8 h à 16 h 30 quasiment sans interruption. Je prends seulement 20 minutes pour le déjeuner. Je me sens gagnante sur tous les tableaux. La circulation est plus fluide, je ne perds pas de temps, je reçois mes patients à des horaires qui les arrangent, tôt le matin ou durant leur pause déjeuner. » Voilà plus de vingt ans que cette praticienne installée à Antibes (Alpes-Maritimes) a adopté ce rythme. Auparavant, elle a connu les fermetures de cabinet tardives et les retours à la maison à 20 h avec une longue pause méridienne. « Mais à quoi bon ? Aujourd'hui, je choisis mon organisation, je tiens mon planning d'une main ferme pour rester ponctuelle et je m'assure des créneaux suffisamment larges (30 minutes) pour avoir le temps de gérer les imprévus. Autrement, le moindre

grain de sable vient gripper la machine. »

D'autres praticiens en revanche peinent à trouver leurs marques et semblent s'épuiser au fil des heures. « C'est simple, de 8 h 30 à 18 h, j'ai l'impression de courir sans pouvoir m'arrêter pour reprendre mon souffle. Je tiens ce rythme seulement quatre jours par semaine, mais cette cadence me fatigue tellement qu'il me faut les trois autres jours pour m'en remettre... » Voilà en deux phrases comment le Dr Attal décrit ses journées. Depuis trois ans, il a opté pour un travail en journée continue afin de se libérer davantage de temps libre. Une option qu'il regrette quelque peu. « Nous n'avons aucune organisation précise, nous misons sur les trous dans l'agenda ou l'absence imprévue d'un patient, pour prendre

«Je reçois les patients aux horaires qui les arrangent : tôt le matin ou durant la pause déjeuner» Dr N. Draï

une vraie pause. » Pour se restaurer, il mange sur le pouce des sandwichs achetés le matin dans l'épicerie voisine et a un stock de barres énergétiques dans un placard pour se donner un coup de fouet vers 17 h.

Voici donc quelques conseils pour établir une véritable stratégie et rester maître de son temps (et de son corps). →

Et du côté du droit du travail ?

Des pauses sont-elles obligatoires ?

Une pause de 20 minutes est obligatoire au bout de 6 heures de travail effectuées. Cette obligation est énoncée à l'article L3121-16 du Code du travail : « Dès que le temps de travail quotidien atteint 6 heures, le salarié bénéficie d'un temps de pause d'une durée minimale de 20 minutes. Des dispositions conventionnelles plus favorables peuvent fixer un temps de pause supérieur. »

La circulaire du 24 juin 1998 précise que « le cas échéant, cette pause peut être située avant que cette durée de 6 heures ne soit entièrement écoulée ».

En d'autres termes, un salarié dont le temps de travail quotidien atteint au moins 6 heures – qui travaille par exemple 8 heures – peut prendre sa pause de 20 minutes ou plus, avant d'avoir atteint 6 heures

de travail effectif, par exemple après avoir travaillé 4 heures. Attention, ce droit à une pause de 20 minutes consécutives est dû, même si l'employeur octroie des pauses de durée inférieure en cours de journée.

Les pauses sont-elles rémunérées ?

La loi n'impose pas de rémunérer les pauses lorsque le salarié peut vaquer à des occupations personnelles (téléphoner, prendre un café, fumer une cigarette, etc.). En revanche, la pause doit être rémunérée lorsque le temps de pause peut être assimilé à du temps de travail effectif. C'est-à-dire lorsque « le salarié est à la disposition de l'employeur et se conforme à ses directives sans pouvoir vaquer librement à des occupations personnelles ». C'est par exemple l'hypothèse d'une

assistante contrainte de rester à son poste de travail pendant sa pause et qui répondra aux appels téléphoniques.

L'employeur peut-il imposer au salarié de prendre sa pause sur son lieu de travail ?

Oui. Rien ne l'interdit. La période de pause a en effet été définie par la jurisprudence comme étant un « arrêt de travail de courte durée sur le lieu de travail ou à proximité ». L'employeur, qui exerce le pouvoir de direction, est donc en droit de décider que la pause s'exercera exclusivement sur le lieu de travail.

Plus d'informations en contactant Maître Nathalie Lailler, Avocate au barreau de Caen, spécialisée en droit du travail, de la Sécurité sociale et de la protection sociale
www.le-blog-pratique-du-droit-du-travail.fr



© grainstudio / istockphoto.com

Fractionner ses apports alimentaires

Pour la diététicienne-nutritionniste Aurélie Maurer, « il faut apprendre à fractionner ses repas. L'idée est de raisonner à l'échelle d'une journée et de diviser ses apports alimentaires ». La spécialiste basée à Clermont-Ferrand reçoit régulièrement des cadres et des travailleurs indépendants soucieux de conserver une bonne alimentation en dépit de leur manque de temps pour s'accorder une vraie pause déjeuner. « Avant tout, rappelons que les apports énergétiques doivent être calculés en fonction de l'activité de la personne. Soulignons également que chaque individu a un métabolisme différent et peut donc bénéficier d'un régime personnalisé. »

Même lorsqu'on travaille en journée continue, il est possible de maintenir une alimentation équilibrée, condition *sine qua non* de la préservation de ses capacités physiques et intellectuelles durant plusieurs heures consécutives. « Tout doit commencer par un bon petit-déjeuner avec une boisson, des glucides (pain, céréales, banane, etc.) afin d'avoir un apport énergétique de longue durée. Il est bon d'associer plusieurs types d'aliments pour ralentir le processus de digestion et prolonger la sensation de satiété. Avec, par exemple, un produit laitier, des fruits frais ou des oléagineux », précise la professionnelle de l'alimentation.

Tenter de sauter des repas est contre-productif sur le long terme. L'organisme va stocker pour anticiper les carences.

Les collations comme alliées

Si le temps de la pause déjeuner (même courte) est programmé tardivement, à 14 h par exemple, il est important de penser à prendre une collation en milieu de matinée. « *Toujours en associant deux aliments, du chocolat noir et une banane, des féculents et du fromage, etc. Si au contraire le déjeuner est pris tôt, par exemple vers 11 h, il faudra tenir jusqu'au soir. La collation sera donc plus utile en milieu d'après-midi. Les barres énergétiques ne sont pas intéressantes nutritionnellement car elles affichent un index glycémique élevé. En revanche, ils existent des barres céréalières très peu transformées et composées d'au moins 50 % de céréales, qui peuvent être utiles.* » Ces collations permettent de ne pas surcharger (en un temps minimal !) le déjeuner ce qui ferait subir (à coup sûr) une baisse d'énergie liée à la digestion. Pour Aurélie Maurer, tenter de sauter des repas est contre-productif sur le long terme. « *J'observe souvent des patients qui ne ressentent plus la faim car ils n'ont plus de repères, leur corps ne parvient plus à analyser les signaux. Autre récurrence, une prise de poids chez certaines personnes même lorsqu'elles diminuent leurs apports alimentaires. L'organisme va adopter une stratégie de stockage pour anticiper les carences.* » Quand vient l'heure du dîner, privilégiez tout ce que vous n'avez pas mangé dans la journée, légumes cuits et crus, aliments protéinés, etc. Et là encore, observez-vous. Si vous ressentez une faim incontrôlable, c'est peut-être le signe d'une trop faible collation dans l'après-midi. Concernant l'hydratation, optez pour des apports réguliers et évitez de boire pendant les repas afin de ne pas remplir votre estomac, « *par exemple avec une bouteille d'eau placée sur son bureau que l'on retrouve entre deux patients. Il ne faut pas sous-estimer l'importance des apports hydriques. L'objectif est de se donner envie de boire, même si c'est avec des cafés, des thés ou des sirops.* » →



Komet **Endo Tour.**

Participez au Workshop de votre région



31/01	TOULOUSE	27/06	PARIS
21/02	PARIS	19/09	STRASBOURG
21/03	NANTES	17/10	MARSEILLE
25/04	LILLE	21/11	BORDEAUX
23/05	LYON	12/12	NANCY

Plus d'informations sur www.komet-endo.com/endo-tour-2019



Quand faire une pause ? « Si on en ressent le besoin, c'est qu'il est déjà trop tard » K. Aufrère, sophrologue

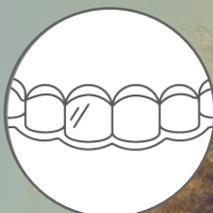
Évacuez le stress accumulé

Karine Aufrère, sophrologue clermontoise, confirme que « le fonctionnement en journée continue est générateur de stress, de tensions et engendre l'apparition de TMS (troubles musculo-squelettiques) ». Toutefois, ce mode d'organisation peut constituer un vrai choix de vie. « Dès lors, la journée doit être ponctuée de pauses efficaces. Des exercices de respiration, de concentration ou d'imagination permettent de ne pas se faire dépasser par son rythme et surtout, de ne pas se faire gagner par le stress du patient. » La première question est alors : quand faire une pause ? « À chacun de le décider, mais une chose est certaine, si on en ressent le besoin, c'est qu'il est déjà trop tard. Il faut avoir en tête que même une courte pause entre deux patients reste très bénéfique. Ne serait-ce qu'avec une maîtrise de sa respiration. L'oxygénation du corps permet de mettre le cerveau au repos et de détendre les muscles. » La praticienne rappelle que le cerveau ne fait pas la distinction entre la réalité et l'imaginaire. D'où l'idée de le duper avec des visualisations positives. Le temps de quelques secondes, des projections mentales dans un environnement qui vous apporte sérénité et bien-être constitueront des soupapes pour éliminer le stress qui s'accumule.

Exercices pratiques

Pour conserver une harmonie physique et émotionnelle au fil de la journée, Karine Aufrère propose une série d'exercices à pratiquer au cabinet, « des outils qui visent à offrir de l'autonomie, l'objectif est d'apprendre à se connaître pour s'autogérer ».

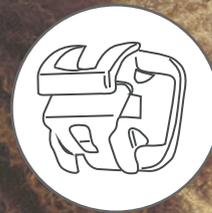
- Pensez à respirer. Inspirez en gonflant le ventre, effectuez une rétention douce (2 secondes), puis relâchez en soufflant par la bouche en vidant le ventre. Puis, toujours à vide, nouvelle rétention douce.
- Travaillez votre cohérence cardiaque. À chaque pause, il est simple de mettre en place ce rituel. En position assise, le dos droit, les pieds à plat, vous installez une respiration allongée, en comptant 5 secondes pour chaque inspiration et 5 secondes pour chaque expiration. Cet exercice se situe à la marge de la méditation, il est reconnu efficace pour la gestion du stress et ses conséquences.
- Si vous êtes victime d'une montée de stress, imaginez une montgolfière et déposez toute votre tension dans sa nacelle. Une fois qu'une grande partie y a été placée, laissez-la s'envoler en l'accompagnant du regard jusqu'à ce qu'elle disparaisse de votre vision. Le cerveau doit comprendre que vous avez lâché quelque chose de trop lourd à porter.
- Si vous n'avez que quelques dizaines de secondes entre deux rendez-vous, l'exercice des « pompages » permet rapidement, le soulagement, le mouvement et le retour au calme. Debout, les pieds à l'aplomb des hanches. Inspirez, montez les épaules, bloquez la respiration, en fin d'inspiration, serrez les poings, réalisez des mouvements verticaux avec vos bras comme pour taper vers le bas, en restant en apnée. Quand cela vous apparaît opportun, arrêtez les mouvements des membres supérieurs en expirant et en ouvrant les mains vers le bas. ●



Aligneurs



Flux digital

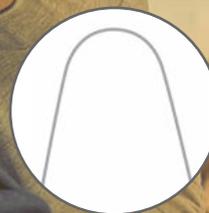


Brackets

360° ortho



Matériels
de laboratoire



Arcs



Tubes

La solution orthodontique à 360°

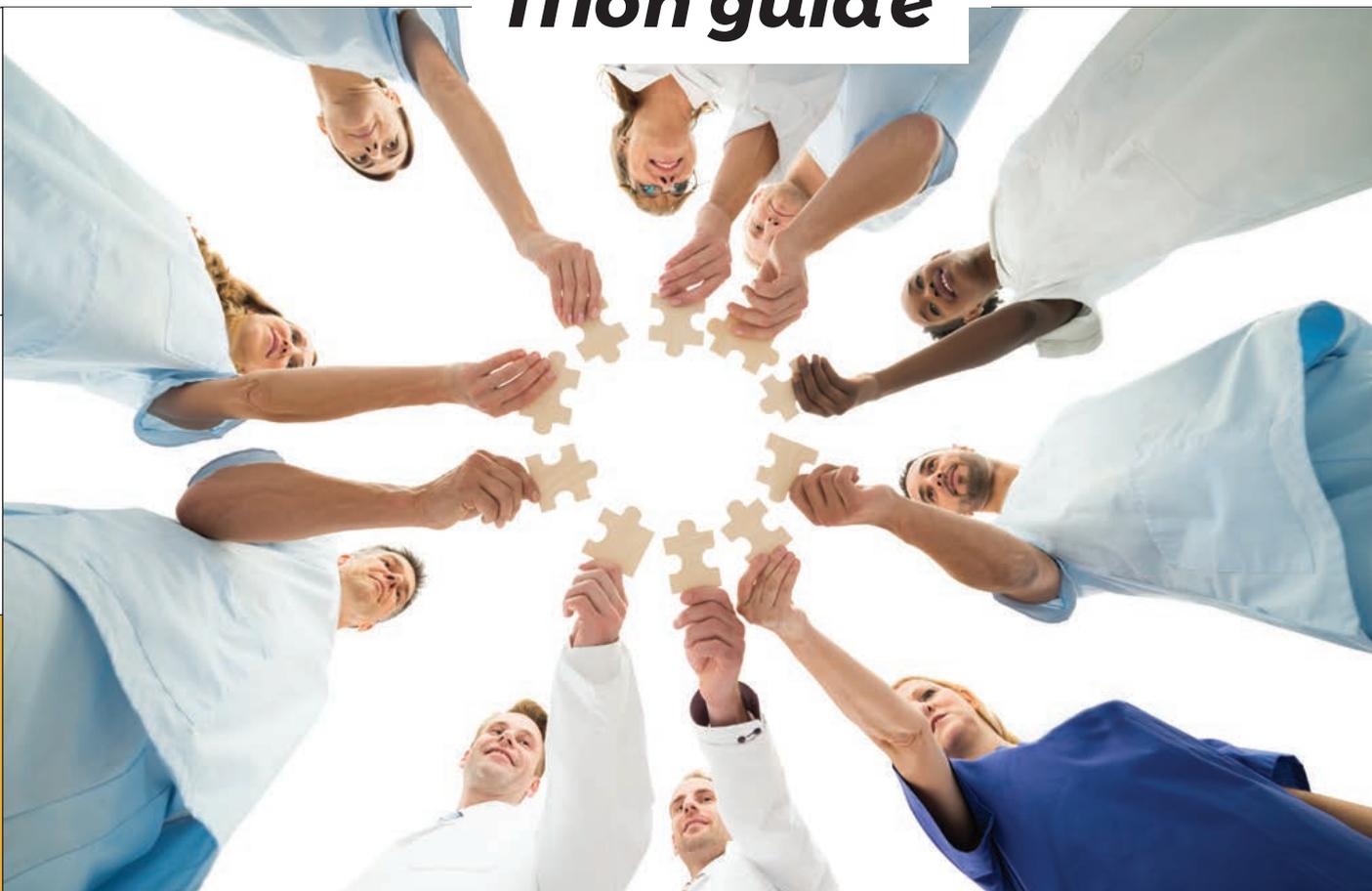
Dentsply Sirona est l'un des acteurs majeurs de l'industrie du dentaire, et propose une solution de pointe aux orthodontistes et à leurs patients.

Nos solutions permettent de couvrir les besoins du cabinet à 360°, tout en bénéficiant des dernières technologies en matière de produits et services : bagues, brackets, arcs, fils, tubes, machines de thermoformage, matériels et services de laboratoire, et caméra intra-orale CEREC® Omnicam.

Les nouveautés de cette année : SureSmile® Ortho, et notre gamme complète d'aligneurs de 7 à 7 SureSmile® Aligners.

Nous sommes fiers d'être un partenaire privilégié des orthodontistes et de vous proposer chaque jour le meilleur de nos solutions dentaires pour vous et votre patientèle.

Pour en savoir plus, contactez votre représentant Dentsply Sirona.



© AndreyPopov / Stock

7 conseils pour tisser son réseau de correspondants

VOUS ENTENDEZ DÉVELOPPER UN EXERCICE EXCLUSIF, OU DU MOINS LUI DONNER UNE ORIENTATION FORTE ? POUR Y PARVENIR, VOUS DEVEZ POUVOIR COMPTER SUR UN SOLIDE RÉSEAU DE CORRESPONDANTS. VOICI QUELQUES CONSEILS POUR LE CONSTITUER ET LE FIDÉLISER.

PAR PAULINE MACHARD

1. Ayez conscience des enjeux

Vous envisagez une bascule vers un exercice exclusif, ou souhaitez vous spécialiser dans une discipline ? Très bien. Mais pour y arriver, encore faut-il déjà que vous acceptiez l'idée de « passer d'un exercice à recrutement direct de patients à un exercice à recrutement indirect », avertit Jacques Braun, consultant spécialisé dans les cabinets libéraux et dentaires, fondateur de la société Optimum Ratio (www.optimum-ratio.com). « C'est simple, quelqu'un qui veut être exclusif n'a pas le choix, il ne peut pas faire sans correspondants », abonde le Dr Cyrille Rolland, chirurgien-dentiste à Doué-La-Fontaine (Maine-et-Loire), qui consacre aujourd'hui 75 % de son activité à la parodontie. C'est un impératif économique : sans ce réseau, vous ne pourrez pas atteindre le nombre de cas nécessaire à la viabilité de votre structure. C'est aussi une

condition pour des soins plus qualitatifs. Le réseau, qui repose sur une délégation d'expertise entre l'omnipraticien (expert en prothèses) et le spécialiste (expert en implantologie, endodontie, etc.), permet de mieux soigner les patients, de par la répartition des tâches dans la réalisation du plan de traitement. « *L'intelligence collective est plus forte que l'intelligence individuelle* », assure Jacques Braun.

2. Faites-vous connaître

Comment créer son réseau ? « *Il n'y a pas de recette établie*, prévient le Dr Jean-Marcel Ghienne, chirurgien-dentiste à Solesmes (Nord), qui a orienté largement sa pratique vers l'implantologie et la chirurgie. *En revanche, il y a un ingrédient incontournable : la communication. Faites " savoir votre savoir-faire "*, insiste-t-il. « *Envoyez des mails, des courriers à vos confrères, ne serait-ce que pour annoncer votre statut d'exclusif* », conseille Jacques Braun. C'est ce qu'a fait Cyrille Rolland : « *Pour mes correspondants, j'ai commencé par mes associés. Puis j'ai envoyé un courrier - accompagné d'un CV -, à mes confrères régionaux. J'en ai ciblé 22, leur expliquant que j'étais conscient du fait que le temps exigé par la parodontie était difficile à assumer pour un cabinet d'omnipraticien et que s'ils voulaient s'en décharger, je serais ravi de le faire pour eux.* » Outre ces courriers, n'hésitez pas à fréquenter des événements où se trouvent des confrères. Vous pouvez aussi envisager de publier. « *C'est notamment à travers les publications que les confrères vont découvrir que vous faites telle ou telle chose* », note Jacques Braun. Saisissez toute occasion de rentrer en contact. Attention toutefois : pas question d'insister lourdement ou de forcer la main.

3. Assurez sur le plan clinique

Pour gagner la confiance, « *assurer, c'est le ba.-ba !* », s'exclame le Dr Rolland. N'oubliez pas que l'omnipraticien vous fait confiance pour soigner son patient, qui reste sous sa responsabilité. À vous d'être à la hauteur. Il attend de vous que vous preniez rapidement en charge son patient. Mais surtout, il veut des résultats →

Le rdv du Web

FRANCK ROUXEL

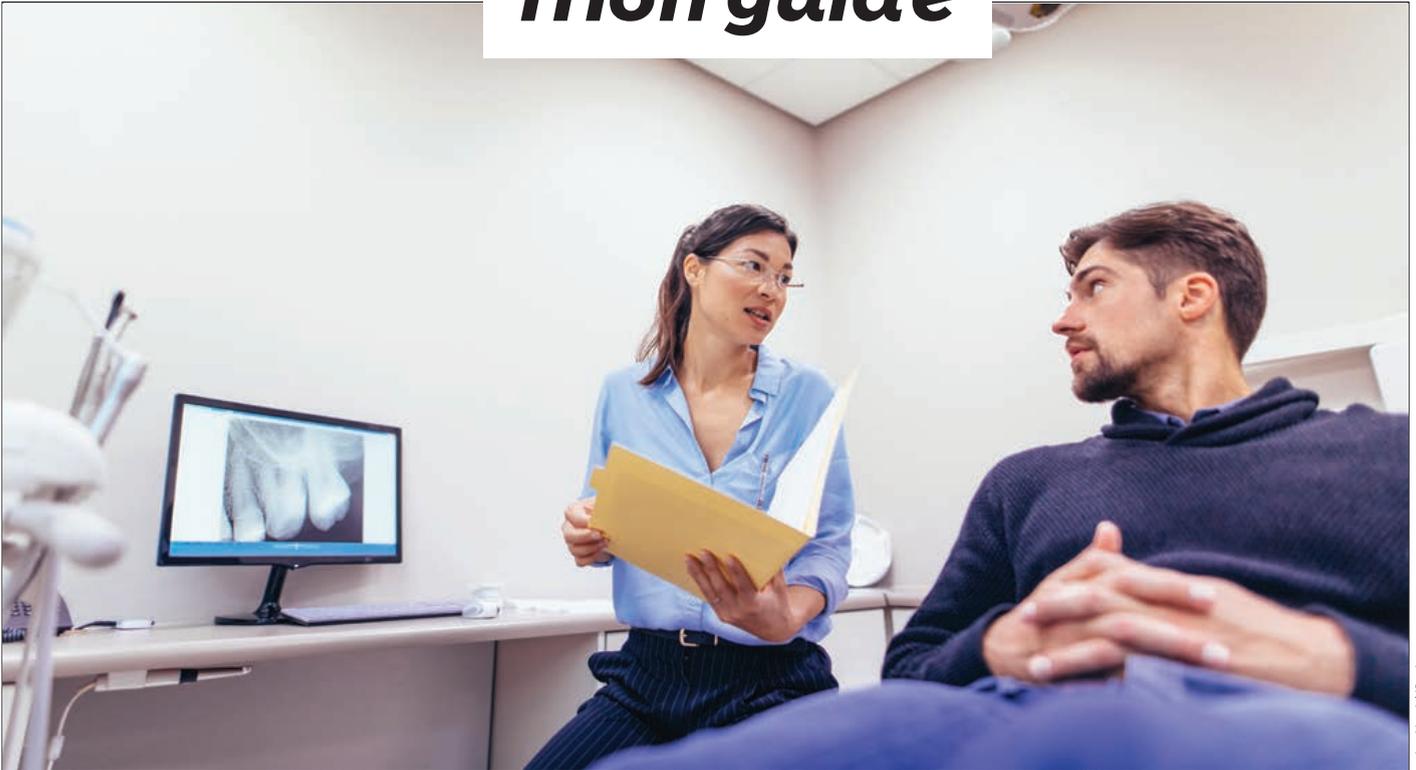


En janvier, sautez le pas du numérique !

Chaque année, il est essentiel d'assurer sa présence en ligne ! Ça l'est d'autant plus avec le potentiel des « digital natives » dans sa patientèle. Cela peut se révéler très simple... si tant est que l'on est accompagné par des experts. Explications.

C'est une excellente nouvelle : le **Conseil d'État a récemment recommandé de lever l'interdiction générale de publicité qui contraignait les chirurgiens-dentistes**. Dans un avenir proche, il sera possible de communiquer, toujours dans le respect de la déontologie, directement auprès des patients, du grand public. L'objectif de la mesure est de répondre aux nouvelles exigences des patients qui souhaitent être davantage informés par des professionnels de santé fiables, en qui ils ont confiance. Le vecteur naturel (et le plus puissant !) pour ce faire sera naturellement Internet qui permet de toucher la plus large audience. En management des organisations, on dit que c'est quand tout va bien qu'il faut oser changer. Un agenda plein, qui est souvent le premier frein pour les praticiens qui hésitent à sauter le pas du numérique, ne devrait pas détourner de l'importance stratégique d'être présent en ligne. Surtout maintenant que les institutions se mettent au goût du jour.

Si vous n'êtes pas présents en ligne, vous n'existez tout simplement pas pour les « digital natives ». Pour rappel, le terme « digital native » désigne la génération qui a grandi en même temps que le développement d'Internet. On leur ajoute les « digital immigrants » qui ont pleinement adopté ces usages numériques et représentent un renouvellement de patientèle essentiel à la bonne santé du cabinet. Une autre réticence pour adopter la résolution « 2019, année numérique » reste la mise en œuvre et le temps que cela exige. Avec un opérateur spécialiste dans le dentaire qui connaît les codes du web, sait s'occuper du design, des contenus et du référencement du site, le poids devient plus léger pour le cabinet. Et cela peut aller très vite. La seule chose à faire pour le praticien est... de se décider !



Vous devez « séduire » le patient... sans pour autant éclipser l'omnipraticien

cliniques satisfaisants. Il vous teste ? C'est légitime. « Au début, les correspondants n'envoient jamais des cas - ou des patients - faciles, explique le Dr Ghienne. Mais une fois qu'ils s'aperçoivent que tout roule, ils se sentent en confiance. » Ainsi, le correspondant pour lequel il pose aujourd'hui le plus d'implants lui avait envoyé comme premier cas... un bridge complet sur un patient cardiaque. Même expérience pour le Dr Rolland : « Les deux derniers correspondants qui m'ont adressé des patients m'ont envoyé des cas qui font peur. L'idée étant : s'il s'en sort avec ces cas, alors je peux lui envoyer n'importe qui. À moi de montrer que, même sur des dents qu'ils considèrent eux irrécupérables, on peut réussir. Je suis convaincu que la fidélité du correspondant se joue là. » De manière générale, gardez à l'esprit « qu'on ne conseille jamais à quelqu'un quelque chose de moyen », rappelle le Dr Ghienne.

4. Adoptez la bonne posture vis-à-vis du patient

Le correspondant n'attend pas seulement de vous de bons résultats cliniques. Il souhaite également que son patient vive son passage dans votre cabinet comme une expérience positive. Faites en sorte qu'il parle de vous en bien, avise le Dr Rolland. Comment ? En mettant en place une organisation optimale pour recevoir les patients, juge Jacques Braun. Pour

cela, les compétences cliniques de l'équipe dentaire ne suffisent pas, il faut aussi des compétences relationnelles pour améliorer l'accueil et la prise en charge du patient. Vous devez « séduire » le patient en somme...sans pour autant éclipser son praticien habituel. Car en tant que spécialiste, vous ne devez pas « être en haut de l'affiche », avertit le consultant. Évitez ce qui peut nuire à la relation patient-omnipraticien. Ainsi, ne blâmez jamais le niveau clinique du correspondant devant son patient. « Déjà, parce que d'un point de vue confraternel, c'est hors de question, explique Jean-Marcel Ghienne. Mais aussi parce que nous ne sommes pas non plus à l'abri de faire des erreurs. » Votre challenge : faire comprendre au patient qu'il est entre de bonnes mains, puisqu'il a affaire à deux experts : l'expert en prothèses (le correspondant) et l'expert en chirurgie par exemple (vous).

5. Mettez en place des protocoles de communication

Afin de gagner la confiance de vos correspondants, engagez une communication constante avec eux. Avant, pendant et après la prise en charge du patient. Cela passe par une écoute active de leurs attentes, mais aussi par la mise en place de protocoles de communication, qui facilitent la prise en charge et le suivi des patients. Les correspondants du Dr Ghienne envoient par exemple un courrier ou un mail au cabinet avant même que leur patient n'appelle le spécialiste. Ainsi, « quand le patient appelle, la secrétaire connaît déjà le motif, si c'est urgent ou non, le temps à accorder etc., explique-t-il. Et après chaque consultation, j'adresse un compte-rendu ». Même démarche pour le Dr Rolland : « Systématiquement, je fais un →

PROFILE DESIGNER

iphysio®

LA SIMPLICITÉ EN IMPLANTOLOGIE

CONCEPT BREVETÉ 3 EN 1
Cicatrisation - Empreinte - Provisoire



NOUVEAUTÉ

UNIVERSEL
Disponible pour les plus
grandes marques d'implants



UN PROTOCOLE SIMPLIFIÉ POUR UNE MEILLEURE INTÉGRATION BIOLOGIQUE

Iphysio® permet de réaliser la cicatrisation, l'empreinte et la prothèse provisoire sans démontage.
Ce Profile Designer de forme anatomique permet de sculpter un vrai profil d'émergence non circulaire,
favorise le maintien des papilles et la conservation de la gencive kératinisée.

Une (R)évolution majeure qui, en plus d'apporter confort et respect biologique, vous fera gagner un temps précieux.

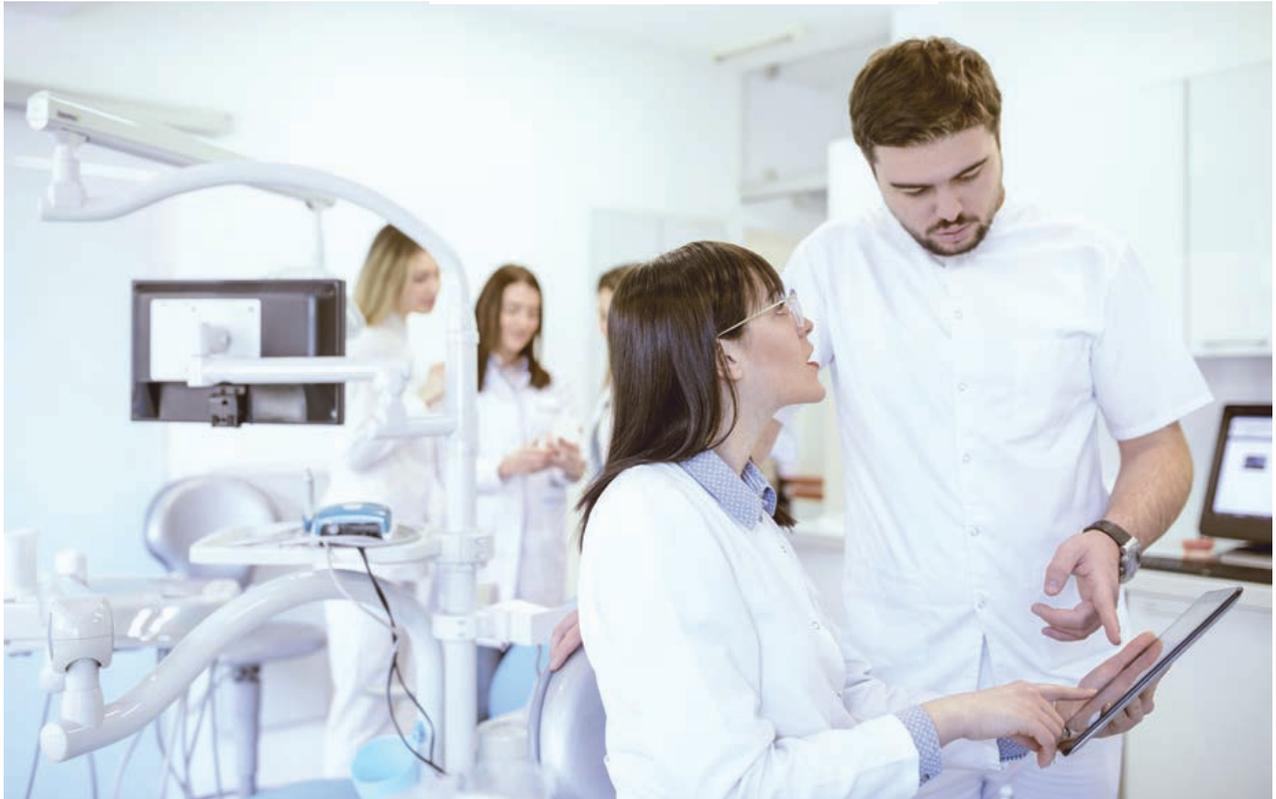
INFORMATIONS Distribué par

+33 (0)4 50 91 49 20
info@lyra.dental
www.iphysio.dental

LYRA™

Fabriqué par **euroteknika** - 726 rue du Général de Gaulle, 74700 Sallanches (France)

Le Profile Designer iphysio® fabriqué par euroteknika et distribué par LYRA France est un dispositif médical de Classe IIb (Directive Européenne 93/42/CEE) conforme aux normes en vigueur et porteur du marquage CE0459.
Non remboursé par la Sécurité Sociale, il doit être utilisé par des professionnels de la santé bucco-dentaire. Lire attentivement la notice d'instructions et le manuel d'utilisation. LYRA FRANCE, S.A.S. au capital de 10 000€
25 rue Bleue, 75009 Paris - RCS Paris 799 960 067 - Tout document édité par LYRA se réfère à nos conditions générales de vente en vigueur. Photos non contractuelles - Reproduction même partielle interdite.



Soyez le « catalyseur » qui les aide à grandir.

courrier qui reprend l'intégralité du contenu de la consultation, avec copie de la fiche d'examen clinique et un mot de remerciements. » Et s'il reste des interrogations ? « On s'appelle, comme ça on peut discuter en direct », répond le Dr Ghienne. De manière générale, montrez-vous très disponible.

6. Faites grandir vos correspondants

Pour que vos correspondants s'impliquent dans le réseau, il faut qu'ils aient un intérêt à le faire, que ça les fasse « progresser à titre individuel », souligne Jacques Braun. En tant qu'animateur, vous devez être « le catalyseur » qui les aide à grandir, poursuit-il. En compétences, mais aussi en connaissances. Pour ce qui est des compétences, vous devez être capable par exemple de « guider un confrère qui va faire de la prothèse par la suite », suggère le Dr Rolland, en faisant gare à rester dans une position de conseil. Vous devez pouvoir vous adapter à ses besoins : « Parmi mes correspondants, j'ai par exemple des personnes qui font des bridges sur trois dents, mais qui ne se sentent pas aptes à faire un bridge complet implanto porté, illustre le Dr Ghienne. Alors je les fais venir au cabinet et je le fais avec eux. » Pour ce qui est des connaissances, vous pouvez organiser des réunions d'information. Elles permettront à tous - vous y compris - d'aller plus loin dans l'exercice. Jean-Marcel Ghienne a ainsi créé, avec

des amis dentistes, une association loi 1901 à cet effet. Les réunions, auxquelles participent des intervenants extérieurs, « ont d'abord porté sur l'implantologie, afin notamment de rendre les correspondants davantage implanto-conscients, puis elles ont été élargies à d'autres sujets. Tout le réseau y assiste, témoigne-t-il. Ça crée de l'émulation ».

7. Intégrez le facteur temps

Bâtir un réseau de correspondants et le fidéliser prend beaucoup de temps. Pour que ça fonctionne, il faut donc que vous « acceptiez que, dans votre agenda, il y ait un temps exclusivement dédié à sa gestion et à son animation », avertit Jacques Braun. Car pour conserver vos correspondants, vous devez être constants dans la communication, être « en permanence dans le mouvement. Cela nécessite une cadence infernale ». Or le temps, c'est de l'argent. Donc si vous voulez y arriver sans mettre financièrement en danger le cabinet, il vous faut apprendre la patience, surtout si vous voulez devenir exclusif. « Pour en être où j'en suis actuellement, explique le Dr Ghienne - il n'est pas exclusif mais il n'a plus vraiment le temps de faire de la dentisterie classique -, il m'a fallu plus de dix ans. » « Je monte en charge progressivement, témoigne pour sa part le Dr Rolland, qui vise à terme un exercice exclusif. C'est frustrant, mais de cette manière, j'évite le gouffre dans le chiffre d'affaires, car il y a une continuité dans l'exercice. » Construire son réseau de correspondants est donc une leçon de pugnacité et de modestie. D'autant qu'un réseau n'est jamais acquis. Pas question de se reposer sur ses lauriers ! ●



sm;)ers

LE POU- VOIR DE SOU- RIRE

LES FORMATIONS SMILERS®

UN PROGRAMME COMPLET
POUR VOUS ACCOMPAGNER
ET VOUS AIDER À MENER
LES TRAITEMENTS DE VOS PATIENTS
EN TOUTE CONFIANCE.

Pour plus d'informations :
www.biotech.dental-academy.com

POWERED BY
BIOTECH DENTAL
ACADEMY

PARIS
17 & 31 JANVIER - 21 FÉVRIER

LYON
24 & 25 JANVIER

SALON-DE-PROVENCE
17 JANVIER - 21 & 28 MARS

GRENOBLE
07 MARS



Cinq questions à se poser avant de choisir un expert-comptable

MÊME S'IL N'EST PAS PHYSIQUEMENT PRÉSENT DANS VOTRE CABINET, VOTRE COMPTABLE EST UN MEMBRE DE VOTRE ÉQUIPE À PART ENTIÈRE. EN PLUS DE LA BONNE TENUE DE VOS COMPTES, SES COMPÉTENCES PEUVENT INTÉGRER LA SPHÈRE PRIVÉE. D'OÙ L'IMPORTANCE DE BIEN LE CHOISIR. VOICI QUELQUES QUESTIONS À VOUS POSER SI VOUS VOULEZ FAIRE LE BON CHOIX.

PAR KESSY HUEBI-MARTEL

Ai-je besoin d'un expert-comptable ?

La question peut paraître paradoxale mais elle vaut la peine d'être posée ! La réponse dépend en effet des besoins de votre cabinet, de l'aveu même de Julien Fraysse, expert-comptable et consultant, spécialisé dans le suivi de dossier des professionnels de santé. « Un chirurgien-dentiste qui travaille dans un cabinet qui réalise 200 000 euros de chiffre d'affaires et qui souhaite simplement rédiger sa déclaration fiscale 2035 peut le faire sans assistance. » Mais le professionnel met tout de même en garde : « Si remplir une déclaration peut sembler simple, il faut ensuite s'équiper d'un logiciel spécifique. Je pense qu'il vaut mieux se concentrer sur son corps de métier que de passer du temps à faire de l'administratif ! »

Un avis que rejoint Laurent Dussarps un chirurgien-dentiste de la région de Bordeaux. Celui qui connaît son expert-comptable depuis dix-huit ans, ne se verrait pas faire sans aujourd'hui. « Lorsque je devais me charger

de ma comptabilité, se souvient le praticien, cela me demandait trois nuits de travail, et au moins une dizaine d'heures juste pour le classement des factures ! Je pense que j'économise une trentaine d'heures de labeur ! ». Pour lui, avoir un bon comptable « libère l'esprit » et est synonyme de réduction du stress, notamment pour les contrôles Urssaf.

Au-delà du temps que la tenue d'une comptabilité peut prendre, il y a aussi son aspect parfois rebutant. « Il y a deux types de praticiens, ceux qui aiment les affaires, et ceux, comme moi, qui sont submergés par le travail, résume Laurent Dussarps. Du coup, je me repose beaucoup sur mon expert-comptable. Cela me permet de passer plus de temps avec mes patients. »

Il peut aussi y avoir un côté challengeant à travailler avec un expert-comptable. C'est en tout cas ce que ressent Philippe Mérat, chirurgien-dentiste qui exerce dans les villes de Chartres et Paris, et qui collabore avec un expert-comptable qu'il connaît depuis douze ans. « Le gain de temps est indéniable, mais on peut aussi dire que →

ÉDITION 2018

Le magazine à offrir à vos patients Pour gagner leur motivation !

64 pages d'explications pédagogiques

Pathologie Explications précises et pédagogiques



Schémas explicatifs Encadrés informatifs et ludiques

Couverture personnalisable emplacement vierge dédié au cachet du cabinet

SOURIRE MODE D'EMPLOI

- LES THÈMES TRAITÉS :**
- La carie
 - La maladie parodontale
 - L'édentation

- Porter un appareil amovible, les soins locaux
- Le kyste
- Après une chirurgie

- Orthodontie
- Problèmes esthétiques
- Taches, colorations et teintes
- Prévention enfantine...

OUI, je commande

Parresia

SOURIRE MODE D'EMPLOI

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

SOURIRE MODE D'EMPLOI

PARRESIA

109 avenue Aristide Briand - CS 90042

92 541 MONTROUGE CEDEX

Tél. : 06 73 85 58 29 - contact.edp-dentaire@parresia.fr

Nom :

Prénom :

Adresse :

Code postal : _____ Ville :

Tél. : _____

Email :@.....

Je choisis la formule suivante

(cocher la case correspondant à la formule choisie)

Version papier **Tarifs**

10 exemplaires

45 € TTC

20 exemplaires

82 € TTC

Participation aux frais de livraison : + 4.50 €

Version numérique personnalisée

Utilisation illimitée, avec vos coordonnées et votre photo en couverture

290 € TTC

(notre équipe prendra contact avec votre cabinet afin de créer votre couverture personnalisée)



Conformément à la loi « Informatique et Libertés » du 6 janvier 1978, vous disposez d'un droit d'accès et de rectification aux données personnelles vous concernant. Par notre intermédiaire, vous pouvez être amené à recevoir des propositions d'autres sociétés. Si vous ne le souhaitez pas, il suffit de nous écrire (PARRESIA - 109 avenue Aristide Briand CS 90042 - 92541 Montrouge cedex) en nous indiquant vos nom, prénom et adresse.

BON DE COMMANDE



La confiance, élément indissociable de la relation entre un chirurgien-dentiste et son expert-comptable

mon comptable me booste ! Il me donne un objectif à atteindre, cela met un peu de pression et me permet de fixer un cap. Un comptable a une fonction de conseiller et de manager. Mais il faut définir clairement ses besoins en amont. »

Doit-il connaître le secteur ?

Certains comptables, comme Julien Fraysse, sont spécialisés dans les professions médicales, et comptent bon nombre de chirurgiens-dentistes dans leur clientèle. Pour le professionnel c'est un plus « non négligeable », car ce type de praticien demande une exigence particulière, selon lui. « *Ce qui distingue les chirurgiens-dentistes des autres professions médicales c'est le niveau d'investissement*, explique Julien Fraysse. *Pour certains médecins, comme les généralistes ou les dermatologues, la question du matériel se pose moins. Un chirurgien-dentiste a besoin d'un fauteuil technique, d'une radio panoramique, de laser... !* » Selon lui, un expert-comptable conscient de cette réalité sera plus en mesure d'assister son client d'une façon personnalisée et efficace.

Cela dit, tous les chirurgiens-dentistes ne font pas appel à des comptables connaissant le secteur. Philippe Mérat a été conquis par les compétences strictement comptables de son expert. « *J'ai rencontré cette personne qui a monté sa propre entreprise. Il se tenait au courant de la législation, et était très au fait des montages et de l'optimisation financière.*

D'ailleurs, je travaille à moitié à Paris et à Chartres et mon expert-comptable est à Strasbourg : je n'ai pas choisi la proximité, j'ai préféré la compétence ! » Ironie du sort, le Dr Mérat a ensuite découvert que son comptable s'occupait de nombreux dentistes et orthodontistes, et possédait finalement une bonne expérience du monde dentaire. Le Dr Dussarps n'emploie pas non plus un spécialiste du secteur mais travaille en étroite relation avec l'Agakam, l'Association de Gestion Agréée, des kinésithérapeutes, chirurgiens-dentistes et autres professions libérales, afin de se tenir informé des dernières dispositions légales de la profession.

Quelle relation vais-je entretenir avec lui ?

Choisir un expert-comptable c'est s'engager sur une relation de longue durée. Philippe Mérat et Laurent Dussarps comptent respectivement entre douze et dix-huit ans de collaboration avec leurs experts-comptables. « *J'ai changé de prothésistes, de banques, mais j'ai gardé le même comptable* », confie Laurent Dussarps avec humour. Et pour cause, l'autre élément indissociable de la relation entre un chirurgien-dentiste et son comptable est la confiance. En effet, si l'expert-comptable doit avoir accès à toutes les informations financières du cabinet dentaire, son champ de compétence ne s'arrête pas là. « *Le rôle d'un expert-comptable c'est à la fois d'avoir →*



**L'eau, élément basique et en mouvement constant,
est notre source d'inspiration**

Sa capacité d'adaptation à quelque forme que ce soit, sa force et l'élan qu'elle possède parfois, ainsi que la paix et le calme qu'elle transmet en d'autres occasions, nous inspirent pour la création de nos produits, lesquels s'adaptent aux besoins du marché tout en incorporant les dernières technologies.



Gamme Iceberg



CONNEXION
CONIQUE



CONNEXION
INTERNE



« Il faut de l'empathie, de la compréhension et de la psychologie. Nos clients rencontrent parfois des problèmes lors de leurs divorces, ou avec leurs enfants... »

des considérations fiscales, sociales, mais aussi de résoudre des problématiques juridiques liées au statut du praticien », explique l'expert-comptable Julien Fraysse, lui dont le cabinet est également amené à s'occuper des contrats de travail, établir les bulletins de paye, et peut même intervenir pour les ruptures conventionnelles. La fonction de l'expert-comptable peut prendre une tournure bien plus personnelle. « Nous sommes parfois les confidents de nos clients, révèle l'expert-comptable, quand vous avez des avis différents au sein d'un couple notamment du côté des investissements, mon rôle est d'être médiateur, comme un médiateur de quartier ! » Ce n'est malheureusement pas le seul cas où les comptables peuvent faire office de médiateur au sein d'un couple. « Il m'a aidé quand j'ai divorcé, m'a conseillé de me pacser... Mais il me conseille également pour mon fils de 25 ans en pleines études de médecine. Il me donne même des conseils pour la succession ! » explique Philippe Mérat qui aujourd'hui tutoie son expert-comptable.

Quelles qualités doit-il avoir ?

« Il faut qu'il soit réactif, à l'écoute des objectifs de vie de son client, car tous les chirurgiens-dentistes n'ont pas des besoins identiques, même s'ils ont des cabinets similaires », explique Philippe Mérat. Pour Laurent Dussarps, « la disponibilité, la connaissance de l'évolution des textes relatifs à son métier et des nouvelles dispositions » sont essentielles, avant d'ajouter une autre qualité « la patience ! Car je lui pose beaucoup de

questions, et parfois à plusieurs reprises ! ». C'est d'ailleurs en échangeant fréquemment avec son expert-comptable que le Dr Dussarps a compris qu'il était « trop brouillon », selon ses propres termes, pour s'établir en SELARL. Pour Julien Fraysse, les qualités que doit avoir un expert-comptable sont encore plus denses, et se rapprochent même parfois des sciences sociales : « Il faut de l'empathie, de la compréhension, et de la psychologie. Nos clients rencontrent parfois des problèmes lors de leurs divorces, ou avec leurs enfants. Ils peuvent également connaître des soucis de trésorerie, lorsqu'ils vivent à un train de vie supérieur à leurs gains réels. Cela peut être fréquent pour certaines professions de santé » explique-t-il, lui qui considère la comptabilité comme un « mal nécessaire », un « support » mais qui doit à terme devenir naturelle et courante.

Quel budget cela représente-t-il ?

En plus des prestations relatives à la santé financière du cabinet, l'expert-comptable occupe également des fonctions de conseiller, voire de manager. Des prestations qui ont un coût qui varie selon la taille du cabinet. Comme l'explique Julien Fraysse, comptez entre 1 000 et 1 200 euros (hors taxe) par an pour un cabinet dit « standard » dont le chiffre d'affaires oscille autour de 280 000 euros. Une prestation dite de « confort » s'évaluera entre 2 000 et 2 400 euros (H.T.) par an. Comme Julien Fraysse le reconnaît, le marché présente toute une variété de tarifs, allant du *low cost*, à d'autres bien plus élevés. Le Dr Dussarps indique lui payer près de 3000 euros par an, ce qu'il considère être un « très bon investissement ». Même s'il a conscience que les tarifs qu'il paie sont au-dessus de la moyenne, c'est pour lui le prix à payer pour une prestation de qualité. « Je pense que si le prix est trop bas, les prestataires seront moins disponibles. C'est le prix qui me convient, il va avec la spécificité de la profession. » Un avis partagé par Philippe Mérat qui dépense 1 000 euros de prestations par trimestre. ●

EN 2019, FORMEZ-VOUS AU MEOPA

Pour «L'intégration du MEOPA en cabinet dentaire pour la prise en charge de **l'anxiété** et de la **douleur** des patients»

OBJECTIFS

Développer vos connaissances théoriques et pratiques pour administrer, en cabinet dentaire, le MEOPA.

FORMATION

- Reconnue par l'Ordre National des Chirurgiens-Dentistes,
- Avec un programme complet alliant théorie et pratique,
- Animée par des intervenants expérimentés,
- Dédiée aux chirurgiens-dentistes*
(2 jours) mais également accessible aux assistantes dentaires (le 2^{ème} jour),
- Rappel sur la prise en charge des malaises patients sur fauteuil.

DATES DES FORMATIONS

Consulter le site : www.airliquidehealthcare.fr

Ou inscrivez-vous directement à l'adresse suivante :
www.airliquidehealthcare.fr/formation-meopa-chirurgiens-dentistes



[PSYCHOLOGIE]

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

LA DEMANDE ESTHÉTIQUE DES PATIENTS EST PARFOIS BIEN
DIFFICILE À SATISFAIRE : **RÉSULTAT REMIS EN QUESTION,
ARGUMENTAIRE DU CHIRURGIEN-DENTISTE CONTESTÉ...**
LE DOCTEUR CHOUKROUN ANALYSE CE COMPORTEMENT.

Par le Dr Marc-Gérald Choukroun

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

Quels sont les deux facettes de la dysmorphophobie ?

La dysmorphophobie ne mérite pas le nom qu'elle admet dans la

nomenclature psychopathologique. Selon le psychanalyste Jean David Nasio, il s'agit en réalité d'un symptôme obsessionnel.

Dans la forme psychotique, le patient est une personnalité délirante. Il a un passé de « tourisme médical », ayant déjà assailli d'autres professionnels de santé. Il est souvent désocialisé voire en dépression. La pathologie se déclare fréquemment à l'adolescence. Le délire peut être « construit ». Son discours est alors rationalisé à l'excès. Il connaît notre travail comme un professionnel, avec d'autant plus d'exactitude que

le vecteur Internet lui fournit de nombreuses informations. Mais ce délire peut s'avérer également irrationnel. Il prétend alors à des observations qui n'existent pas. Il peut facilement passer à l'acte : la plainte juridique. Cette pathologie ressemble beaucoup à celle de l'anorexie. Le détail qui l'importune peut être une saillie, une tache, une forme anormale, une douleur. Tous ces symptômes sont vécus de façon insupportable.

Dans la névrose obsessionnelle, la plainte est agressive, et a pour finalité de provoquer l'agressivité du praticien. Lacan parle de →

NVPRO3

Perio · Restorative · Ortho

CDentaire

DERNIÈRE GÉNÉRATION MICROLASER POUR TISSUS MOUS

Microlaser diode NV PRO3,
54 grammes de technologie sans fil.

Nombreux programmes en courant continu ou pulsé,
pour une utilisation ergonomique et complète.

Nouveaux embouts magnétiques brevetés et pédale sans fil,
un outil puissant, polyvalent et d'une incroyable facilité d'utilisation.



12 programmes prédéfinis pour
toutes les applications parodontales,
restoratives et orthodontiques



Embouts fibre jetables
à usage unique



Chargeur de base discret pour
stocker le stylo et charger
jusqu'à trois batteries en même temps



Pile au lithium-ion avec une protection
contre la surcharge et la sous-charge



Pédale sans fil pour
un confort ultime entre les actes



Taille réelle : 16 cm - poids léger : 54 grammes

SDC
société
des
cendres

DEPUIS 1859

SOCIÉTÉ DES CENDRES
13, rue du Général Mocquery
37550 SAINT AVERTIN
01-49-61-41-41
commande@sdc-1859.com
www.sdc-1859.com
www.cdentaire.eu

■ Des exemples concrets

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

Une patiente bénéficie d'une restauration prothétique antérieure. Elle se plaint que la céramique n'est pas de la bonne couleur. La couronne est déposée et reteintée. Puis elle se plaint que la dent est trop bombée. La céramique est déposée et corrigée. Puis elle déclare que sur Internet il est dit que les deux incisives doivent être refaites pour être identiques pour obtenir un effet similaire et harmonieux. La deuxième incisive est donc restaurée... Cela ne suffit pas. Le confrère confronte la patiente à la photo avant traitement et elle reconnaît que le résultat est convaincant. L'entretien aboutit à l'aveu de sa ménopause et de sa détresse de vieillir, et de perdre sa fécondité. Il s'agit d'une patiente exigeante.

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



Le corps n'est pas un objet anodin. Il dépend de la personnalité du patient et de son contexte de vie. Le psychisme peut avoir une influence sur les pathologies organiques.

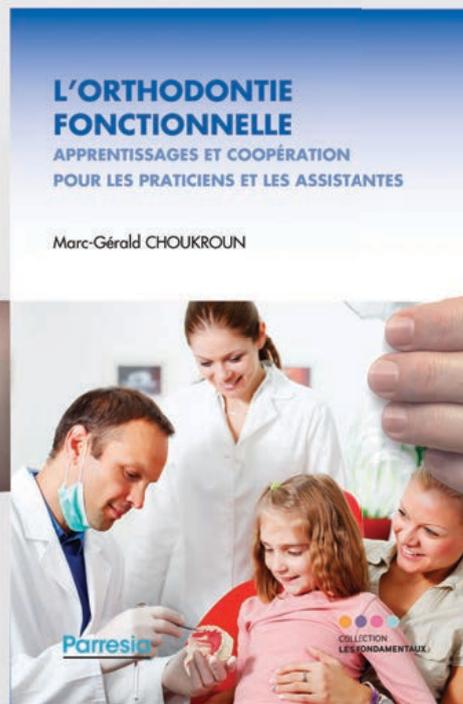
jouissance de l'Autre. L'Autre représente un imago parental fantasmé, un père sur lequel il a développé une haine refoulée, que le praticien soit un homme ou une femme.

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

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

L'orthodontie fonctionnelle

Apprentissages et coopération : pour les praticiens et les assistantes



Marc-Gérald CHOUKROUN

L'éducation fonctionnelle remet en question les fondements technologiques et relationnels de l'orthopédie dento-faciale. C'est une médecine écologique qui fait intervenir plusieurs fonctions spéciales et générales de l'enfant afin de l'adapter à son environnement. Elle associe d'autres disciplines et sa priorité est le développement durable de l'enfant. C'est une orthopédie fonctionnelle. Ses moyens sont principalement l'utilisation d'une orthèse : la gouttière fonctionnelle qui peut être associée à tout autre type d'orthèses fonctionnelles et tout moyen classique de l'orthodontie et de l'orthopédie dento-faciale. Ces orthèses seront obligatoirement jointes à l'apprentissage ou la correction des fonctions oro-faciales et de la santé globale : déglutition, respiration, alimentation, posture, sommeil.

Se basant sur sa pratique et son expérience, Marc-Gérald Choukroun réalise un véritable guide à l'attention des praticiens et des assistantes. Il soumet ses observations cliniques et les résultats obtenus au travers de cas concrets. Il s'appuie également sur le travail de Daniel Rollet qui a largement contribué à faire évoluer la vision de l'orthopédie dento-faciale et à fédérer tous les contributeurs à l'Éducation Fonctionnelle et aux traitements précoces. Avant-propos de Daniel Rollet.

118 pages, 48 euros
ISBN 978-2490-481-026

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



© KatarzynaBialasiewicz / iStockphoto

Comment réagir ?

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

Lorsqu'une réponse n'apporte pas satisfaction, le praticien est susceptible d'utiliser bien d'autres moyens issus de son arsenal →

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

Une névrose obsessionnelle

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

thérapeutique, des moyens allant de la simple prescription à toutes sortes d'interventions chirurgicales. Or la médecine oublie trop souvent, et de nombreux praticiens s'en plaignent, que le corps n'est pas un objet anodin. Il dépend de la personnalité du patient, de son contexte de vie. Des progrès similaires aux techniques médicales mettent en évidence la capacité d'un individu à agir par son cerveau et son appareil biochimique à une influence considérable de la vie psychique sur les pathologies organiques.

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

Quelle doit être l'attitude du praticien ?

1 - Ne pas limiter l'anamnèse au contexte anatomique. Il faut connaître le passé et le contexte de vie du patient pour détecter un patient dysmorphophobique. Le praticien doit savoir qu'il ne pourra pas le soigner.

2 - Orienter le patient vers un service hospitalier de stomatologie. Il sera pris en charge par une équipe qui saura faire intervenir le service de psychiatrie le cas échéant. Les patients dysmorphophobiques peuvent être traités avantageusement par des médicaments appropriés.

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

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

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

6 - Ne pas limiter le projet de soins à une correction purement esthétique. La subjectivité liée au « beau » dépasse notre compétence.

L'aspect médical apportera toujours une acceptation des imperfections à condition que le bénéfice médical soit obtenu. ●

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

Changement d'orientation

Par Éléonore VARINI

SOLUTIONS CABINET DENTAIRE VOUS PROPOSE, DANS CETTE NOUVELLE RUBRIQUE RÉGULIÈRE, DE FAIRE MIEUX CONNAISSANCE AVEC CELLES ET CEUX QUI VOUS ACCOMPAGNENT AU QUOTIDIEN, LES ASSISTANT(E)S DENTAIRES. À TRAVERS CES TÉMOIGNAGES, VOUS TROUVEREZ DES ÉLÉMENTS POUR AMÉLIORER L'EFFICACITÉ DE VOTRE BINÔME. DANS CE NUMÉRO, RENCONTRE AVEC SOPHIE STRAUB, QUI A EFFECTUÉ UNE RECONVERSION PROFESSIONNELLE À 35 ANS.

Sophie Straub se dit « fière » d'être assistante dentaire : « *C'est un métier dont j'aime parler à mon entourage, et qui éveille l'intérêt des gens que je rencontre* ».

Depuis dix-huit mois, trois jours par semaine, elle enfle son pantalon et sa blouse de travail pour entamer ses journées « multitâches » au cabinet des Drs Florian Le Mouel, Pierre Ancillon et Julie Kahn, situé à Gamsheim, à une vingtaine de kilomètres de Strasbourg. À 37 ans, c'est une troisième carrière qu'elle a embrassée. Il y a d'abord eu le secteur du tourisme, pour lequel cette Alsacienne pur jus a travaillé quelque temps après avoir obtenu son BTS d'hôtellerie. « *J'ai très vite compris que les horaires de travail ne me permettraient pas d'avoir une vie de famille* », explique celle qui est aujourd'hui maman de deux petites filles. C'est donc pour des raisons d'emploi du temps qu'elle devient agent de service hospitalier (ASH) dans un centre de rééducation des environs de Strasbourg. Un métier qu'elle exerce pendant huit ans, mais qui ne lui apporte pas grande satisfaction.



En 2013, à la faveur d'une mutation professionnelle de son époux à Lyon, elle décide qu'il est temps de changer de métier. Un bilan de compétences la conforte dans son appétence pour le domaine de la santé. « *Au cours de cette formation, je devais faire des recherches sur les métiers qui pouvaient m'intéresser. Aide-soignante, pourquoi pas ? Mais les horaires étaient contraignants. Secrétaire médicale ? Plutôt intéressant.* » Au final, c'est le métier d'assistante dentaire qui la séduit : la polyvalence du poste fait pencher la balance pour cette dynamique jeune femme. « *Deux copines assistantes dentaires m'avaient parlé du métier en bien et j'ai pu faire des journées d'observation chez un copain de lycée devenu chirurgien-dentiste.* » Dès son arrivée à Lyon, elle s'inscrit au CNQAOS et intègre le cabinet des Drs Donjon et Hoff, à Communay, où elle effectue ses 18 mois d'alternance. « *L'accueil, la stérilisation, l'aide au fauteuil, tout cela m'a passionnée.* » Tout ce qui est chirurgie aussi. Elle se dit même « *fascinée* » par les extractions dentaires - et n'a pas du tout été impressionnée lorsqu'elle a assisté un implantologue durant une greffe d'os.

Retour en Alsace

À la fin de sa formation dans le cabinet lyonnais, le praticien lui propose un CDD. Mais la vie ramène Sophie Straub à Strasbourg... Le cabinet d'omnipraticien de Gamsheim l'embauche avec un contrat de 32 heures hebdomadaires, réparties sur 3,5 jours. La patientèle du cabinet est constituée d'habités et les trois assistantes dentaires - Muriel et Angélique complètent le trio -, qui n'ont pas de praticien attiré, tournent en fonction des plannings, avec une demi-journée au fauteuil et une demi-journée à l'accueil.



L'équipe du cabinet de Gamsheim, le 28 octobre 2018 lors du relais Ekiden à Strasbourg

Les avantages du métier d'assistante dentaire sont nombreux, selon Sophie : « *le contact avec la patientèle d'abord - comme du temps où je travaillais dans l'hôtellerie. Parfois les patients osent davantage se confier à l'assistante qu'aux praticiens. Je suis là aussi pour les rassurer avant une piqûre et pour qu'ils arrivent sereins au fauteuil.* ». Elle aime également travailler au sein d'une petite équipe - « *on se soutient les uns les autres* » - et la relation de confiance établie avec les praticiens : « *Notre métier consiste à savoir ce dont ils ont besoin sans qu'ils aient à dire quoi que ce soit et à savoir anticiper leurs gestes.* » Grâce au travail des assistantes dentaires, le praticien peut se concentrer sur « le fauteuil » ; il gagne, selon elle, en temps et en efficacité.

Autre avantage du métier : si le *feeling* ne passe pas entre le praticien et son assistante, les séparations peuvent se faire et l'assistante dentaire trouver un autre cabinet. Une question qui ne s'est pas posée pour Sophie car elle était « *sur la même longueur d'ondes* » que ses employeurs dans les deux cabinets où elle a exercé.

Elle cite parmi les principales difficultés du métier la gestion du planning : c'est un stress quand il y a des urgences à glisser dans l'agenda ou quand le téléphone sonne sans arrêt au moment où elle commence une stérilisation. « *Et quand ils n'obtiennent pas le rendez-vous qu'ils souhaitent, les patients ne sont pas forcément tous sympas. Parfois leur douleur prend le dessus et il leur arrive de manquer de respect.* » ●

Le conseil aux praticiens

Sophie Straub apprécie l'ambiance qui règne au cabinet de Gamsheim. La clé de la bonne entente ? Une véritable cohésion d'équipe, renforcée par des repas partagés tous ensemble en soirée deux fois par an, en été et à Noël, et le partage d'activités extra-cabinets. « *Comme nous aimons tous courir, cette année, les six collaborateurs du cabinet ont participé à un marathon en relai. Non seulement c'était chouette de partager cet événement avec mes patrons mais en plus, en amont, on s'encourageait, on partageait des conseils de préparation et nos performances. On a déjà décidé de se réinscrire tous ensemble au marathon l'an prochain !* »

WEBINAR

GÉRER LA RELATION AVEC UN PATIENT STRESSÉ

Le 29 octobre dernier, le Dr Corinne Lallam, parodontiste, accompagnée de Laurent Colineau, coach, ont animé un webinar dans le cadre des Colgate Talks sur le stress du patient. Le pitch ? Il existe des signaux de stress verbaux et comportementaux exprimés différemment en fonction des personnalités. S'ils ne sont pas décodés précocement, ils vont compliquer les soins et peuvent engendrer des conflits. Des méthodes et des techniques permettent à la fois de décoder ces signaux de stress et d'apporter des réponses adaptées au patient en fonction de son profil. La qualité de la communication, au cœur de la réussite de la relation entre un patient et son praticien, favorise un exercice serein mais facilite aussi



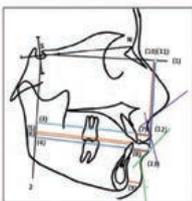
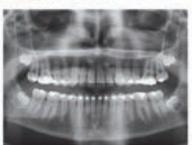
la gestion du temps.

D'une durée d'une heure, le webinar peut être visionné en ligne, sur simple inscription sur <https://bit.ly/2DstmTb> ●

RETROUVEZ LE DERNIER SOMMAIRE DE LA REVUE ODF

REVUE d'Orthopédie Dentofaciale
Vol. 52 - N° 4 - Octobre 2018
Varia
Rédacteur en chef de ce numéro : H. Guiral-Desnoës

Table des matières

- 315** Editorial
A. DELEUZE
- 317** Avant-propos.
H. GURAI-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. ROUSSAIRE, G. DOUADY
- 343** 
Traiter un dysfonctionnement lingual : rééducation à l'usage des prescripteurs.
Treatment of tongue dysfunction: rehabilitation for prescribers' practice.
H. GIS, 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. MEGOICHE, Y. GHEDRA, S. TOBI, A. BEN AMOR
- 385** Étude de la vitesse de recul de la canine supérieure après corticotomie alvéolaire.
Study of the velocity of upper canine retraction after alveolar corticotomy.
A. MEZARI, F. SI AHMED
- 393** 
Canines maxillaires retenues en position palatine et technique segmentée.
Maxillary canine impaction and segmented technique.
D. Robaldo, H. Bonomi-Dunoyer, Y. Bolender
- 407** Revue de presse
H. GURAI-DESNOËS
- 411** Bon à savoir
A. BERT

NOMINATION

ARNAUD MONTEBOURG A REJOINT BIOTECH DENTAL



L'ancien ministre de l'Économie est entré mi-novembre 2018 au *board* du groupe Biotech Dental, concepteur et fabricant de matériel dentaire. C'est l'expertise de l'ancien ministre qui fait l'intérêt de sa collaboration avec l'entreprise provençale présidée par Philippe Veran. « *Nous partageons avec Arnaud Montebourg beaucoup de points communs, notamment sur la ré-industrialisation et l'image de l'entreprise à l'étranger* », note le fondateur. Mais c'est surtout la connaissance à l'export de celui qui est connu pour porter haut les couleurs du *Made in France* qui va accompagner le plan de développement de Biotech Dental, labellisé Origine France Garantie. ●

RETOUR SUR ÉVÉNEMENT

SOLUTIONS CABINET DENTAIRE ÉTAIT PRÉSENT AU CONGRÈS ADF 2018



L'équipe de votre magazine était présente sur le stand 1P16 du Congrès ADF du 27 novembre au 1^{er} décembre. L'occasion de rencontrer nos fidèles lecteurs et nos nouveaux abonnés. Merci à vous !

PROTHÈSES DENTAIRES

BIOTECH DENTAL ET HP : LA 3D CHANGE LA DONNE

Hewlett-Packard recevait dans ses nouveaux locaux de Meudon (Hauts-de-Seine), le 26 novembre 2018, Robin Maisonneuve, directeur général de Biotech Dental. L'objectif était double : Pour HP, il s'agissait de montrer que 2018 aura été celle de l'apogée de l'impression 3D métal, notamment utilisée par le constructeur automobile BMW, et pour Biotech Dental d'annoncer son ambition de démocratiser l'impression 3D.

Pour Biotech Dental, une telle technologie est bénéfique. La marque réalise ainsi des prothèses dentaires sur-mesure, et propose 22 gammes de produits. Pour le directeur général, l'impression 3D participe à la lutte contre le renoncement aux frais dentaires. Robin Maisonneuve a rappelé qu'un implant peut parfois représenter une charge de 2 500 € par patient. Concrètement « *Biotech propose une solution amovible, réalisée en France, faite de façon artisanale. Cela divise également par deux le nombre de rendez-vous, seuls deux sont désormais nécessaires* »,

assure le directeur général de l'entreprise. La technologie 3D est utilisée pour faire le moule, qui va être conçu de façon « 100 % numérique ». Face à ceux qui s'inquiètent que la 3D remplace progressivement les prothésistes, Robin Maisonneuve se veut rassurant : « *À ce jour, nous ne pouvons pas faire du direct implantable : le prothésiste est encore essentiel dans la chaîne. Cependant son métier va évoluer.* » Et pour cause, la promesse que fait l'impression 3D est alléchante : elle augmente la production par quatre, diminue le prix de revient par quatre, s'intègre facilement dans la production avec un post-traitement « *simple et léger* ». De plus cette technologie permet de réduire de 95 % le temps passé à la réalisation d'un produit. Une nouvelle donne pour l'entreprise qui entrevoit la possibilité d'importer vers la Chine, l'Inde ou encore les États-Unis. ●

K.H-M

RETOUR SUR ÉVÉNEMENT

LYRA FACILITE LA TRANSITION DIGITALE DES CABINETS

Lors d'un point presse le 28 novembre sur le stand Lyra du congrès ADF, Bénédicte Padovan, directrice marketing, a présenté toutes les nouvelles orientations du groupe. Elle a commencé par les dernières évolutions du Profile Designer iphysio, qui remplit les trois fonctions essentielles du protocole prothétique immédiatement après la pose d'implants : 1. La cicatrization grâce à la forme anatomique de l'iphysio qui répond parfaitement à la morphologie des dents à remplacer. 2. La prise d'empreinte car avec une technique numérique comme une technique conventionnelle, la prise d'empreinte directe sur le Profile Designer évite les erreurs de positionnement liées à la mise en place d'un transfert. 3. La prothèse provisoire qui est élaborée sur le Profile Designer et dont le but est de permettre la mise en forme du berceau prothétique jusqu'à la pose de la prothèse finale. C'est donc une solution 3 en 1 qui évite

des gestes préjudiciables à la mise en condition des tissus : trois interventions au lieu de huit habituellement.

Bénédicte Padovan a annoncé la venue d'une quatrième forme de Designer pour les prémolaires. Elle a ensuite poursuivi son exposé par la présentation de deux nouveaux services :

- Lyra Place est une plateforme web qui permet aux praticiens de piloter leur activité en temps réel. C'est un service qui est inclus dans le forfait Lyra. On peut faire le suivi de tous les travaux prothétiques de la réception de l'empreinte jusqu'à la livraison au cabinet en passant par les étapes de conception et d'usinage. Cela permet de tirer une vision statistique de l'activité du cabinet, de gérer le forfait, de donner accès à toute une bibliothèque de documents réglementaires ainsi qu'à toutes les données sécurisées.

- Bridge est une plate-forme de mise en relation entre professionnels dentistes et



prothésistes de laboratoire : il simplifie les commandes de travaux et offre un choix de laboratoires au niveau national. Il simplifie également les commandes de travaux. C'est une plate-forme gratuite (www.bridge.dental) et aussi une messagerie privée entre le praticien dentiste et le(s) laboratoire(s) (suivi détaillé des travaux en temps réel). C'est aussi la meilleure façon de dématérialiser les documents et d'avoir un accès direct à tous les laboratoires labellisés Bridge. Le Bridge est un outil ouvert à tous et qui offre l'avantage d'être disponible 24h/24 toute l'année. ●

P.A

PLUS D'INFORMATIONS :
WWW.LYRA.DENTAL

SAVE THE DATE

SYMPOSIUM ZIMMER BIOMET SUR LA CHIRURGIE PRÉ-IMPLANTAIRE

Le fabricant de dispositifs médicaux a demandé à Ann Verdelens, au Dr Michel Jabbour et au Pr Olivier Fromentin d'être les présidents scientifiques de ce symposium. Parmi les thèmes traités jeudi 28 mars, dans les séances plénières : l'apport de l'ORL en chirurgie sinusienne pré-implantaire ; Comment gérer les complications per opératoires et post opératoires des comblements sinusiens ; Les greffes osseuses dans le secteur esthétique ; La réhabilitation conventionnelle fixe au maxillaire chez les patients édentés complets ; le Syndrome de Kelly. Les séances satellites, l'après-midi, permettront d'en savoir plus sur les spécificités de l'assistante dentaire en implantologie ainsi que le nouveau partenariat ZfxTM-iTeroTM. Vendredi 29 mars, les séances seront notamment consacrées à la préservation tissulaire et la péri-implantite.

Pour s'inscrire : Anna Pissarenko
anna.pissarenko@zimmerbiomet.com
Tél. : 06 72 92 23 06



SYMPOSIUM ZIMMER BIOMET
LES 28 ET 29 MARS 2019 À PARIS, MAISON DE LA MUTUALITÉ
PROGRAMME COMPLET : [HTTPS://BIT.LY/2REXRYU](https://bit.ly/2REXRYU)

CONGRÈS ADF – PRIX DE L'INNOVATION

HYPNO VR, QUAND LA RÉALITÉ VIRTUELLE S'INSTALLE AU FAUTEUIL

La réalité virtuelle au service de l'anesthésie sous hypnose, c'est le pari un peu fou et novateur des fondateurs d'Hypno VR. Cette start-up strasbourgeoise a développé une solution logicielle pour rendre l'hypnose médicale accessible au plus grand nombre.

Elle vient de recevoir le prix de l'innovation 2018 de l'ADF. Retour sur ce projet innovant avec Nicolas Schaettel, l'un des trois fondateurs.

Pourquoi Hypno VR ? Quelle est la genèse de ce projet ?

Nicolas Schaettel : L'idée vient de la pratique de deux des fondateurs, Denis Graff et Chloé Chauvin, médecins anesthésistes et hypnothérapeutes. Malgré les bénéfices avérés de l'hypnose, des freins existent de fait à la pratique, qui reste encore confidentielle (formation, pratique chronophage qui demande beaucoup d'énergie et de concentration...). Ils ont donc pensé à combiner l'hypnose médicale et la capacité immersive des casques de réalité virtuelle pour recréer chez le patient un état de conscience modifié proche de celui d'une séance d'hypnose classique. Je me suis associé à eux en tant qu'expert en développement d'entreprises et de start-ups.

Concrètement, comment ça marche ?

N.S. : Le praticien personnalise ses séances d'hypnose. Il propose au patient de choisir un univers visuel (alpin, plage et plongée), combiné à un univers musical (quatre univers différents ont été développés avec des musiciens professionnels : symphonique, électro...) et une voix (homme ou femme). Le professionnel, lui, choisit la durée de séance et le texte hypnotique en fonction de l'indication à traiter. Le film projeté dans le casque respecte la structuration d'une séance d'hypnose.

Comment cette solution entre-t-elle dans le cadre de la chirurgie dentaire ?

N.S. : Si les deux fondateurs sont partis d'un contexte d'anesthésie pour gérer les douleurs opératoires, Hypno VR a très rapidement intéressé les praticiens qui ont des pratiques entraînant des gestes douloureux ou anxiogènes, comme les chirurgiens-dentistes. Non seulement cette solution fonctionne bien en chirurgie dentaire, mais en plus le matériel n'est pas un frein pour le geste. Par ailleurs, la sensibilisation à l'hypnose est assez forte dans la profession ; un certain nombre de chirurgiens-dentistes est déjà formé à cette technique. C'est ce qui nous a poussés à développer Hypno VR dans le dentaire et à concourir au Congrès de l'ADF pour le prix de l'Innovation.



L'utilisation d'Hypno VR nécessite-t-elle un prérequis ? Le chirurgien-dentiste doit-il être formé aux techniques de l'hypnose ?

N.S. : Absolument pas. N'importe quel praticien peut utiliser Hypno VR. C'est même d'ailleurs l'objectif : rendre accessible l'hypnose médicale à ceux n'ayant pas de formation dans ce domaine. Mais ceux déjà formés l'accueillent positivement car cette solution est moins chronophage que l'hypnose classique, qui nécessite une mise en condition et demande beaucoup de concentration et d'empathie.

Hypno VR est déjà disponible en cabinet dentaire ?

N.S. : Oui, la commercialisation a débuté il y a un peu plus de deux mois. La société a été créée en novembre 2016. Deux ans ont été nécessaires pour développer le produit (prototype, études rétrospectives...). Il est désormais certifié comme dispositif de classe 1.

Que vous apporte le prix de l'innovation de l'ADF ?

N.S. : Ce prix nous donne une visibilité dans la profession. Mais surtout, il place Hypno VR comme une innovation médicale et non purement technologique. Ce prix, c'est une validation de la part des professionnels de santé qui voient dans cette solution une réponse à leurs attentes. Notre postulat de départ, traiter la douleur et l'anxiété avec moins de médicaments, s'applique complètement dans le dentaire.

Propos recueillis par Cécile Demailly

Hypno VR a obtenu en 2016 le soutien de la BPI au travers de la bourse French Tech Emergence. Elle a remporté le prix de l'Innovation 2018 de l'ADF et a été sélectionnée pour participer au CES de Las Vegas 2019. L'organisation du CES a distingué Hypno VR pour ses innovations en réalité augmentée en lui décernant un Innovation Award.

Agenda dentaire

GESTION DU CABINET

Nouvelle convention dentaire : conférences informatives et interactives

23 janvier à Toulouse

24 janvier à Bordeaux

28 janvier à Lyon

29 janvier à Annecy

30 janvier à Grenoble

31 janvier à Clermont-Ferrand

Tél. : 01 60 93 22 23

@ : dynamik@julie.fr

3w : julie.fr/conference-en-region

OMNIPRATIQUE

Le collage Inlay-Overlay

Jusqu'au 29 décembre 2034 à Bordeaux

Collage dentaire & restaurations indirectes inlay / onlay / overlay

Tarif : 450 €

Contact : GAD CENTER

Tél. : 06 09 13 52 41

Conférence de Prestige - Optimiser vos traitements en simplifiant la thérapeutique

Judi 28 mars à Paris

Intervenant : Chris Chang

Thèmes : Extraction vs. non-extraction :

un plan de traitement raisonnable ;

La mécanique asymétrique ; Trois

applications importantes des vis extra-

radiculaires ; Inclusions maxillaires :

traitement orthodontique et chirurgie.

Tél. : 01 43 80 72 26

@ : sfodf@sfodf.org

3w : ivoc-sfodf.org

IMPLANTOLOGIE

Formation Initiale

« Débuter en implantologie »

Jusqu'en mars à Nîmes

En 4 modules - Tarif : 4000 €

10h e-learning et 65h présentiel

15-16 fév : Édentements pluraux

15 mars : Gestion cas complexes et organisation

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

Évitez les complications, Formez-vous à la maintenance parodontale et implantaire - Formations Suisse Dental Academy - EMS

07 février à Quimper

14 février à Vincennes

28 février au Havre

07 mars à Saint-Etienne

14 mars à Nyon (Suisse)

14 mars à Reims

27 mars à Lyon

@ : info@ems-france.fr

3w : ems-dental.com

Attestation universitaire parodontologie :

3 séminaires de 2 jours

7 et 8 mars / 16 et 17 mai à Marseille

Intervenants : Docteurs P.

et C. Mattout et P. Missika

Tél. : 04 91 32 28 34

@ : contact@gepi-mattout.com

Implanto - ICAMPUS -

Implants et secteur antérieur

7 et 8 mars à Bordeaux

Intervenant : Dr Amandine Para

Contact : Ingrid

Tél. : 06 23 03 03 37

@ : contact@icampus.dental

3w : gad-center.com

Best of implantology :

31 réponses essentielles pour comprendre l'implantologie d'aujourd'hui

28 mars à Paris

3w : bestofimplantology.com

Osez l'implantologie

4 et 5 avril à Bordeaux

Intervenant : Dr Francisco Arroyo

Moya

Contact : Ingrid

Tél. : 06 23 03 03 37

@ : i.theux@gadcabinetdentaire.fr

3w : gad-center.com

Symposium Oral

Reconstruction - Congrès

CAMLOG - L'évidence digitale -

Le savoir-faire et le numérique

au service de l'excellence

4 et 5 avril à Paris 16^e

Contact : Stéphanie Debondue

Tél. : 01.41.79.74.82

Smart sailing

in implantology

21 juin à Bandol

Contact : Michel Abbou - SICT mieux

www.sictmieux.com

ORTHODONTIE

Premier congrès virtuel -

Les ancrages squelettiques en orthodontie

7 février (chez vous)

Tél. : 01 43 80 72 26

@ : sfodf@sfodf.org

3w : ivoc-sfodf.org

Orthocaps, traitement

par aligneurs - Formation à l'utilisation et certification

4 mars à Paris

Intervenants : Dr Wajeeh Khan

et Pr Olivier Sorel

Formation Orthésiste

Niveau 2 - Cours in office

9 mars à Trélazé (49)

Intervenant : Mme Hélène Rio

Formation Orthésiste

Niveau 1 - Cours in office

27 avril à Trélazé (49)

Intervenant : Mme Hélène Rio

Contact : RMO Europe

Service cours et séminaires

Tél. : 03 88 40 67 35

@ : seminaires@rmoeurope.com

3w : rmoeurope.com

Agenda dentaire

Les traitements

**orthodontico-chirurgicaux :
atteindre vos objectifs**

25 mars à Paris

Intervenants : Dr Raphaël Filippi,
Dr Paul Cresseaux,
Dr Caroline Alvarado
3w : event.gcorthodontics.eu

PARODONTOLOGIE

Paro/ROG :

possible ou impossible ?

7 février à Bordeaux

Intervenant : Dr Carole Leconte
Contact : Nathalie Gérard
- SFPIOAquitaine(CPIOA)
Tél. : 06 37 71 08 36
@ : Sfpioaquitaine@gmail.com

**Chirurgie plastique
parodontale
Module 3**

Du 13 au 15 février
à Aix-en-Provence

**Paro Clinique :
Module 1**

**Comprendre les causes,
traiter et maîtriser
les parodontites agressives**

Du 18 au 22 mars
et du 22 au 26 avril
à Aix-en-Provence

**Chirurgie parodontale
Module 2**

11 et 12 avril
à Aix-en-Provence

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

CHIRURGIE

Formations lasers

10 janvier à Bordeaux

11 avril à Lyon

23 mai à Marseille

20 juin / 12 décembre à Paris

17 octobre à Lille

Intervenant : Dr Gérard Rey
Tél. : 0 805 620 160
@ : info@kaelux.com

DIVERS

**Formation aux dernières
techniques d'anesthésies
dentaires avec le QuickSleeper**

7 février à Montpellier

21 mars à Paris

4 avril à Bordeaux

4h de TP Agréée par le FIFPL
Contact : Sophie
Tél. : 02 41 56 05 53
@ : sophie@afpad.com

**Communication / organisation
cabinet - les plans
de traitements complexes :
comment les simplifier ?**

28 et 29 mars à Bordeaux

Intervenant : Dr Gaillard Cyril
Contact : Céline
Tél. : 06 09 13 52 41
@ : contact@gad-center.com
3w : gad-center.com

**Les clés de l'hypnose
et de l'auto hypnose
en dentisterie informative**

**Préalables et Précautions
Vendredi 29 après-midi
et samedi 30 mars à Libourne**

Intervenant : Dr Jihad Zeidan
(Chirurgien-dentiste chargé
de l'enseignement du DU Hypnose
Montpellier)
Contact : ARGOS HDI
Christine Simmonnet
Tél. : 06 15 97 04 41
@ : argos.hdi@orange.fr

**Les journées de printemps 2019
ARGOS -HDI - Micro nutrition et
micro immunologie en
dentisterie informative :
maintenir la jeunesse cellulaire?**

Vendredi 29 mars à Libourne

Intervenant : Dr Christine Berdoulat
(Chirurgien-dentiste, nutritionniste,
hygiéniste, naturopathe)
Contact : ARGOS HDI
Christine Simmonnet
Tél. : 06 15 97 04 41
@ : argos.hdi@orange.fr

Formation Sens !

**Analyse, projet fonctionnel
et restaurations postérieures :
du mock-up jusqu'aux
restaurations**

**postérieures finales
29 et 30 mars à Annecy**

Intervenants : Thomas Sastre,
Christelle Giacomelli,
Dominique Vinci, Dino Li
@ : contact@sensdigitaldentistry.com

**Numérique digital -
live facettes digitales**

1-3 avril à Bordeaux

Intervenant : Dr Gaillard Cyril
Contact : Céline
Tél. : 06 09 13 52 41
@ : contact@gad-center.com
3w : gad-center.com

ESTHÉTIQUE

**Approche esthétique
du secteur antérieur**

Invisalign Go

15 mars à Bordeaux

Intervenant : Dr Gaillard Cyril

Fonction ODA

**Concept : biologie,
esthétique et fonction
au service de nos patients**

20 - 22 mars à Bordeaux

Intervenants :
Dr Cyril Gaillard et
Jérôme Bellamy, prothésiste
Contact : Céline
Tél. : 06 09 13 52 41
@ : contact@gad-center.com
3w : gad-center.com

Petites annonces

Cabinet

VENTE

36 - ÉCUEILLÉ

Réf. 2018-09-29-1

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.

Tél. : 06 60 27 83 45

Mail : thierry@jantet.fr

83 - RAMATUELLE

Réf. 2018-11-05-1

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. 2018-10-30-3

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

Tél. : 06 82 43 78 10

Mail : huet1972@gmail.com

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

AVEC NOS PACKS, DIFFUSEZ VOS ANNONCES



Sur Internet : le site edp-dentaire

10 000 visiteurs par mois | 30, 60 ou 90 jours

- + **Dentoscope**
envoyé aux **26 000 cabinets dentaires de France métropolitaine.**
- + **Orthophile**
lu par **50 % des orthodontistes.**

MAXIMISEZ VOTRE EFFICACITÉ AVEC :

- + des options de diffusion presse dans **SOLUTIONS Cabinet dentaire** diffusé à 10 000 exemplaires.
- + des options de visibilité (photos, mise en avant, etc.)



Pour passer votre annonce, une seule adresse :

www.edp-dentaire.fr onglet « annonces »

Support téléphonique au 06 73 85 58 29



Auguste Valadier

Un précurseur en chirurgie maxillo-faciale

Par Xavier Riaud

Le Français Auguste C. Valadier est le premier en Angleterre à promouvoir la chirurgie maxillo-faciale pour les blessés du front.

Il naît le 26 novembre 1873, à Paris. Ses parents partent aux États-Unis. En 1901, il obtient son DDS à Philadelphie. En 1902, il s'installe à New York. En 1910, il officie comme dentiste à Paris, place Vendôme. Avec son DDS, il passe une équivalence à l'École odontotechnique de Paris du 15 novembre 1910 au 20 juin 1911. Il obtient son certificat de chirurgien-dentiste le 23 juillet 1912, ce qui lui donne le droit d'exercer en France. En 1913, il se marie à la mairie du VIII^e arrondissement. En 1914, Valadier offre

ses services à l'armée française, qui refuse. Grâce à la Croix-Rouge, il travaille pour les Anglais qui l'affectent à Abbeville, puis à l'hôpital général n° 13 de Boulogne. Le 25 octobre 1914, il est lieutenant dans le corps médical de la Royal Army. En 1915, Auguste aménage une Rolls-Royce avec un fauteuil dentaire. Il soigne tous les responsables du quartier général anglais et il convainc les généraux de la nécessité d'une unité de chirurgie maxillo-faciale. Il organise ensuite une unité de 50 lits rattachée au 83^e Dublin General Hospital de Wimereux. Il fournit l'équipement à ses frais et ses prothésistes de Paris lui font ses prothèses pour ses traitements de fractures maxillaires. Le médecin Sir Harold Delf Gillies le rejoint à sa clinique. Il considère le Français comme le « *père de la chirurgie maxillo-faciale en Angleterre* ». En 1916, le Dr Valadier est fait compagnon de Saint Michael et de Saint Georges. En 1917, il publie un rapport qui affirme que toutes les dents doivent être préservées, y compris les racines, et que les blessures de la face doivent être refermées au plus vite avant de replacer la mâchoire en

position, même si la blessure est horrible. Toutefois, des cas traités par Valadier présentent des suites purulentes. Il utilise de l'eau bouillie pour nettoyer les blessures. Il rapporte qu'il a traité 1010 patients avec seulement 27 morts.

En 1917, il est fait chevalier de Saint John de Jérusalem. On dit de lui qu'il est « *un séducteur un peu pompeux, dilapidant son argent, un amuseur* », mais aussi qu'il a « *un caractère flamboyant, énergique* » et est « *un pionnier magnifique de la chirurgie maxillo-faciale au commencement du conflit* ».

En 1915, A. Valadier installe un fauteuil dentaire dans une Rolls-Royce

Il manque pourtant d'entraînement chirurgical. Des visites d'inspection de sa clinique sont faites. Rien de suspect. En 1918, promu Major, celle-ci devient un centre d'évacuation, les

grands blessés étant orientés vers Sidcup à Londres. À l'Armistice, il doit achever ses opérations et son centre est fermé. Il est fait chevalier de l'Empire britannique le 16 mars 1920, après être devenu citoyen britannique. Sir Auguste C. Valadier retourne à Paris où il prend un cabinet dentaire avenue Hoche. Il consulte aussi à l'hôpital américain de Neuilly. Il devient président de l'American Dental Club de Paris et reçoit la Légion d'honneur. Il est décrit comme un praticien « *dilettante* ». Il arrive à son cabinet à 10h30 et en part à l'heure du thé ! Il examine ses patients, les radios, détartre les bouches, prend des empreintes et fait quelques extractions avant de remettre les dossiers à ses associés qui font tout le travail. Sir Valadier prend des honoraires énormes à ses riches patients. Après la mort de sa mère, sa vie est extravagante. Il publie ses propres vers, perd des sommes colossales au jeu.

Il meurt désargenté dans sa villa du Touquet, le 31 août 1931. Il a quatre publications (trois collectives), parues de 1916 à 1918, en anglais. ●

LES

PRINTANIERES

2019 INTERNATIONAL IMPLANTOLOGY CONGRESS

Chirurgie en live le Mercredi 27 Mars 2019
Conférences les Jeudi 28
& Vendredi 29 Mars 2019

Inscrivez-vous sur

lesprintanieres.globald.com



CORNELIUS  01 46 22 03 11

RENDONS A CHACUN DE VOS PATIENTS LE SOURIRE QUI LUI REVIENT

Excellab 
LABORATOIRE DENTAIRE
L'EXCELLENCE À LA RACINE
01 44 90 89 95 | excellab.fr