

N°16
MAI
2019

34,80 €
N°ISSN :
2558-4189

SOLUTIONS

Cabinet dentaire

MANAGEMENT | COMMUNICATION | GESTION | ORGANISATION

**Vie pro
vie perso**

RETOURS D'EXPÉRIENCE :
ILS ONT CHOISI
DE FAIRE UN BREAK
DANS LEUR
CARRIÈRE



Faut-il prendre le virage du numérique ?

Et aussi : 20 pages de guide pratique

- **Organisation** : Déménagement d'un cabinet, mode d'emploi
- **Droit** : La « nécessité médicale », une réalité ?

sm;lers

LE POU-
VOIR
DE SOU-
RIRE.

LE POU- VOIR DE SOU- RIRE

1^{ERS} ALIGNEURS
100% PRODUITS EN FRANCE.
INVISIBLES, SUR-MESURE

Plus d'informations
sur www.smilers.com



smilers

**AIDEZ
VOS PATIENTS
à préserver
leur nouveau sourire
grâce à la contention
sur-mesure
SMILERS® FIX**



SFOPA

STAND G3

LE 31 MAI ET 01 JUIN

EOS 2019

STAND 33&34

DU 17 AU 22 JUIN

Implantologie Orale



Formation Unique en Europe

avec

Dr. Jean-Louis ZADIKIAN & Pr. Patrick MISSIKA

Découvrir nos programmes de cours :

- Sur www.afopi.com
- Sur invitation en immersion au bloc opératoire à AfopiCampus
- En appelant le responsable de la formation au 06 07 42 04 09



Un nouveau scandale

L'entreprise a suspendu ses activités – provisoirement – mais il s'en est fallu de peu pour que cette « conciergerie médicale » chamboule tout sur son passage. C'est grâce aux réseaux sociaux que l'affaire a éclaté. Revenons sur les faits.

Début avril, une société spécialisée dans les rendez-vous en ligne – que nous ne nommerons pas – décide de communiquer sur une nouvelle option proposée aux patients : moyennant un paiement de 30 ou 40 euros, ses agents seraient capables de trouver des rendez-vous prioritaires d'imagerie médicale (IRM, scanner, échographie) ou chez un spécialiste (dermatologue, ophtalmologue, ORL, cardiologue...) dans les 48 heures. Et cela pourrait tout aussi bien s'appliquer pour la dentisterie. « Vente » de rendez-vous médicaux prioritaires, « Sorte de marché noir », s'indignent les professionnels de santé. Le Conseil de l'Ordre des médecins est alerté.

Les praticiens craignent notamment que ce genre de procédé encourage une médecine à deux vitesses : « Ce service ne rend pas service. Il marchandise le soin, le rend inégalitaire et ouvre à des dérives, dénonce le docteur Jérôme Marty, médecin généraliste et président de l'Union française pour une

Les praticiens craignent que le procédé encourage une médecine à deux vitesses.

médecine libre - syndicat (UFML-S). En effet, si tous les patients aimeraient obtenir un rendez-vous le plus rapidement possible, seuls ceux qui ont les moyens d'ajouter 30 ou 40 euros – évidemment non remboursables par la Sécurité sociale et les complémentaires santé – pourront s'offrir ce luxe. »

Or, dans le domaine de la santé, « il n'y a pas lieu d'y avoir monétisation des rendez-vous » rappelle-t-il. « Il n'est pas admissible de créer un système qui rendrait de fait inégalitaire la prise de rendez-vous et l'obtention d'un délai court d'examen ou de consultation et/ou qui orienterait vers la création d'un réseau de soin caché. »

L'entreprise, de son côté, rétorque que près de 28 millions de rendez-vous médicaux sont ratés chaque année car non honorés par les patients, ce qui crée autant de possibilités potentielles de rendez-vous. Son service consisterait à trouver, pour ses clients, ces rendez-vous non-honorés.

Par ailleurs, en aucun cas la société ne reverse d'argent aux centres et professionnels de santé, précise-t-elle. De même elle ne demande pas et n'accepte pas de marge arrière de la part des centres.

À l'heure où nous bouclons ces pages, nous ne savons pas le sort qui sera réservé à cette nouvelle pratique....

Vous souhaitez réagir à nos articles, proposer vos témoignages ?

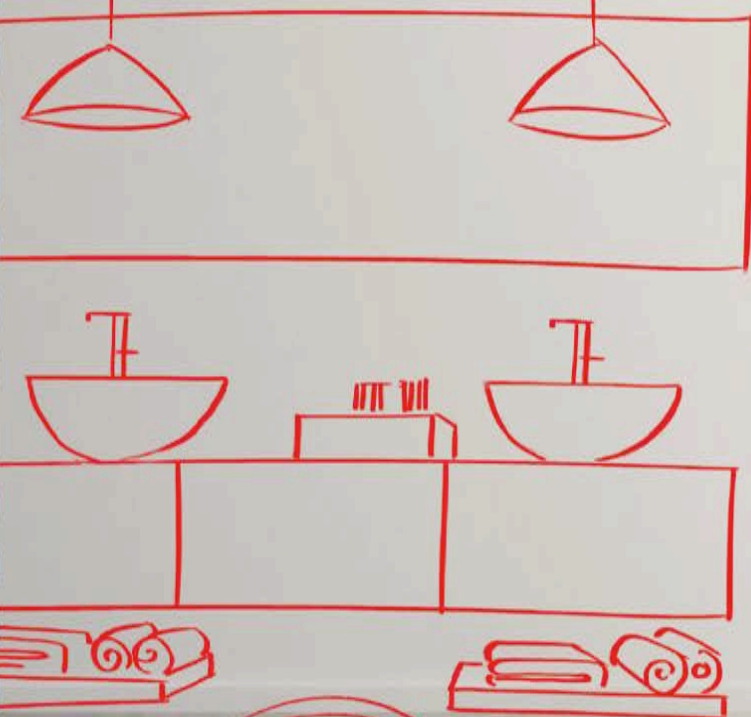
Écrivez-nous à eleonore.varini@parresia.fr

Pour suivre l'actualité de secteur au jour le jour,

abonnez-vous à notre compte Twitter : @Solutions_CD



AVEC LES ÉCONOMIES RÉALISÉES SUR NOTRE ASSURANCE DE PRÊT IMMOBILIER, ON A RÉNOVÉ LA SALLE DE BAIN*



19_206_03/2019 - Crédit photo : Getty Images - DPS les Indés

Publicité



Résil'Easy

Et si vous
changez
d'assurance de
prêt immobilier
la MACSF vous
accompagne

Assurer c'est notre métier.

Rendez-vous sur **macsf.fr**

ou au

3233

Service gratuit
+ prix appel

Sommaire

MAI 2019

Actualités 10

Interview 16

Adrien Collilieux - Dentiste Expo

C'est nouveau 18

Itero Element D5
Align Technology

Reportages

GMI France 20

Tri Hawk 28

MS Dental 30

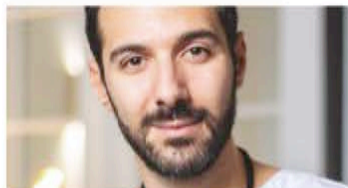
Repérages 22

[En couverture] 32



**Faut-il prendre
le virage
numérique ?**

[Cas d'école] 42



**UNE VISION
D'ORTHODONTISTE AVEC
UN ŒIL D'OMNIPRATICIEN
DR RUBEN ABOU**

Chroniques

Jimmy GUINOT 13

Serge DESCHAUX 40

Mathieu ROUPPERT 55

Edmond BINHAS 67

Catherine ROSSI 75

Yassine HARICHANE 78

Guide pratique

MANAGEMENT 53

Exercer en solo ou avec une assistante ?

ORGANISATION 58

Déménagement : mode d'emploi

COMMUNICATION 64

Décoder et maîtriser les non-dits

DROIT 68

La « nécessité médicale » : une réalité ?
Partie 1, le soin « indiqué »

Vie pro - perso 72

Ils ont choisi de faire un break

Bloc-notes 76

Agenda 80

Petites annonces 83

Histoire 84

go



Global D

Partenaire de vos chirurgies

invisalign® go

AGENT COMMERCIAL EN FRANCE

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

* Démarrer

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
Audre Bussièrre
François Gleize
Pauline Machard
Rémy Pascal
Rédactrices graphistes
Bérengère Ambrosi 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 Mai 2019
Commission paritaire
1120 T 93542
ISSN 2558-4189
Parresia -109-111,
avenue Aristide Briand
CS 80068
92541 Montrouge cedex

Ce numéro comporte
un encart abonnement.

Contributeurs



**Dr Michel
Abbou**

Docteur en chirurgie dentaire et
directeur scientifique de
Si-Ct Mieux, société de
formation continue pour les
chirurgiens-dentistes.



**Dr Edmond
Binhas**

Docteur en sciences
odontologiques, il dirige le
groupe Edmond Binhas qui suit
et met en place l'organisation
de cabinets dentaires.



**Dr Serge
Deschaux**

Chirurgien-dentiste libéral,
ex-directeur de l'Observatoire
national de la santé
des chirurgiens-dentistes,
expert auprès de la HAS.



**Jimmy
Guinot**

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



**Dr Constance
Leger**

Docteur en chirurgie dentaire
Diplômée en expertise en
médecine dentaire.
Diplômée en implantologie
chirurgicale et prothétique.



**Dr Yassine
Harichane**

Chirurgien-dentiste et
détenteur d'un doctorat en
sciences biologiques. Il exerce
en pratique privée et s'intéresse
aux nouvelles technologies
médico-dentaires.



**Dr Xavier
Riaud**

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



**Dr Catherine
Rossi**

Chirurgien-dentiste.
Sa thèse de doctorat traitait
de l'homéopathie appliquée
à l'odonto-stomatologie. Elle
est auteure du Dicodent et
responsable scientifique de
naturebiodental.com.



**Mathieu
Rouppert**

CEO de l'agence
Substances Actives,
e-résident estonien,
membre d'honneur
French-Road.

THE DENTAL
SOLUTIONS
COMPANY™

PRIMESCAN™

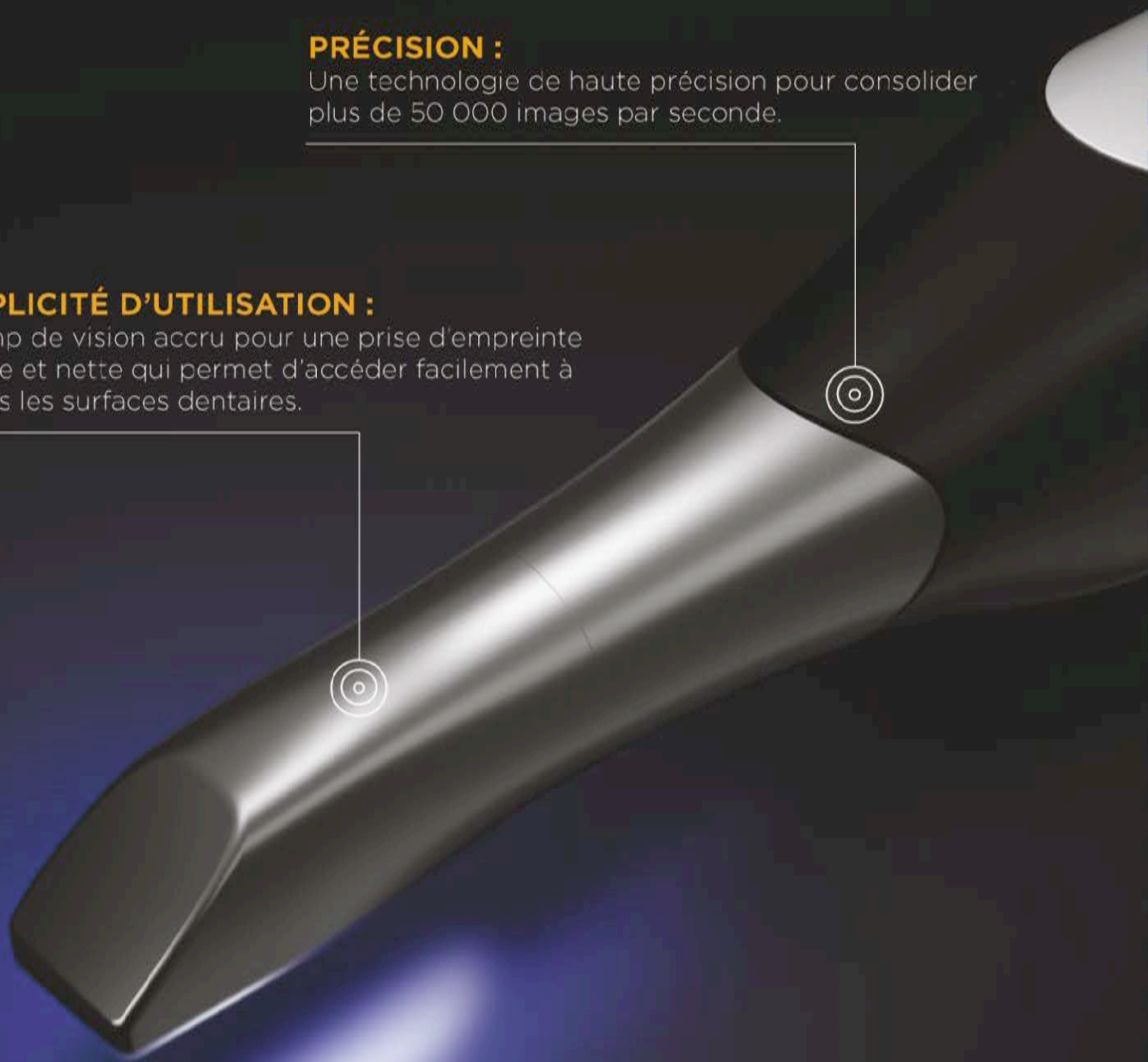
La technologie conjuguée au futur.


PRÉCISION :

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

SIMPLICITÉ D'UTILISATION :

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





Primescan

VITESSE :

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

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

Pour en savoir plus rendez-vous sur www.dentsplysirona.com/primescan.

Vous pouvez également contacter votre représentant Dentsply Sirona ou tester Primescan™ dans notre showroom à Versailles ou dans votre agence Arcade Dentaire, Datis, Dentalinov ou Henry Schein la plus proche.



Enquête**Les Français et leur hygiène bucco-dentaire**

À l'occasion de la 3^e édition du « Printemps du sourire », campagne de sensibilisation et d'éducation à l'importance d'une bonne hygiène bucco-dentaire, l'UFSB a mené une enquête sur l'hygiène bucco-dentaire des Français.

L'étude met en lumière quatre problématiques essentielles en termes de santé publique :

- Une décorrélation flagrante entre santé générale et santé bucco-dentaire ;
- Un non-respect des recommandations incontournables pour une bonne santé bucco-dentaire et donc une bonne santé générale ;
- Une non prise en compte des signes avant-coureurs de la maladie parodontale ;
- Une méconnaissance totale de l'importance du nettoyage interdentaire quotidien et des moyens efficaces pour y parvenir.

Paradoxes

En effet, interrogés sur leur connaissance des liens entre santé générale et santé bucco-dentaire, 36 % des personnes interrogées ne les connaissent pas. Cette méconnaissance augmente chez les plus jeunes et diminue progressivement avec l'âge. Ces liens ont pourtant été clairement établis scientifiquement, explique l'UFSB, qui rappelle que les pathologies bucco-dentaires représentent la 6^e complication du diabète, favorisent les maladies cardio-vasculaires, augmentent le risque d'accouchement prématuré... Autre paradoxe : 23 % des sondés qui se déclarent en bonne santé générale répondent cependant qu'ils ne sont pas en bonne santé bucco-dentaire. Selon l'UFSBD, « *personne ne peut se déclarer en bonne santé générale sans être en bonne santé dentaire notamment au vu des interactions identifiées et de leur impact sur la qualité de vie. Ce chiffre monte d'ailleurs*

à 48 % chez les plus jeunes ».

En outre, 27 % des sondés se déclarent en bonne santé dentaire alors qu'ils n'ont pas vu de dentiste depuis plus d'un an ! Selon l'enquête, 69 % des femmes adoptent un comportement préventif et consultent un dentiste avec la réalisation d'un détartrage plus régulièrement que les hommes. Concernant le brossage des dents, les chiffres sont là aussi alarmants : 26 % ne se brossent pas les dents au moins deux fois par jour. Et les Français ne prennent pas en compte les signes avant-coureurs de la maladie parodontale : 61 % des sondés déclarent avoir les gencives qui saignent de temps en temps et 14 % à chaque brossage.

Trois personnes interrogées sur quatre pensent que la brosse à dents suffit pour le nettoyage des surfaces dentaires et seulement 13 % des sondés déclarent nettoyer leurs espaces interdentaires au moins une fois par jour conformément aux recommandations de l'UFSBD. Concernant le nettoyage interdentaire dès le plus jeune âge, seulement 30 % pensent qu'il est important de commencer le nettoyage interdentaire dès l'apparition des dents de lait et 28 % affirment que ce nettoyage est réservé aux adultes.

(1) Enquête Pierre Fabre Oral Care / UFSBD sur la santé bucco-dentaire des Français menée auprès de 22 969 Français du 28 décembre 2018 au 10 février 2019 via Facebook – Twitter – Internet.





LE NOM

Dr Geoffrey Migliardi

Il est, depuis le 9 mars dernier, le président de U35 (Under 35), structure créée par de jeunes chirurgiens-dentistes, au sein des CDF. Accompagner leurs confrères dans leurs premiers pas professionnels, proposer un panel de formations adapté à leur exercice, favoriser les partages d'expériences et les représenter dans les instances politiques des CDF sont les principaux objectifs des fondateurs de cette organisation.

Concours

« UN DES MEILLEURS OUVRIERS DE FRANCE » : PROTHÈSE DENTAIRE

Ils étaient dix candidats à tenter de décrocher le titre diplômant « Un des Meilleurs Ouvriers de France », gage de leur expertise et synonyme d'excellence, lors de la finale du Concours pour le métier de prothésiste dentaire.



La finale du concours s'est déroulée en janvier à Bruz (Ile-et-Vilaine), sous la Présidence de Denis Guinot, prothésiste dentaire, MOF en 1997. Pour cette 26^e édition, deux lauréats : José Ortega, installé à Fontenilles (Haute-Garonne) et Lionel Marslen de Lourmarin (Vaucluse).

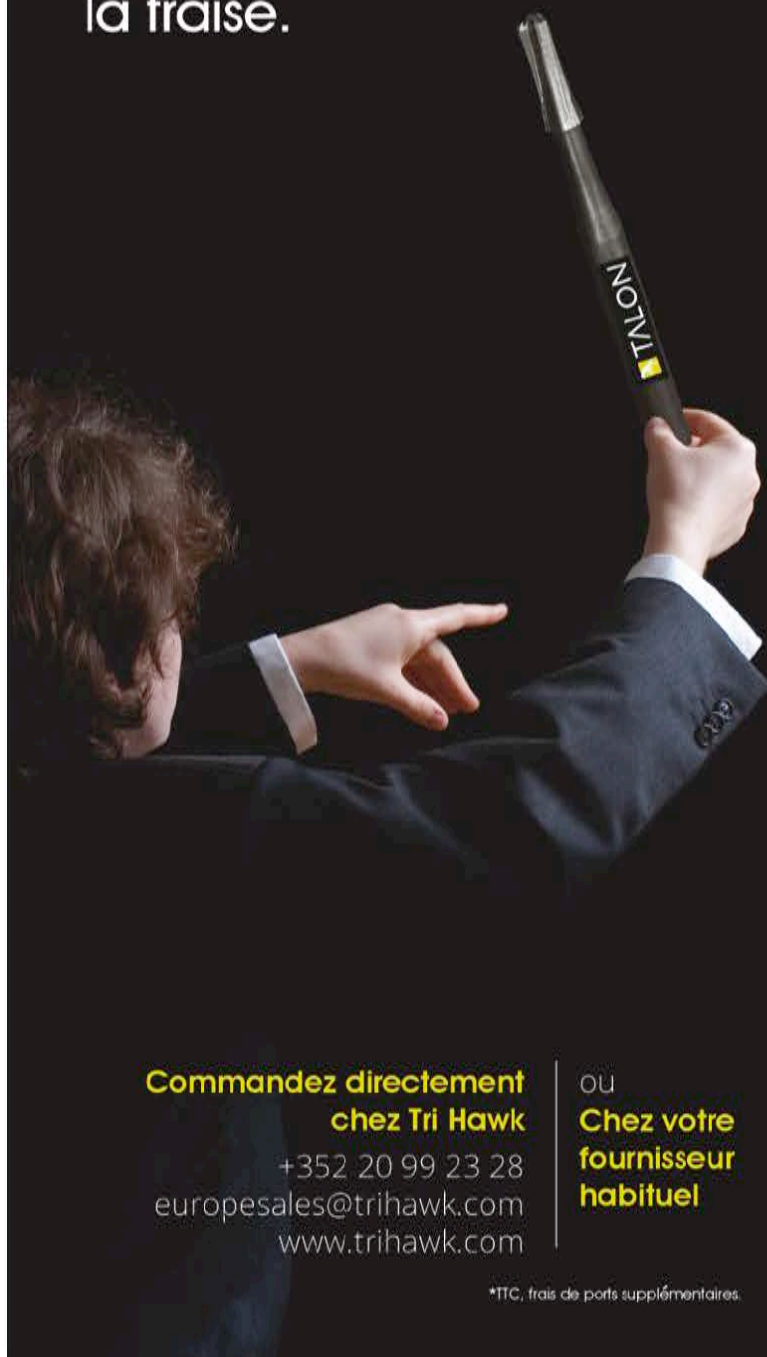
Plus d'informations :
www.meilleursouvriersdefrance.org

Depuis 1969

TRIHAWK 50

Tri Hawk célèbre
50 ans d'excellence
avec son chef-d'œuvre,
la Transmétal Talon 12.

50 fraises offertes à
l'achat d'un rouleau
de 100, soit €2.86*
la fraise.



Commandez directement
chez Tri Hawk

+352 20 99 23 28
europesales@trihawk.com
www.trihawk.com

OU
Chez votre
fournisseur
habituel

*TTC, frais de ports supplémentaires.

Handicap

SantéBD : Une application innovante

SantéBD a été créée pour promouvoir une information accessible à tous dans le domaine de la santé. Son objectif : permettre au patient, même le plus fragile, d'être acteur de sa santé en participant de manière éclairée aux décisions médicales qui le concernent.

Cette collection d'outils numériques gratuits décrit avec des illustrations et un langage simple et facile à comprendre (FALC) plus de 50 thèmes de santé : consultations, soins, examens médicaux, prévention...

Ces outils sont également très utiles pour les aidants familiaux et professionnels et les professionnels de santé pour mieux accompagner dans leur santé les personnes avec des difficultés de communication.

Les documents spécifiques au secteur dentaire (« le dentiste me soigne une carie », « le dentiste me fait un détartrage », « je me rends chez le dentiste en fauteuil roulant »...) montrent comment se passe une consultation, les instruments utilisés... et permettent ainsi de rassurer les patients ayant des difficultés de compréhension et d'expression.

Nouvellement lancée, l'appli SantéBD est gratuite : elle



permet de consulter les fiches très facilement à la maison, dans les transports, en salle d'attente ou en consultation.

► Utile pour les professionnels de santé :

Un compte permet de créer des profils de patients avec leurs particularités et sauvegarder les fiches personnalisées pour chaque patient. Une fonctionnalité permet de supprimer des pages si nécessaire.

► Accessible aux personnes en situation de handicap :

- La tablette est un support particulièrement pertinent pour les personnes en situation de handicap mental ou cognitif du fait de son interactivité et de son intuitivité.
- Un menu de personnalisation permet d'adapter les contenus à chaque patient, en fonction de son âge, de son genre et de ses difficultés ou de son handicap.
- L'appli est compatible avec les outils d'accessibilité VoiceOver (Apple) et TalkBack (Android) pour les personnes déficientes visuelles.

Pour plus d'informations :

<https://santebd.org/les-fiches-santebd/dentiste>



Diabète

[HTTPS://ENTRED.SANTEPUBLIQUEFRANCE.FR/ENTRED](https://entred.santepubliquefrance.fr/entred)

Santé publique France, en partenariat avec l'Assurance Maladie, la Sécurité sociale des Indépendants, la HAS et l'ANSM, lance la 3^e édition de l'étude Entred (Échantillon National Témoin Représentatif des personnes

Diabétiques), auprès de 13 000 personnes diabétiques en métropole et dans les départements d'Outre-mer. Cette étude nationale sur le diabète vise à mieux connaître les besoins et le suivi des personnes diabétiques en France.



La minute « cabinet optimisé »

PAR JIMMY GUINOT
EXPERT RÉGLEMENTAIRE LOGICIEL

Nouvelle convention dentaire : la prochaine échéance ?

Depuis le 1^{er} avril 2019, les premiers plafonnements des actes prothétiques ainsi que les premières revalorisations tarifaires des soins ont été appliqués. Nouvelle étape à venir très prochainement : 1^{er} janvier 2020 avec la mise en place du 100 % Santé et donc l'évolution du devis réglementaire ainsi que la suite des évolutions tarifaires des actes prothétiques.

À partir du 01/01/2020, les chirurgiens-dentistes devront obligatoirement faire figurer avec leur proposition de devis, une offre « 100 % Santé » ou, à défaut, avec un reste à charge modéré dans le cas d'un reste à charge (après l'intervention de la complémentaire).

Rappel des trois paniers de soins :

100 % Santé

- La totalité des honoraires est prise en charge par l'AMO et l'AMC.
- Les honoraires sont plafonnés.

Reste à charge modéré

- Une partie des honoraires est prise en charge par l'AMO et l'AMC et le reste à charge du patient est dit « maîtrisé » par l'application de tarifs plafonnés.

Honoraires libres

- Dédiés aux techniques et matériaux sophistiqués, les actes de ce panier ne sont pas soumis aux plafonnements de tarifs.

Certains actes déjà plafonnés au 1^{er} avril 2019 vont être réévalués, selon les prévisions de la Convention dentaire (avenant 1 de la Convention - annexes 3 et 4 pour les changements tarifaires) au 1^{er} janvier 2020 :

	Alliage non précieux	Céramo-métallique	Mono. Zircon	Mono. Hors Zircon	Céramo-céramique	Alliage précieux
Incisive / canine / Première prémolaire	HBLD038 320 € 290 €	HBLD634 530 € 500 €	HBLD350 480 € 440 €	HBLD680 530 € 500 €	HBLD403 Non plafonné	HBLD318 Non plafonné
Deuxième prémolaire		HBLD491 550 €				
Molaire		HBLD734 Non plafonné	HBLD073 440 €	HBLD158 550 €		

	Panier 100 % Santé	Panier RAC modéré	Panier honoraires libres
Inlay core	HBLD090 230 € 175 €	HBLD745 230 € 175 €	HBLD245 Non plafonné

- Applicable au 01/04/2019
- Applicable au 01/01/2020
- Panier 100 % Santé
- Panier RAC modéré
- Panier honoraires libres
- HBLD Nouveaux codes CCAM

Enjeu à venir : bien optimiser votre temps de travail avec ces évolutions

Communiquer avec vos patients est primordial et il sera important d'être bien organisé et de rester informé sur les évolutions à venir. Votre éditeur de logiciel peut vous accompagner avec des solutions simplifiant la gestion des tâches administratives et organisationnelles.

Concours Jeunes Talents

PRÉSENTEZ VOTRE CAS CLINIQUE ET DEVEZ CONFÉRENCIER AU CONGRÈS ADF 2020

Toujours avide de dénicher de nouveaux conférenciers, l'Association dentaire française a lancé une première édition de ce concours en 2018 afin d'offrir un temps de parole à des jeunes talentueux. Ce concours est ouvert aux étudiants et aux diplômés, aux internes ou aux praticiens en exercice libéral, âgés de moins de 30 ans, qui souhaitent réaliser une présentation à propos d'un cas clinique.

Pour faire acte de candidature, il vous suffit de soumettre à l'ADF, avant le 26 juillet 2019, une vidéo de moins de 2 minutes dans laquelle vous présentez, seul, un cas clinique, en langue française.

Les dix meilleures présentations seront sélectionnées par un jury composé de membres du Comité scientifique du Congrès 2019. L'originalité, le dynamisme et la qualité d'expression et de présentation seront des critères de choix.

Les dix finalistes seront ensuite invités à présenter leur travail au cours de la séance Jeunes Talents du Congrès ADF 2019. Un lauréat sera distingué par le double vote du jury et de la salle. Ce jeune talent se verra offrir une invitation en tant que conférencier pour le Congrès 2020.

Plus d'informations :
www.adfcongres.com

Rendez-vous en ligne

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

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

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

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

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

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



© kangaroo / iStockphoto

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

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

Coordination des soins

PUBLICATION DE L'ACCORD-CADRE INTERPROFESSIONNEL

L'avis ministériel approuvant l'accord-cadre interprofessionnel (Acip) conclu entre l'Union nationale des professionnels de santé (UNPS) et l'Uncam visant notamment à favoriser la coordination des soins, a été publié début avril au JO (1). L'accord avait été signé le 10 octobre 2018 par les partenaires conventionnels après 8 mois de négociation. 24 organisations syndicales avaient adhéré à cet accord, dont les Chirurgiens-dentistes de France et l'Union dentaire pour les dentistes.

L'Acip, qui fixe au niveau interprofessionnel de grands

principes ayant vocation à être déclinés par des accords signés au niveau de chaque profession, s'articule selon trois grands axes : accompagner les évolutions de pratiques pour généraliser la prise en charge coordonnée des patients ; accompagner la transition numérique en santé pour favoriser la coordination des acteurs et poursuivre la simplification des conditions d'exercice des professionnels de santé.

(1) Disp. sur <https://bit.ly/2Uia33M>

FORMATIONS LASERS KAELUX

LE NOM

Patrick Hescot

À l'occasion du congrès national de l'Association Dentaire Américaine à Hawaï, son président a remis la distinction honorifique de « Honorary Member » au Dr Patrick Hescot en tant qu'ancien président de la FDI pour l'ensemble de son action. Cette distinction confirme l'engagement du Dr Hescot, tant dans la promotion de la santé bucco-dentaire que dans celle du rôle incontournable du chirurgien-dentiste au cœur du parcours de santé.

ADF

Un nouveau Comité directeur

Le Conseil d'administration de l'Association dentaire française, réuni le 12 avril 2019, a procédé au renouvellement statutaire de ses instances.

• Composition du Comité directeur

Secrétaires généraux :

Dr Joël Trouillet (Les CDF)



Dr Julien Laupie (UFSBD)



Trésorier général :

Dr Sophie Dartevelle (UFSBD)

Membres :

Dr Jean-Luc Ardouin (SFPIO)

Dr Michel Bergougnoux (Les CDF)

Dr Philippe Dencoyelle (UD)

Dr Pierre-Olivier Donnat (Les CDF)

Dr Michel Le Gall (SFODF)

Dr Marcel Perroux (UD)

Dr Marc Roché (SOP)

Dr Christine Romagna (GSSOS)

Dr Thierry Soulié (Les CDF)

Secrétaires généraux adjoints :

Dr Luc Leцерf (Les CDF)

Dr Marcel Perroux (UD)

• Présidents des Commissions statutaires

Ont été élus :

Affaires Hospitalo-universitaires :

Pr Louis Maman (SFCO)

Formation continue :

Dr Jean-François Largy (Les CDF)

Informatique & numérique :

Dr Jacques Le Voyer (UD)

Législation Professionnelle :

Dr Alain Bery (SFODF)

Prévoyance :

Dr Marc Bouziges (Les CDF)

Statuts : Dr Rémi Marchand (Les CDF)



SAVE THE DATE

Marseille 23 mai

Paris 6 juin

Lille 17 octobre

Paris 12 décembre

Journées de formations lasers

Cours, applications, bénéfiques, protocoles et travaux pratiques

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



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

Tél. 0 805 620 160

info@kaelux.com - www.kaelux.com

 **Kaelux**
LASERS DENTAIRES ET FORMATIONS

Adrien Collilieux, directeur général de Dentiste Expo



« DÉMOCRATISER LA FORMATION, C'EST-À-DIRE L'ACCÈS AUX CONFÉRENCES ET AUX DÉBATS »

Un nouveau congrès de la dentisterie se tiendra à Paris - Porte de Versailles les 20 et 21 juin prochains.



Pourriez-vous présenter ce nouveau rendez-vous à nos lecteurs ?

Avec plus de 50 heures de conférences proposées abordant des thématiques incontournables, plus de 150 entreprises exposantes, et sans oublier les nombreuses animations proposées durant les deux jours du congrès, Dentiste Expo se veut être une plate-forme de rencontres et d'inspiration. Plus de 2000 chirurgiens-dentistes se retrouveront lors de cette première édition pour se former et échanger sur les nouveaux enjeux de leur métier pour un avenir meilleur. Dentiste Expo a l'ambition d'être un rendez-vous fédérateur de toute une profession, vecteur d'optimisme, dynamique de par le concept proposé et tourné vers l'avenir. Les assistants dentaires, Les orthodontistes, les prothésistes sont également conviés puisqu'il s'agit de réunir toute la profession dans son ensemble.

Quels sont les thèmes des conférences pour cette première édition ?

Nous avons identifié six grandes thématiques avec le Dr Richard Dahan, le

président de notre comité scientifique : Dentisterie et pathologies adjectives chroniques, Intelligence artificielle et Révolution Numérique, Procédures cliniques et Diagnostics, Accélérateur d'entreprise et Programme Next Generation. Notre objectif est de soutenir tous les chirurgiens-dentistes dans l'exercice de leur métier, d'anticiper les défis auxquels la profession fait face et de faire de ces challenges des opportunités !

La grande variété de sujets présentés permettra à chacun de personnaliser un programme adapté à ses besoins. Qu'il s'agisse de mettre à jour ses connaissances scientifiques, se former sur de nouvelles approches managériales et commerciales, optimiser le rendement de son cabinet ou comprendre les enjeux de l'intégration de solutions digitales au sein du cabinet. Dentiste Expo représente également une opportunité unique de débattre avec les représentants de la profession. La mise en œuvre de la nouvelle convention sera bien évidemment au cœur des débats.

INTERVIEW



Comment pensez-vous attirer les praticiens français à ce tout nouvel événement ?

Tout d'abord, de par la vision moderne proposée, la qualité du contenu des conférences et de par l'expertise et la modernité de nos intervenants. Nous proposons un total de 80 sessions de conférences et formations innovantes et ce gratuitement aux chirurgiens-dentistes. Démocratiser la formation, c'est-à-dire l'accès aux conférences et aux débats, est le dénominateur commun de tous les salons professionnels que CloserStill Media organise pour l'ensemble des professions médicales que nous servons en France et dans le monde entier, c'est désormais aux chirurgiens-dentistes français d'en bénéficier. Enfin, 150 entreprises, françaises et internationales, viendront également présenter leurs dernières innovations aux

congressistes. Les visiteurs pourront ainsi découvrir les derniers produits/services et les nouvelles technologies proposés, se les approprier par le biais de démonstrations et bénéficier de remises exclusives au salon. Nous recevons actuellement beaucoup d'inscriptions de praticiens de toute la France, et l'enthousiasme autour de ce nouveau rendez-vous national semble bien présent.

Quels seront les points forts, les grands rendez-vous ?

L'innovation est au cœur de cette première édition. Non seulement à travers les conférences comme mentionné précédemment, mais aussi au travers du Village des start-ups. Nous avons, en effet, créé un espace dédié pour mettre en avant les dernières innovations dentaires de jeunes entreprises aux idées révolutionnaires. Nous avons

également lancé un concours « 30 under 30 » dédié à ce que nous appelons les héros de la nouvelle génération. L'objectif ici est de mettre en lumière les étudiants et les chirurgiens-dentistes de moins de 30 ans qui, de par leur innovation, leur créativité et leur rigueur scientifique contribuent à dessiner l'avenir de leur profession en France.

Y aura-t-il beaucoup de stands pour découvrir de nouveaux produits ?

Nous attendons 150 entreprises françaises et internationales représentant plus d'une vingtaine de catégories de produits et services. Les chirurgiens-dentistes pourront découvrir de nombreuses solutions qui faciliteront leur quotidien.

Pourquoi le choix de cette date et de ce lieu ?

Notre étude de marché et nos nombreuses conversations avec des chirurgiens-dentistes de toute la France nous ont permis d'identifier le mois de juin comme la période idéale pour le lancement de Dentiste Expo. La Porte de Versailles a été comme une évidence pour notre équipe de par la facilité d'accès et la qualité de ses infrastructures. Nous connaissons très bien ce centre de convention puisque nous y organisons déjà une dizaine de salons par an.

Infos :

www.dentisteexpo.com

ALIGN TECHNOLOGY

ITERO ELEMENT 5D, SYSTÈME D'IMAGERIE POUR LES SOINS COMPLETS DE PRÉVENTION ET DE RESTAURATION

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

En plus de toutes les fonctionnalités que les praticiens attendent et auxquelles ils se fient désormais avec le scanner iTero Element 2, le scanner iTero Element 5D est

le premier système d'imagerie dentaire intégrée capable d'enregistrer simultanément des images 3D, avec couleurs intra-orales et NIRI, et de réaliser une comparaison dans le temps à l'aide de la technologie iTero TimeLapse. La technologie, avec 3D intégrée, couleurs intra-orales et NIRI du système iTero Element 5D, permet de détecter et surveiller la survenue de caries interproximales au-dessus de la gencive, sans rayonnement nocif. Avec un scan d'arcade entière en seulement 60 secondes, le système d'imagerie iTero Element 5D fournit aux praticiens de puissantes capacités de visualisation.

« Avec ce nouveau système d'imagerie, les praticiens



peuvent efficacement scanner chaque patient à chaque visite et visualiser les options de traitement ensemble, ce qui permet de prendre des décisions de façon éclairée, pour des soins oraux optimaux », indique Zelko Relic, directeur technique et vice-président senior R&D monde chez Align Technology.

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

MyiTero.com : nouvelle interface Web

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

En savoir plus :

www.invisalign.com

www.itero.com



C'EST NOUVEAU !



3 QUESTIONS À
VIANNEY BATTLE
SENIOR DIRECTOR ITERO EMEA

Quelle est la genèse du lancement de ce produit ?

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

Combien de temps avez-vous passé à son développement ?

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

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

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

Depuis 1969

TRIHAWK 50

Tout les musiciens n'ont pas le talent d'un premier violon, mais tous les dentistes peuvent utiliser la transmetal Talon de Tri Hawk, la stradivarius des fraises !

50 fraises offertes à l'achat d'un rouleau de 100, soit €2.86* la fraise.



Commandez directement
chez Tri Hawk

+352 20 99 23 28
europesales@trihawk.com
www.trihawk.com

OU
Chez votre
fournisseur
habituel

*TTC, frais de ports supplémentaires.



GMI FRANCE

DÉVELOPPEUR DE FLEURONS TECHNOLOGIQUES

Gmi a toujours mis l'accent sur la qualité et l'innovation comme des éléments fondamentaux de sa philosophie. L'entreprise spécialisée en implants dentaires œuvre chaque jour à l'amélioration de ses produits et process ainsi qu'au développement de nouvelles solutions.

C'est en 1972, à Lleida, en Espagne, que naquit une petite entreprise consacrée à l'usinage de pièces avec des machines-outils. L'entreprise a évolué et grandi, augmenté le nombre de ses machines et investi dans des nouvelles technologies, des machines neuves et des nouvelles méthodes pour améliorer la qualité de ses produits.

En 2003, après avoir contacté divers professionnels du secteur médical, il fut décidé de créer une nouvelle entreprise appelée Ilerimplant. L'entreprise employa ses connaissances pour fabriquer du matériel destiné au secteur médical, et en particulier des implants dentaires et leurs attachements.

En 2005, fut créée à Barcelone Global Medical Implants (Gmi), une entreprise commerciale consacrée exclusivement à la distribution des produits dentaires fabriqués par Ilerimplant. De plus en plus de professionnels du secteur, dentistes et prothésistes, font confiance à ses produits. Cela a permis à l'entreprise de connaître une croissance économique progressive et de développer ses ventes au niveau international. Aujourd'hui, l'entreprise représente la marque Gmi dans 45 pays.

La société Gmi France, filiale du groupe Ilerimplant a, quant à elle, été créée en 2016. Dirigée par Didier

Pistre, acteur du secteur dentaire depuis près de 30 ans, son siège social est à Toulouse. Présente sur l'ensemble de l'hexagone, l'entreprise s'est développée en proposant des produits innovants, alliant simplicité, fiabilité et efficacité.

Le fleuron technologique de Gmi France est l'implant Avantgard. Il est doté d'une connectique cône morse, faisant de celui-ci l'un des meilleurs systèmes a connexion conique du marché. Toute une gamme d'implants à connectique à plat vient compléter le catalogue. Tout comme une gamme complète de biomatériaux.

La dernière innovation de Gmi France est un implant monobloc de diamètre 2.9 mm baptisé Monolith. Celui-ci a la particularité de présenter une connexion duale permettant de positionner un pilier droit ou angulé ainsi qu'un attachement sphérique. ●

Plus d'informations

15, Chemin de La Crabe - 31300 Toulouse - Tél. : 05 61 15 88 39
contact@gmifrance.fr - www.ilerimplant.com

YSONIC

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



PIERRE FABRE ORAL CARE

BUCCOTHERM : L'EAU THERMALE AU SERVICE DE LA SPHÈRE BUCCALE

Afin de compléter sa gamme dédiée aux gencives sensibles, Pierre Fabre lance Buccotherm. Ce gel dentifrice favorise la diminution des saignements occasionnels et des sensibilités gingivales, tout en prévenant l'apparition des caries dentaires. Grâce à son faible indice d'abrasivité, il est apaisant pour les muqueuses buccales et convient à toutes les gencives. Buccotherm met toute la richesse de l'eau thermale de Castéra-Verduzan au service de la sphère buccale. Extraite dans

le petit village de Castéra-Verduzan dans le Gers, cette eau thermale possède des vertus reconnues depuis 1983 par les autorités de santé, dans le traitement des affections des muqueuses bucco-linguales. Il était donc évident de la retrouver à près de 50 % dans ce dentifrice doté d'un très faible indice d'abrasivité !

Pour plus d'informations :

<https://www.pierre-fabre.com/fr/pierre-fabre-oral-care>

NSK

SÉRIE S-MAX M, NOUVELLE GÉNÉRATION

Les contre-angles et les turbines S-Max M nouvelle génération concentrent toute l'expertise NSK dans le domaine et offrent la fiabilité et la sécurité attendues par les praticiens. La nouvelle turbine S-Max M offre une sensation de coupe accrue. La mise en place d'un nouveau rotor optimisé permet d'obtenir une puissance plus élevée de 26 W (vs 20 W). La structure interne a également été repensée pour réduire au maximum le bruit et les vibrations et assurer une meilleure longévité du produit. Grâce à une conception interne modernisée, le nouveau contre-angle offre une meilleure résistance aux stérilisations répétées, et les roulements en céramique plus résistants et plus légers permettent une meilleure durabilité du produit. L'ergonomie a été également optimisée avec un corps plus affiné afin de faciliter l'accès en secteur postérieur lors des soins.



Pour plus d'informations :

Lucille Pinsard, Chef de produits

Tél. : 0 808 809 151

REPÉRAGES

ACTEON

PIEZOTOME CUBE STAR, DISPOSITIF DE PIEZO CHIRURGIE



La demande pour le placement immédiat des implants est très élevée et vient tant des praticiens que des patients. Souvent, les implants sont placés suite à une extraction, qui peut être un acte plein de surprises.

Avec les méthodes traditionnelles, l'os peut être sévèrement endommagé, nécessitant un délai de six mois avant de pouvoir poser l'implant. Par ailleurs, plus le délai entre l'extraction et le placement de l'implant est long, plus le risque de résorption osseuse est élevé, rendant l'intervention compliquée.

Le Piezotome Cube Star permet une procédure sans instrumentation rotative, rendant possible la pose immédiate de l'implant grâce à une conservation parfaite de l'alvéole osseuse, et ce, avec la même durée opératoire que le rotatif. Cette solution d'extraction vous permet de faire aujourd'hui ce que d'autres feront demain.

Pour plus d'informations :
www.acteongroup.com

Depuis 1969

TRIHAWK 50

Chacune de nos fraises
sont uniques, comme
le son du maillet
du xylophone !

Tri Hawk vous offre
50 fraises diamantées
gratuites à l'achat de
100 fraises, soit €1.99*
la fraise.

*Maximum 3 références, 50 fraises
par référence. TTC, frais de ports
supplémentaires.



Commandez directement
chez Tri Hawk

+352 20 99 23 28
europesales@trihawk.com
www.trihawk.com

OU
Chez votre
fournisseur
habituel

COLGATE

COLGATE TOTAL, UN DENTIFRICE INSPIRÉ PAR LA BIOCHIMIE DE LA BOUCHE

Formulé à l'aide d'une combinaison brevetée de Dual-Zinc et Arginine, le nouveau dentifrice Colgate Total protège contre les bactéries de deux manières distinctes :

- Il se fixe et détruit les bactéries dans la salive et les biofilms de plaque qui se déposent sur les tissus durs et mous. La combinaison Dual Zinc et Arginine interfère avec le métabolisme des nutriments qui est essentiel à la survie et à la croissance de ces bactéries.
- Le nouveau dentifrice fortifie les défenses naturelles des tissus mous en déposant une barrière protectrice dans toute la cavité buccale. En agissant ainsi, il protège les tissus mous et durs contre la fixation et le développement des bactéries pour prévenir la formation de réservoirs bactériens.

Colgate Total permet une réduction bactérienne supérieure sur les dents, la langue, les joues et les gencives démontrée en quatre semaines, 12 heures après le brossage. Des diminutions significatives



de la plaque dentaire et de l'irritation gingivale ont également été démontrées après six mois en comparaison avec un dentifrice fluoré classique non antibactérien.

Pour plus d'informations :
www.colgateprofessional.fr

BISICO

UN AGENT NETTOYANT POUR SURFACES PROTHÉTIQUES

ZirClean est un gel nettoyant extra-oral spécialement conçu pour le nettoyage non-abrasif des surfaces de collage en zircone (ou d'autres surfaces prothétiques), après essai intra-oral. ZirClean aide à rétablir, à maintenir ou à améliorer l'adhésion lors des scellements adhésifs sur les surfaces en zircone (ou d'autres surfaces en céramique vitreuse ou métalliques) contaminées par des phosphates au cours des essais intra-oraux.

Il remplace avantageusement les agents de nettoyage habituellement employés dans ce but et permet d'assurer l'adhésion la plus forte sur les surfaces prothétiques contaminées

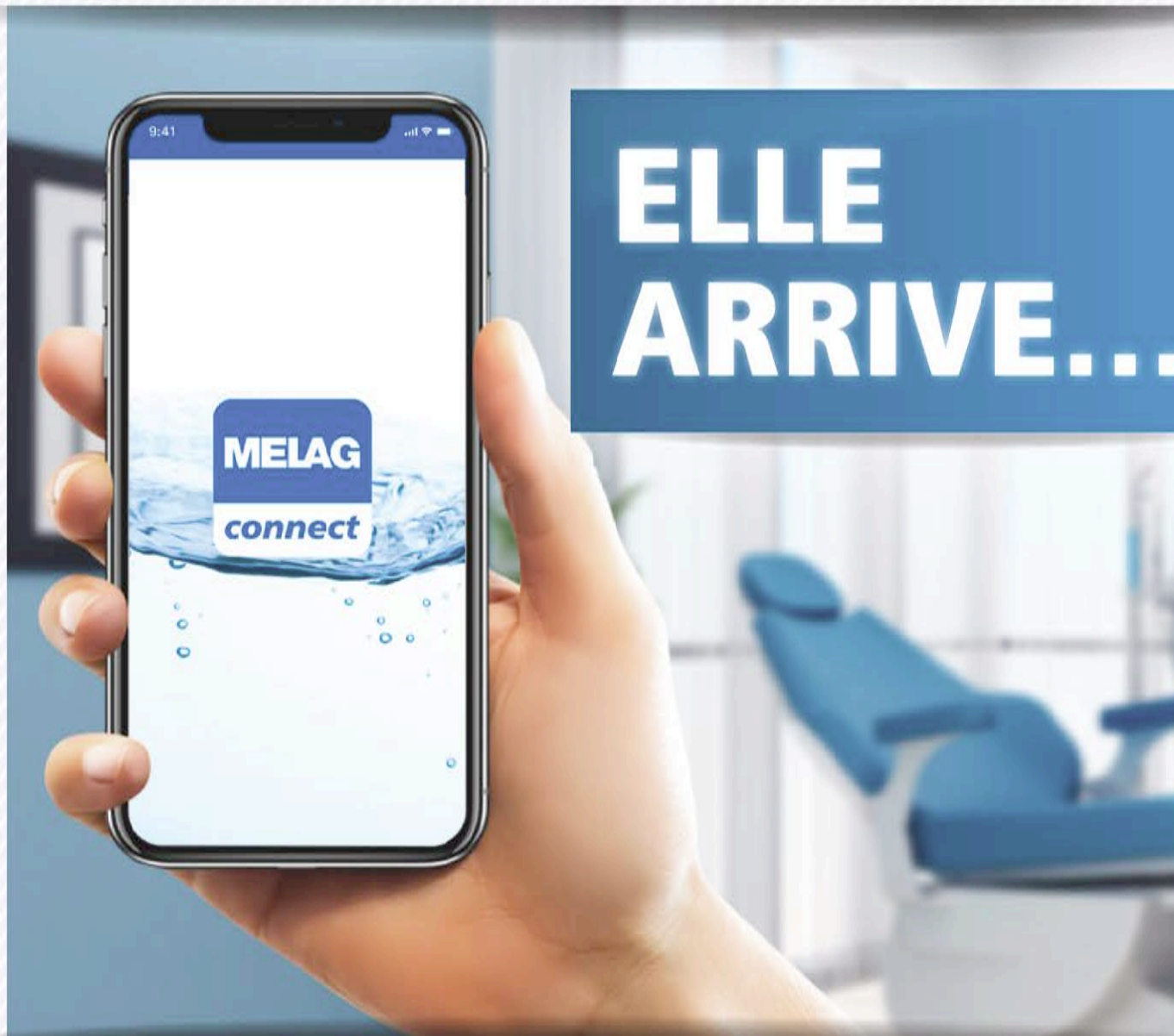


au cours des essais intra-oraux. Conditionné en seringue, son application est particulièrement aisée.

ZirClean élimine en 20 secondes les contaminants divers, notamment la salive, et aide ainsi à rétablir, à maintenir ou à améliorer l'adhésion lors des scellements adhésifs sur les surfaces en zircone, après essai intra-oral des pièces prothétiques.

Pour plus d'informations :
0 800 247 420
www.bisico.fr

MELAG[®]
France
Expert en Hygiène



**ELLE
ARRIVE...**



Équipement fabriqués
suivant normes et directives :

2006/42/CE (Directive Européenne)
EN 285 (Grands Stérilisateurs)
EN 13 060 (Petits Stérilisateurs)
EN 11607 - 2 (Thermosoudeuses)

DIN EN ISO 15883 (Appareils de Nettoyage & Désinfection)
93/42/CEE Classe IIa (Directive Européenne Produits Médicaux)

CONTACT : 01 30 76 03 00 | info@melagfrance.fr

www.melagfrance.fr

CARESTREAM DENTAL

COURBES ERGONOMIQUES POUR LE SCANNER CS 3700

Carestream Dental a annoncé en avant-première lors de l'IDS, la toute dernière nouveauté de sa gamme de scanners intra-oraux, le CS 3700, qui vient rejoindre le CS 3600 et le CS 3600 Access. Conçu en collaboration avec le prestigieux Studio F. A. Porsche, le CS 3700 affiche les courbes ergonomiques et le design épuré que l'on peut attendre d'un scanner intra-oral ultraperformant. Ce nouveau scanner haut de gamme sera disponible en blanc arctique et gris carbone, afin de s'adapter au style de tous les cabinets. Les performances remarquables du scanner sont alimentées par un logiciel de pointe, doté de fonctions exclusives au CS 3700, comme la fonctionnalité de détection intelligente des teintes qui permet de sélectionner et d'enregistrer automatiquement la teinte des dents du patient. Enfin, la configuration avancée du scanner permettra d'obtenir de meilleurs résultats cliniques.

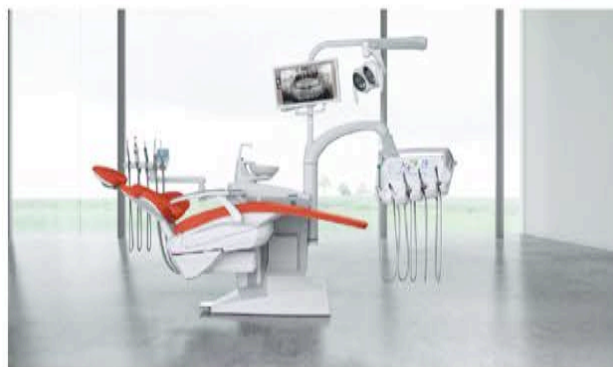


Pour plus d'informations :
www.carestreamdental.com

STERN WEBER

GAIN D'ESPACE AVEC DES UNITÉS DE SOINS DESIGN

Design compact, éléments clé plus légers, concepts ergonomiques exclusifs, les nouvelles unités de soins Stern Weber sont un concentré d'avantages pour l'équipe médicale. Disponible sur S280TRC, S300 et S320TR, le mouvement de « sliding » est la translation horizontale du fauteuil qui



augmente l'espace opérationnel pour le praticien qui travaille en position 12 h. Avec le déplacement horizontal de l'assise, le praticien gagne un espace de travail de la même amplitude, 18 cm, derrière la tête du patient, ce qui n'est pas négligeable dans les milieux étroits. Le nouvel éclairage Venus LED MCT représente une véritable révolution avec ses trois valeurs de température de couleur. Pour suivre le rythme de l'évolution des dernières technologies, Stern Weber a équipé sa gamme d'une connexion internet. Cette dernière innovation permet d'accéder aux services digitaux en option qui optimisent l'efficacité du cabinet dentaire.

Pour plus d'informations :
www.sternweber.it/fr/
sternweber@sternweber.com
Tél. : 0039 0542 653111

CONTEC

La liaison sûre.



Sans
BisGMA*
TEGDMA*
HEMA*!



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



Les nouveaux adhésifs
photopolymérisables.
Commandez dès maintenant chez
Dentaurum.

CONTEC Ic

L'adhésif pour brackets photopolymérisable.

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

CONTEC Icr

L'adhésif pour contentions photopolymérisable.

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

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

D
DENTAURUM
FRANCE

TRI HAWK

EN QUÊTE DE LA FRAISE PARFAITE

Tri Hawk place la qualité de ses produits avant toute chose et croit vraiment que cette qualité, associée au faible risque de bris et à la plus grande efficacité de coupe, stimuleront les ventes et les profits dans l'industrie dentaire.

Tout a commencé...

...en 1969, lorsque Gustel Fischer a fondé Tri Hawk pour importer et distribuer des fraises dentaires. Après plusieurs années passées à discuter avec des centaines de praticiens du domaine de la dentisterie, M. Fischer a décidé que ses clients méritaient une fraise qui répondait mieux à leurs besoins en matière de vitesse de coupe, de solidité et de sécurité.

En 1986, la première usine de Tri Hawk a ouvert ses portes à Cornwall, en Ontario (Canada). À peine quatre ans plus tard, la demande croissante a nécessité un agrandissement dans une usine plus grande à Morrisburg, en Ontario. C'est ce même site dont la superficie a encore augmenté de 30 % en 2015.

Amélioration continue

L'engagement de Tri Hawk est la quête perpétuelle de la fraise parfaite. Le personnel de l'entreprise est formé en dentisterie en partenariat avec la Dental Trade Alliance et des universités. Les retours des praticiens utilisateurs sont particulièrement importants pour améliorer les produits.



Gustel Fischer, président-fondateur de Tri Hawk. Visionnaire, il est le principal générateur d'idées de l'entreprise.



Fraise diamantée Cool Cut 198-018XC



Fraise Talon 12

Cette attention portée à l'usage quotidien des fraises a permis de développer de nombreuses innovations, comme :

- Des fraises en carbure ordinaires offrant une vitesse de coupe inégalée grâce à la conception de lame et d'angle de coupe unique ;
- des fraises en carbure qui coupent les couronnes : la gamme Talon, qui procure une vitesse de coupe importante grâce à la forme hyperbolique et à la lame qui coupe verticalement et horizontalement ;
- une résistance au bris hors pair grâce à un soudage par induction et à notre mélange d'acier exclusif ;
- une excellente visibilité grâce à une tige noire qui contraste avec l'extrémité coupante de la fraise et le matériau à couper.

La technologie

Chez Tri Hawk, les produits sont fabriqués pour les connaisseurs de fraise. Ces dentistes avertis qui comprennent qu'une fraise de qualité forge des habitudes qui améliorent la dentisterie. Ainsi l'entreprise joint ses efforts pour viser la réalisation du meilleur produit final pour ces connaisseurs. Si on peut penser que la fraise dentaire n'est qu'un « simple » produit, il s'agit en fait d'un outil extrêmement complexe ! Une « simple » fraise dentaire doit pouvoir faire face à une myriade de différents facteurs, dont :

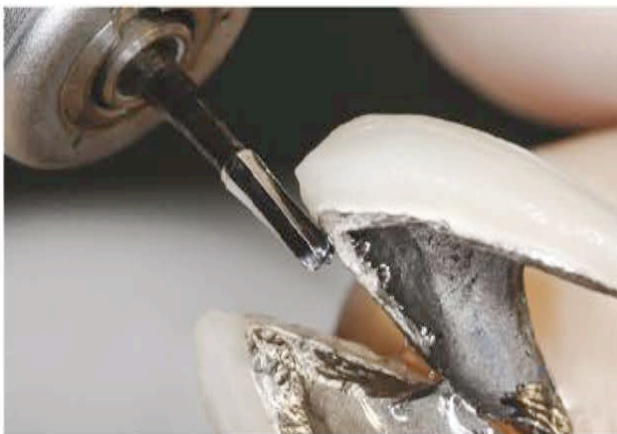
- Les forces massives générées lorsqu'une fraise est utilisée pour couper des matériaux durs, soit jusqu'à 500 000 tr/min ;

- la vibration de la pièce à main ;
- la pression variable générée par la commande de coupe manuelle ;
- l'environnement caustique de la bouche ;
- la capacité de couper des matériaux durs et mous en même temps ;
- la capacité de couper efficacement des diamètres aussi petits que 0,5 mm ou moins ;
- la capacité d'effectuer toutes ces tâches tout en maintenant un taux de retrait élevé et en continuant de couper efficacement.

Pour y arriver, Tri Hawk, comme les meilleurs marchands de vins ou chefs cuisiniers, doit choisir des équipements, des matériaux et les personnes aptes à fabriquer les produits que les clients veulent et dont ils ont besoin.

Un équipement de pointe

On dit souvent que nécessité est mère de l'invention et c'est particulièrement vrai lorsqu'il s'agit de fraises dentaires. Bien qu'il existe des fabricants pour faire des meuleuses de forets ordinaires, rares sont ceux qui fabriquent des machines pour faire des fraises dentaires. Aussi, Tri Hawk a décidé de créer ses propres machines afin de renforcer sa capacité à offrir des produits de qualité à des prix concurrentiels. « C'est comme si nous écrivions notre propre



La fraise Talon 12 en pleine action.



Keith McDonald, directeur commercial, sur le stand Tri Hawk de l'IDS à Cologne.

recette, pointe Keith McDonald, directeur commercial. Nous avons conçu des machines uniques qui nous permettent de générer des soudages d'une grande solidité, des lames qui coupent rapidement et uniformément, des fraises qui sont presque identiques d'une journée à l'autre, et des emballages originaux. »

Voici d'autres aspects que Tri Hawk prend en considération :

- La création d'un processus de soudage unique et fiable qui produit des pièces de qualité à des prix compétitifs ;
- la conception de ses propres meuleuses à CNC pour tous les types d'applications ;
- la création de géométries de lame qui coupent rapidement et uniformément à tous les coups ;
- la conception de l'équipement d'un emballage réduit à l'aspect épuré et uniforme.

« Bien que nous soyons très fiers de nos réalisations jusqu'à maintenant, il ne faut pas s'asseoir sur nos lauriers. Les technologies ne cessent d'avancer et nous tentons constamment de prévoir ce que l'avenir nous réserve. Nous perfectionnons et augmentons continuellement les capacités, tout en améliorant la qualité et l'uniformité », conclut Keith McDonald.

En savoir plus :
www.trihawk.com

MSDENTAL

BIENVENUE AU NOUVEAU SHOWROOM

Suivez Mathieu, chirurgien-dentiste parisien, lors d'une après-midi passée à l'agence parisienne Msdental, société française de distribution du secteur dentaire (fauteuils, imagerie, meubles, CFAO, stérilisation, fournitures, imprimantes 3D, périphériques, mais aussi conseils et accompagnement).

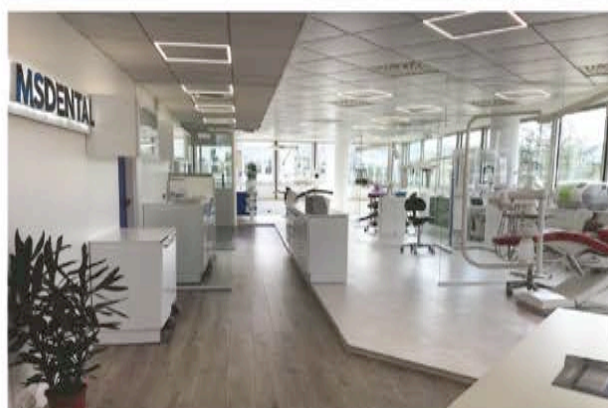
Jeudi 14h, Mathieu monte dans un taxi qui l'attend devant son cabinet. Il n'a pas besoin de préciser au chauffeur où il va, ni de vérifier s'il a bien pris son portefeuille, tout est organisé et prépayé pour lui. Le temps pour Mathieu de passer un rapide coup de fil, lire ses mails et le voilà arrivé.

Au troisième étage, dans un showroom lumineux, Mathieu retrouve le « commercial - concepteur d'espaces dentaires » avec lequel il a rendez-vous. Autour d'un café, il découvre les plans réalisés pour lui par un des architectes de la société. Un spécialiste high-tech les rejoint pour échanger avec lui sur l'imagerie et les imprimantes 3D. Il répond à ses questions, lui fait manipuler les produits.

Avec son showroom refait à neuf en janvier 2019 et son ambiance start-up, le visiteur a du mal à réaliser que cette entreprise est en réalité le regroupement de petites sociétés, présentes depuis plus de vingt ans sur le marché français. Des quatre dépôts dentaires régionaux originels est née une société nouvelle et innovante. L'aventure Msdental est née de la volonté de créer une structure présente à l'échelle nationale : mutualiser pour être capable d'investir dans des outils digitaux, développer des services transverses, avoir plus de poids pour négocier avec les fabricants.

Oui, mais voilà : prenez quatre dépôts dentaires français, assemblez-les et vous obtiendrez... Quatre dépôts dentaires juxtaposés, quatre structures qui diffèrent dans leur fonctionnement et leur organisation, dans les marques et offres de services proposées aux praticiens. Rassembler des dépôts dentaires ne suffit pas à créer une structure homogène. Assez vite, la tâche s'avère plus complexe et ardue que ce qui avait été imaginé. Malgré la bonne volonté des collaborateurs, pendant les premières années, les équipes ont essentiellement continué à travailler comme elles l'avaient toujours fait, selon les habitudes de chaque dépôt.

Le tournant décisif s'engage début 2018 avec la venue du nouveau CEO, Dominique Deschietere, fin connaisseur du dentaire et président de ADDE (Association des dépôts dentaires en Europe). Avec son aide, les équipes bénéficient d'un nouvel



élan : transformation digitale (lifting des process, nouvel ERP, digitalisation des factures,...), embauches de nouveaux collaborateurs, refonte du logo et de l'identité visuelle, mise en place et renforcement de services transverses (architectes, spécialistes produits, hotline, service de réparation d'instruments, service marchés publics...). Pendant un an et demi, avec le soutien de Dominique Deschietere, les équipes travaillent avec conviction pour métamorphoser l'assemblage de dépôts historiques en une entreprise moderne et dynamique.

Autour de Mathieu, dans le showroom, l'accent est mis sur l'innovation et le design. Les produits proposés proviennent de marques prestigieuses du secteur, grâce à des partenariats noués depuis des années. Être un groupe a également permis à Msdental de négocier des nouvelles exclusivités correspondant aux attentes de leurs clients. Mathieu pose ses dernières questions, prend avec lui une enveloppe à bulles prépayée Quick Repair (au cas où un de ses instruments tomberait en panne) et un flyer sur un prochain événement parisien Msdental, puis remonte dans le taxi mis à disposition par la société. Il est 17h et notre chirurgien-dentiste a la tête pleine d'idées, de réponses et de projets.

Pour plus d'informations :
www.msdental.fr/

FORMEZ-VOUS À VOTRE RYTHME

grâce à nos formations
E-LEARNING
100% prises en charge⁽¹⁾

**WEBDENTAL
FORMATION**

En ligne, 100% pris en charge

DENTISTERIE NUMÉRIQUE

3 formations pour répondre à votre pratique quotidienne
et aux enjeux de la dentisterie de demain.

Lecture Cone-Beam

formation validante

Vous utilisez ou souhaitez utiliser à des fins diagnostiques et/ou thérapeutiques des appareils d'imagerie volumique à faisceau conique ? Formez-vous à la lecture d'examens cone-beam et appréhendez les bonnes indications cliniques.

Empreinte optique

Vous utilisez ou souhaitez intégrer l'empreinte optique dans votre exercice quotidien ? Cette formation abordera toutes les questions inhérentes à l'utilisation de cette technologie digitale dans la pratique de la dentisterie.

Mieux soigner avec le numérique

Vous vous intéressez aux innovations numériques dans le domaine thérapeutique ? empreinte optique, radio 3D, chirurgie guidée... Ces outils numériques peuvent vous apporter une aide précieuse dans votre activité d'omnipraticien.

À DÉCOUVRIR ÉGALEMENT DANS LE CATALOGUE WEBDENTAL

MÉDECINE BUCCO-DENTAIRE

- DERMATOLOGIE BUCCALE
- PRESCRIRE EFFICACEMENT
- PATIENTS À RISQUE

PRATIQUES CLINIQUES

- ENDODONTIE
- MALADIES PARODONTALES
- MALADIES PÉRI-IMPLANTAIRES
- RESTAURATION DE LA DENT DÉPULPÉE



www.webdental-formation.com

☎ 04 93 97 10 08 @ contact@wd-formation.com



100% pris en charge⁽¹⁾

Nos formations en ligne
sont agréées par
l'Agence nationale du DPC



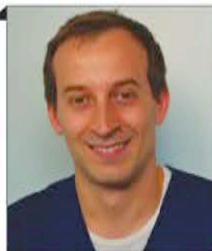
Faut-il prendre le virage du numérique ?

Après avoir traversé avec succès le virage de l'endodontie mécanisée, celui de la dentisterie esthétique et celui de l'implantologie dentaire, l'omnipraticien fait face à un nouveau défi : le virage du numérique. Découvrez différents profils de professionnels du monde dentaire qui partagent leur impression et leur flair pour bien négocier techniquement et financièrement ce virage. Installez-vous dans votre siège baquet, chauffez le moteur, et amenez votre écurie sur le podium, vous êtes prêts à partir en pole position.

Par le Dr Yassine HARICHANE avec Éléonore VARINI

La dentisterie est comparable à la conduite automobile. En termes de pilotage, il y a les agressifs, les zens, ou encore les experts. En termes d'équipement, il y a ceux qui choisissent la qualité allemande, d'autres préfèrent les belles américaines, ou encore les asiatiques économiques. Enfin, en termes de trajet, il y a les longues lignes droites qui sollicitent l'endurance et les virages qui font appel à la compétence. Que l'on soit jeune prometteur comme Max Verstappen ou expérimenté comme Kimi Räikkönen, le numérique nous concerne tous. Il faudra être particulièrement vigilant pour franchir cette chicane, sous peine de finir dans le bac à graviers. →

Il faut savoir que la dentisterie utilise le numérique depuis longtemps : l'imagerie avec le cone beam, la bureautique avec les logiciels dentaires, ou encore Internet avec le site web ou plus récemment la communication dans les réseaux sociaux. Cependant, le virage numérique que nous amorçons actuellement fait allusion au flux de travail numérique. Il s'agit d'une approche thérapeutique permettant d'aboutir à un traitement plus prédictible, plus sûr et plus viable économiquement avec les outils que sont le scanner intra-oral, l'usineuse de restaurations, et à moindre mesure, l'imprimante 3D. Toutes ces machines ont des avantages et des inconvénients à évaluer avant de les acquérir. En effet, nous ne sommes pas tous perméables à la haute technologie. Pour ne pas finir dans une impasse, il faut se poser la bonne question : le tout numérique est-il une solution ? À vous de trouver la réponse en suivant les conseils de nos professionnels chevronnés.



Le dentiste prometteur

FRANÇOIS GROSSETTI,
CHIRURGIEN-DENTISTE À PARIS

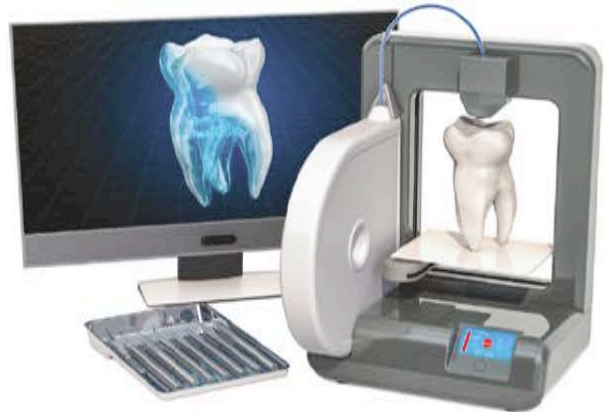
« Ce qui m'attire dans les solutions numériques, c'est d'abord la dématérialisation. Par exemple,

quand je travaille avec des aligneurs orthodontiques, je dispose désormais de modèles numérisés. Il n'y a plus de casse pendant le transport, c'est plus léger, moins encombrant, et cela clarifie tant le plan de travail que l'esprit clinique. La connectivité ensuite, est un atout. Elle permet une interaction immédiate. Deux minutes après une empreinte optique, le laboratoire reçoit le travail et le prothésiste est déjà au courant de ce que l'on souhaite réaliser. Évidemment, il y a aussi des limites aux solutions numériques. Psychologiquement, nous avons l'impression que le passé devient inutile. Nous savions tous faire des empreintes au silicone, mais tout cela devient du passé. On classait les dossiers papiers, maintenant avec le numérique, c'est obsolète. On imprimait les photos, c'est aussi révolu. Si, en tant que dentiste, l'intérêt pratique et financier du numérique est évident, la difficulté est de former les assistantes : il faut qu'elles soient d'accord avec le processus. Elles peuvent avoir une sensation d'inutilité. Le numérique nous permet d'être plus productifs cliniquement et humainement. Un exemple, ce matin mon assistante a pu m'assister pour deux cas avec des empreintes optiques, donc pendant deux fois 20 minutes, j'ai pu faire autre chose. C'est énorme. Quel financement ? J'opte pour le leasing. Il y a tellement de choses à acheter que c'est la meilleure solution. Et avec les nouvelles technologies, il faut accepter que dans une ou deux années, la machine tombera en désuétude. Le financement ne doit donc pas se faire sur une trop longue durée parce que cet outil de travail évolue rapidement. Grâce aux nouvelles technologies, notre action est démultipliée. Le patient est mieux convaincu, le praticien est plus efficace et le bénéfice augmente considérablement. Cependant, ce nouvel outil va transcender l'ensemble. En gagnant presque une heure chaque matin, je suis amené à recruter une seconde assistante parce que de ces nouvelles technologies



© iStockphoto

découle une nouvelle façon de travailler. Une façon de travailler où la délégation est possible comme la photo, la communication, l'utilisation de la caméra optique. Enfin, avant d'investir, vérifiez que vous avez la patientèle adéquate. Tous les patients ne vont pas adhérer. Nous perdons ces patients mais nous en gagnons d'autres.»



© Alex/M / istockphoto



Le praticien passionné

DR CARLOS SFEIR, CHIRURGIEN-DENTISTE
À SILLÉ-LE-GUILLAUME (SARTHE)

Pouvez-vous lister vos expériences positives avec le numérique ?

En premier lieu, c'est la satisfaction personnelle, car je peux à présent tout faire par moi-même. Je suis l'entrepreneur, le technicien, l'ingénieur. Ensuite, c'est la fiabilité et la précision de la technologie. Treize ans après avoir fait mon premier Cerec, je suis toujours impressionné par sa précision ! Il arrive parfois que je sois amené à modifier certains paramètres pour améliorer la forme, mais finalement je reviens toujours en arrière parce que c'est mieux fait par l'ordinateur. C'est pour moi un plaisir de savoir que je réalise quelque chose de parfait. Enfin, la satisfaction du patient. Il me suit lors de la fabrication, il voit sa dent s'usiner. L'expression qui revient souvent est : « Elle est superbe MA couronne ! » Il parle déjà de SA couronne avant même de l'avoir en bouche.

Avez-vous néanmoins eu des mauvaises expériences avec le numérique ?

Pas vraiment, mais ça a été dur le jour où l'usineuse est tombée en panne. Heureusement, j'ai été vite dépanné par mon fournisseur. Tous les jours, j'ai deux à trois usinages. On se dit : « Comment je vais faire ! ? Je ne sais plus faire sans l'usineuse ! »

Et puis aussi, s'il y a une coupure d'Internet, comment faire ? Il n'y pas à avoir peur d'investir. Le tout c'est d'être bien pris en charge par une bonne formation qui donne tous les éléments de départ pour travailler rapidement, sans pour autant être dégoûté. Avant de m'engager, on m'avait prêté le logiciel. Je me suis entraîné avec des cas pour découvrir ses fonctionnalités - il m'a fallu moins de 15 jours pour l'explorer entièrement. Quand la machine a été livrée, cela ne me faisait plus peur.

Comment avez-vous financé votre équipement ?

L'investissement dépend du praticien. Certains vont prendre en compte le montant global, d'autres vont regarder combien ils vont payer par mois. D'autres encore vont dire : « Je ne vais pas arriver à assumer ce montant, je ne fais pas autant de prothèses. » Je pense que le numérique va permettre de « tout faire » : facettes, couronnes, inlays, bridges... C'est impressionnant. Il est donc possible de rentrer dans ses frais sans problème. Personnellement, j'avais calculé que la facture du prothésiste en prothèse fixe était d'environ 4 à 5 000€ par mois - avec le Cerec, je suis redescendu à 500 - 1 000€. En toute franchise, l'investissement n'est pas un problème pour celui qui se lance. Cela nous change la vie. →



Le conseiller avisé

RENAN BENKEMOUN, CONSEILLER COMMERCIAL
EN MATÉRIEL DENTAIRE CHEZ HENRY SCHEIN

Quels sont les atouts du numérique ?

Le premier atout serait l'amélioration de la communication avec le prothésiste. Auparavant, avec une empreinte physico-chimique, il arrivait que l'empreinte revienne. Aujourd'hui, une empreinte numérique arrive directement au laboratoire, il n'y a aucune discussion possible : l'empreinte est bonne. L'atout suivant, c'est le confort du patient. Il est moins désagréable d'avoir une caméra en bouche que de la pâte à empreinte. Le troisième point, c'est l'image de modernité du cabinet. De nos jours, il existe une « compétition » entre praticiens. L'image et l'apparence comptent. Les patients choisissent un cabinet en fonction de son apparence, de sa réputation... mais aussi de sa modernité. Un autre atout et non des moindres serait la possibilité de grossir l'image 30 à 40 fois grâce à l'empreinte optique faite avec le scanner. Le travail devient plus précis, plus pointu. Finalement, on se rend compte que la préparation que l'on estimait auparavant acceptable, n'est pas aussi bonne que cela. Le numérique améliore drastiquement la pratique quotidienne du dentiste, c'est une réalité !

Le numérique souffre néanmoins de quelques écueils ?

Comme toute nouveauté, le frein principal est le temps d'adaptation. Il faut le temps de prendre en main la caméra, le logiciel, l'usineuse. Quand l'iPhone a démarré, il y a eu des fausses notes au début, mais ensuite on s'y est fait. C'est la même chose pour les caméras optiques, qui sont aujourd'hui d'une fluidité incroyable ! Concernant la courbe d'apprentissage, elle varie de 2 à 3 jours pour une empreinte optique simple à quelques semaines pour un scan complet.



Quel budget investir ?

Je conseille de s'allier les services d'un expert-comptable qui saisit bien la différence entre achat et investissement. Un point de comparaison : le fauteuil dentaire. Je l'achète, mais il n'est pas directement rentable. Par contre, si j'ai une caméra et une usineuse, je suis un centre de production, donc je produis, j'investis alors dans un produit rentable. L'investissement financier pour la caméra et l'usineuse est un faux débat. En réalisant une dizaine de couronnes par mois, qui est une moyenne nationale, le produit va s'autofinancer. Si vous optez pour une caméra seule, il est préférable de la louer, c'est financièrement plus intéressant. Avec la location longue durée, vous profitez en permanence de l'équipement dernier cri sans obsolescence, car vous pouvez le renouveler tous les 3 à 5 ans. Ce système est très souple et peut être packagé avec des services. Le budget varie donc en fonction des prestations choisies.


 61^È SESSION
10 octobre 2019
Paris
Depuis 1985

Formation complète en orthodontie pour omnipraticiens

■ 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^È CYCLE

→ STUDY GROUP

JOURNÉES OPTIONNELLES D'ÉTUDES DE VOS CAS

Mer. 12 juin, mer. 9 oct., mer. 11 déc. 2019.

La journée : 400 €

→ PERFECTIONNEMENT EN ORTHODONTIE

COURS DISPENSÉS PAR DES INTERVENANTS DU CISCO ET DES INTERVENANTS EXTÉRIEURS

• D^R SAÏD KHOLOKI : TÉLÉ DE FACE

Mar. 18 et mer. 19 juin 2019.

Le stage de 2 jours : 800 €

• D^R OLIVIER SETBON : CONCEPT CARRIÈRE

Dim. 23 juin 2019.

La journée : 400 €

• M^{ME} GIRARD, masseur kinésithérapeute successeur de M^{ME} Maryvonne Fournier.

La rééducation des dysfonctions : respiration, déglutition, tonicité des lèvres, frein cours, posture.

Sam. 5 et dim. 6 oct. 2019.

Le stage de 2 jours : 800 €

• D^R JEAN-MARC DERSOT, D^R PERRINE BALLAND, D^R FIRAS HAJ IBRAHIM : RELATIONS PARO-ORTHO, DENTS INCLUSES

Dim. 13 et lun. 14 oct. 2019.

Le stage de 2 jours : 800 €

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

Jeu. 21 et ven. 22 nov. 2019.

Le stage de 2 jours : 800 €

• D^R MURIEL JEANTET : COURS SUR L'ATM

Stage 1, sam. 21 et dim. 22 sept. 2019 : Connaître les différentes pathologies de l'ATM pour mieux les dépister.

TP en binôme

Stage 2, sam. 16 et dim. 17 nov. 2019 : Poser un diagnostic précis pour adopter la meilleure thérapeutique.

TP : interprétations radiologiques et réalisation d'une axiographie et analyse des tracés obtenus

Stage 3, sam. 11 et dim. 12 janv. 2020 : Traiter :

qui, quand, comment ? TP : réalisation d'une gouttière de déprogrammation neuro musculaire et sa transformation en gouttière orthopédique et analyse de cas cliniques.

Le stage de 2 jours : 1000 €

• D^R FIRAS HAJ IBRAHIM : ORTHO ADULTE

Mar. 23 & mer. 24 juin 2020.

400 € La journée soit 800 € les 2 jours

• D^R ELIE CALLABE : LE PUL

Sam. 11 et dim. 12 janvier 2020.

Le stage de 2 jours : 800 €

• D^R STÉPHAN VALERO : TRAITEMENT GLOBAL DES CLASSES 2

Dates à venir.

Le stage de 2 jours : 800 €

■ NOUVEAU

→ DÉMONSTRATION CLINIQUE AU CABINET DENTAIRE

• D^R COLLARD : COURS IN OFFICE AU LUXEMBOURG

Sam. 18 mai, sam. 21 sept., sam. 21 nov. 2019

et STUDY GROUP les vendredis 17 mai, 20 sept., 20 nov.

La journée : 400 €

Inscriptions sur demande au 03 29 66 67 00



Le prothésiste clairvoyant

JEAN-MARC RIAND, PROTHÉSISTE
 À PLAISIR (YVELINES)

Pour l'empreinte optique, l'intérêt essentiel des outils numériques en dentisterie est la **communication en temps réel** entre le cabinet dentaire et le laboratoire. Désormais, il n'y a plus de travail en aveugle. L'autre intérêt est une complète assistance et traçabilité de toutes les étapes à la préparation dentaire : wax-up, provisoire, taille, mordus, esthétique et, récemment, intégration du visage du patient. Cet aspect n'était pas faisable auparavant. Il existe également des intérêts spécifiques :

- **Le numérique permet de visualiser facilement** une contre-dépouille, une analyse des axes ou même de comparer une dent avant et après préparation. Il est même possible d'obtenir des pièces prothétiques identiques à la situation initiale du patient : en conservant exactement la même morphologie, nous pouvons créer de petites ou grandes pièces prothétiques, facettes, inlays/onlays, ou bridges complets qui amélioreront teinte et esthétique dans une même volumétrie. Toute cette technique était bien moins précise auparavant, car les préparations dentaires ne correspondaient pas toujours aux projections préalables. Le numérique a un rôle prépondérant dans une **planification**. Le prothésiste peut réaliser en amont des provisoires qui seront livrées au praticien lors de la séance de préparation dentaire et qui lui seront fort utiles lors de la taille.
- **Le numérique trouve également son intérêt dans l'implantologie** par la facilité de la prise d'empreinte ; en effet, un scan-body est plus simple à utiliser en numérique qu'un analogue que l'on tente de repositionner dans une empreinte physico-chimique.
- **En prothèse adjointe métallique**, le numérique permet au praticien d'obtenir un visuel et ainsi orienter en amont la conception du châssis alors qu'en méthode classique, le châssis était livré tel quel, le jour de l'essayage, et le praticien ne pouvait que subir la conception de celui-ci.
- **Concernant la prothèse complète**, le numérique commence aussi à s'y développer, mais il n'en est qu'à ses premiers balbutiements et ce, essentiellement pour des raisons de coût. La biocompatibilité des résines n'est pas optimale et la tarification n'est pas compétitive avec les résines à cuire. Un autre problème réside aussi dans la manipulation de la caméra. Une prise d'empreinte en prothèse complète est plus difficile à maîtriser, en particulier pour scanner le palais. →

ÉTABLISSEMENT PRIVÉ D'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR
 ACADEMIE DE RENNES

CISCO SARI, 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° 41890128688

N° 07292604/225/221



RICHARD PEREZ, INGÉNIEUR CLINICIEN, DR JEAN-LOUIS ZADIKIAN, ACTIVITÉ EXCLUSIVE EN IMPLANTOLOGIE, PRÉSIDENT DE L'AFOPi ET DR RÉDA TEBBAL, CHIRURGIEN-DENTISTE, TITULAIRE D'UN MASTER EN INGÉNIERIE DE LA SANTÉ ET BIOMATÉRIAUX.

Les formateurs modérés

S'équiper ou pas ?

Nous pensons que les technologies numériques dentaires vont finir par s'imposer à tous naturellement, comme le téléphone portable, objet de luxe il y a 25 ans, devenu une nécessité quotidienne aujourd'hui. Mais tous les praticiens ne sont pas encore persuadés de l'intérêt du numérique. Il faut reconnaître qu'acheter une caméra intra-orale, un logiciel de modélisation, et une imprimante 3D représente un investissement important. Rien ne sert d'investir à outrance si votre pratique ne le nécessite pas. Il est judicieux d'adapter l'investissement à la mesure de chaque cabinet dentaire. Il faut savoir que le numérique ne se limite pas à la CFAO Chair-side, la CFAO indirecte offre une grande adaptabilité, permettant d'acquérir une partie du matériel CFAO, et de sous-traiter l'autre partie au laboratoire. Tout cela, en plus d'offrir au patient l'image d'un cabinet dentaire du futur, offre plus de choix thérapeutiques et réduit les temps de traitements proposés.

Se former...

Le numérique offre de nouveaux horizons à notre profession, mais ces technologies ne sont pas de la magie pour autant. Le praticien doit connaître les technologies utilisées afin de bien choisir son matériel et d'en tirer le meilleur. C'est pourquoi nous recommandons fortement de suivre des formations CFAO relatives à votre activité,

pour que les résultats soient au rendez-vous. Pour ce qui est de l'implantologie, nous intégrons maintenant à AfopiCampus une formation en numérique au sein de nos cursus de formation à l'implantologie.

Choisir un système ouvert... Nous conseillons les systèmes ouverts, qui délivrent des formats de fichiers 3D ouverts (STL, OBJ, PLY, ...) offrant une interopérabilité entre les différents fabricants, il faut éviter les systèmes CFAO fermés, qui enferment le praticien dans l'écosystème du fabricant. Il faut aussi faire attention aux abonnements, aux mises à jour ou aux « clouds » reliés à une entreprise, car il y a des risques de perdre des fichiers si l'abonnement est résilié ou si l'entreprise périclité.

Rester à jour...

Nous sommes allés à l'IDS à Cologne en mars dernier pour voir les nouveautés du marché, et nous avons vu des innovations technologiques impressionnantes. Équipé ou pas, le praticien doit garder un œil vigilant sur ces évolutions afin de rester connecté à la réalité.

Nous pensons que le numérique rend aujourd'hui service à la profession, et que grâce à la CFAO indirecte tout le monde peut s'y mettre. D'autant qu'il n'y a pas plus adaptable qu'un dentiste !

Test

Êtes-vous prêt pour le virage numérique ?

Entourez les réponses et découvrez votre profil !

Pour vous le numérique

- A Je suis déjà dedans ! Passons à la question suivante.
- B Ça m'intéresse mais je commence par quoi ?
- C Le numérique ? Encore une mode qui va éclater comme une bulle de savon.

Une imprimante 3D

- A C'est mon prochain investissement. Si je ne l'ai pas à la rentrée, alors je me l'offre pour Noël.
- B Ça a l'air intéressant mais ça sert à quoi en dentaire ?
- C Une imprimante 3D ? Je n'ai même pas d'imprimante en couleur, j'imprime en noir et blanc pour économiser.

Le scanner intra-oral

- A Si on me l'enlève, c'est comme si on m'enlevait une jambe.
- B Ça m'intéresse mais j'arriverai à le rentabiliser ?
- C Un scanner intra-oral ? Mes empreintes en hydroalginate sont parfaites. Mon prothésiste ne se plaint jamais.

Le Digital Workflow

- A Juste un anglicisme pour dire qu'on fait tout en numérique.
- B J'ai vu ça en conférence mais j'ai pas tout compris. Vous pouvez répéter la question ?
- C Le Digiquoi ? Ici c'est la France, alors on cause en français et après on verra.

Le DSD

- A Je trouve ça passionnant. C'était un déclic pour moi. D'ailleurs je me suis inscrit au DSD Residency à Madrid.
- B Tout le monde partage des cas cliniques avec le DSD mais ça a l'air compliqué. Il n'y a pas plus simple ?
- C Le DS quoi ? Connais pas. Sûrement le nom d'une nouvelle société du secteur dentaire ?

La chirurgie guidée

- A Vite fait, bien fait. Maintenant je passe plus de temps à me préparer qu'à poser mon implant.
- B Je ne suis pas sûr d'avoir compris l'intérêt. Si on y arrivait avant sans guide, pourquoi on en aurait besoin maintenant ?
- C Un guide chirurgical ? Encore un gadget pour les mauviettes. Tous mes implants sont droits comme un i. J'ai le compas dans l'œil.

La prothèse numérique

- A J'ai augmenté ma qualité et ma rentabilité. Si j'avais su avant, j'en aurais fait encore plus.
- B J'aime bien le côté artisanal de mon prothésiste de quartier mais pourquoi j'ai des retouches à faire quand je reçois du travail ?
- C Le numérique en prothèse dentaire ? Encore un moyen de nous faire payer plus cher et d'alourdir notre facture à la fin du mois.

L'assistante dentaire dans la chaîne numérique

- A La délégation du travail ! C'est le maître-mot. Je lui ai donné des tâches supplémentaires et elle est heureuse.
- B J'aimerais bien que mon assistante m'accompagne dans le numérique. Mais elle a la sté, les commandes et le téléphone. Comment faire ?
- C Une assistante ? Je préfère travailler tout seul. Je n'ai pas besoin d'un boulet qui me coûte cher et se met en arrêt maladie.

Vous avez une majorité de A : Le virage du numérique, c'est une promenade de santé pour vous. D'une main, vous envoyez votre DSD par email et de l'autre vous validez le wax-up virtuel de votre e-prothésiste avant de passer au mockup imprimé en 3D avec votre SolFlex que vous avez reçu pour votre anniversaire.

Vous avez une majorité de B : Le virage du numérique, c'est comme un virage serré en Formule 1. Vous savez que vous devez y aller mais vous n'avez pas envie de vous planter. Il y a trop de questions dans votre tête. À un moment il faut se lancer, sinon vous finirez dans le mur.

Vous avez une majorité de C : Le virage du numérique, c'est un film de science-fiction. Déjà que vous n'aimez pas Star Wars, pas besoin de vous fatiguer avec des techniques qui n'ont pas fait leurs preuves. L'amalgame et la couronne en Chrome-Cobalt ont encore leur place au cab'. Bizarrement vous êtes le seul à utiliser des cônes d'argent et des arsénieux ou alors ce sont les autres qui ne savent pas apprécier les techniques artisanales ancestrales ? ●

Le 28 février 2019 se tenait dans les locaux de l'OMS à Genève une journée dédiée aux connaissances les plus récentes sur la désinfection des mains avec les solutions hydro-alcooliques (SHA) et la stratégie mondiale d'utilisation qui leur est associée.

Quand on a écouté Didier Pittet⁽¹⁾, Pierre Parneix⁽²⁾ et d'autres experts mondiaux du sujet, on rentre chez soi gonflé à bloc et réjoui de contribuer à pouvoir sauver des millions de vie chaque année sur la planète grâce à cette technique simple et sûre, largement répandue en médecine bucco-dentaire et où aucun élément scientifique factuel n'est jamais négligé.

De retour sur le sol français, on déchant vite. On met immédiatement les pieds (avant d'y mettre les mains...) dans le marécage d'un débat polémique sur l'exposition professionnelle aux solvants chez les femmes en âge de procréer (on pense immédiatement à nos assistantes dentaires) par le biais de l'alcool contenu dans les SHA. Tenez-vous bien : on ne parle pas moins de solvants cancérigènes et/ou CMR (cancérogène, mutagène, reprotoxique) !

Si on remonte la filière de cette rumeur tenace (bientôt deux ans), on visite les très respectables Santé Publique France⁽³⁾ et site ALLO Docteurs pour en arriver finalement à une référence OMS nous amenant à une liste de classification française⁽⁴⁾ mentionnant effectivement l'alcool mais... au titre de « Boissons alcooliques » avec, dans le détail, les trop célèbres cancers induits par nos chers spiritueux, anisettes, petits et grands crus ! Tout cela pour ça ! En serions-nous donc arrivés à snifer ou à boire des flacons de SHA ? C'est toute l'essence du spécifique bad buzz français autour de ce sujet et de tant d'autres.

Reste alors à retricotter sans fin ce que d'autres détricotent. Renvoyons donc tous les irréductibles sceptiques devant le juge-arbitre que constitue la base de données officielle Simmbad gérée par l'ANSES⁽⁵⁾ qui répertorie tous les produits biocides interdits ou autorisés en France. Aucune SHA n'y est classée cancérogène ou tératogène. C'est factuel et chacun peut le vérifier.

**À bas les rumeurs tenaces :
Les flacons de SHA
doivent être disposés
aux endroits stratégiques
des cabinets dentaires.**



QUALITÉ DE VIE DU CHIRURGIEN-DENTISTE

Solutions hydro-alcooliques : Bad buzz à la française

Les flacons de SHA doivent donc toujours être généreusement disposés aux endroits stratégiques des cabinets dentaires (zones de soins, salle de stérilisation, traitement des déchets et pourquoi pas... salles d'attente), afin de limiter au maximum les contaminations croisées. N'oublions pas non plus qu'un nombre croissant de patients immunodéprimés fréquente aujourd'hui nos cabinets. Sous ces flacons de SHA, les promoteurs de théories du complot en santé pourront purifier leurs mains scribouillardes, colporteuses d'infox et autres contenus putrides qui menacent jusqu'à leurs propres enfants... ●

(1) Expert en maladies infectieuses - responsable externe, défi mondial de la sécurité des patients (OMS)

(2) Médecin de santé publique et d'hygiène hospitalière au CHU de Bordeaux, président de la Société française d'hygiène hospitalière (SF2H)

(3) <https://bit.ly/2YUKoBI>

(4) <https://bit.ly/2uJTUJP>

(5) <https://bit.ly/2TViem8>

présente

la **STÉRILISATION 2.0** avec **STERLINK**

ULTRA RAPIDE

Le seul stérilisateur au monde capable de stériliser en seulement 7 minutes.

POLYVALENT

Stérilisez tout votre matériel (sauf textiles et papier) : embouts caméra, contre-angle, toutes matières plastiques et instruments, etc.

BASSE TEMPÉRATURE

Stérilisateur compact à Plasma H2O2.

Instruments utilisables immédiatement, aucune tâche ni corrosion (pas de vapeur ni choc thermique).

ÉCONOMIQUE

Gain de temps sur chaque cycle.

Pas d'alimentation d'eau ni air comprimé (entretien proche de zéro).

Renouvellement de vos pinces et embouts caméra considérablement réduit.

ÉCOLOGIQUE

Faible consommation électrique.

CERTIFIÉ

ISO 14937*, MEDDEV 2.4/1**, ISO 14997***, CE 0068.

*Exigences requises pour la caractérisation d'une machine de stérilisation avec validation et contrôle de ses cycles pour un usage médical et dentaire et compatible avec les dispositifs qui s'y rattachent.
Classifié pour dispositifs médicaux. *Adapté aux manipulations et gestes des dispositifs médicaux.

Allo commande **04 76 99 28 57**
commande@odontec.fr

Plus d'infos : www.odontec.fr





UNE VISION D'ORTHODONTISTE AVEC UN ŒIL D'OMNIPRATICIEN

INSTALLÉ DANS LE XVI^E ARRONDISSEMENT DE PARIS, LE DR RUBEN ABOU, ÂGÉ DE 35 ANS, PROPOSE UNE BIO-DENTISTERIE ESTHÉTIQUE, FRUIT DE L'ÉMULATION ENTRE L'ORTHODONTIE ET LA BIO-DENTISTERIE.

Texte : REMY PASCAL / Photos : MARC LAGUILLAUMIE

Pour le Dr Ruben Abou, l'épanouissement professionnel repose sur deux piliers. « Gagner sa vie correctement et être heureux dans ce que l'on fait. Si je ne trouve pas d'équilibre entre ces deux composantes, je ne suis pas satisfait. » Reprenons. Gagner sa vie correctement, notre praticien y est parvenu en travaillant dur et sans relâchement. En revanche, parvenir à offrir une dentisterie en adéquation avec ses aspirations a été plus compliqué, « et surtout plus risqué, car cela m'a imposé d'aller sur un chemin qui n'était ni débroussaillé ni balisé ». En réalité, le Dr Abou avait-il le choix ? À l'écouter raconter ses expériences passées, notamment en tant que collaborateur, on peut légitimement penser qu'il se trouvait dans une voie sans issue. « Je travaillais pour l'argent, j'avais la boule au ventre en me rendant au cabinet. En restant dans cette direction, je n'aurais pu tenir

que dix ans... avant de craquer. » Le dentiste parisien se passionne depuis plusieurs années pour la bio-dentisterie associée esthétique. Il observe donc avec envie les avancées dans ce domaine. « Nous pouvons aujourd'hui dessiner des sourires que l'on n'imaginait pas il y a seulement dix ans. Investir le domaine de l'esthétique modifie profondément notre rapport aux patients, le chirurgien-dentiste devient aussitôt un partenaire, sa fonction va largement au-delà des soins thérapeutiques qu'il peut apporter. »

UNE BIO-DENTISTERIE CONSERVATRICE

Aujourd'hui, le Dr Abou n'utilise presque plus sa fraise dentaire. Le temps où certaines dents devaient être mutilées appartient au passé. « Tout ce que j'entreprends est réversible, il n'y a plus de destruction, seulement des ajouts. L'alliance de l'orthodontie et des techniques de réhabilitation esthétique ultra-conservatrice →

PROBLÉMATIQUE

Dans quelle mesure peut-on s'affranchir des modèles établis ? Jusqu'où casser les codes et s'éloigner de la culture dominante ? Comment parvenir à créer une offre de soins spécifique qui satisfera une demande. Chaque praticien déploie une stratégie personnelle pour atteindre l'épanouissement professionnel. Mais certains vont plus loin que d'autres. C'est le cas du Dr Ruben Abou qui mise sur son expertise en orthodontie et en omnipratique pour offrir à ses patients une dentisterie adhésive et esthétique.



De gauche à droite, Marion, Ruben et Christie forment une équipe investie dans ses missions.

Christie, la secrétaire trilingue accueille les patients dès leur arrivée.

permet de recréer la nature. » D'ailleurs, cette philosophie est affichée sur la page d'accueil de son site Internet, « *ici, vous entendrez rarement les mots "dévitalisation" et "couronne" au profit des termes "réalignement, inlays, facettes" synonymes d'une dentisterie novatrice et de précision* ».

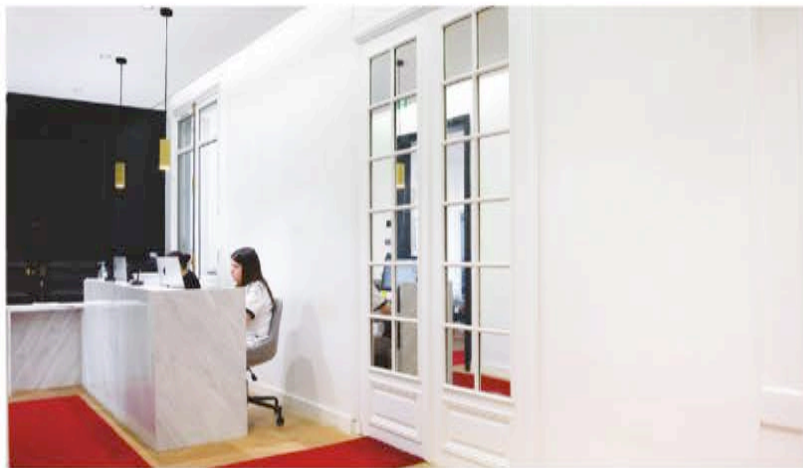
Depuis son orientation dans ce secteur, plus de routine pour le praticien. Lorsqu'à la fin d'un traitement, ses patients observent leur sourire dans un miroir, le Dr Abou comprend qu'il est à l'origine d'un changement profond. « *Une personne qui n'a jamais souri*

« Être à l'origine de transformations physiques et psychologiques est touchant. »

de sa vie gagne énormément en confiance après les soins. L'image qu'elle renvoie aux autres, et à elle-même, ne sera plus jamais la même. Être à l'origine de ces transformations physiques et psychologiques reste très touchant, j'en retire autant de satisfaction que de fierté. » Toutefois, pour mener à bien cette mission, le jeune professionnel s'impose une discipline de travail pour rester dans l'excellence. L'une de ses cartes maîtresses : être parvenu à créer une émulation entre l'orthodontie et la dentisterie esthétique.

LES APPORTS DE L'ORTHODONTIE

Pour notre passionné, des patients ne trouvent pas de réponse à leur demande car très peu de praticiens proposent des traitements conjuguant soins dentaires →



Ne laissez plus de place au doute

Osseo 100

Vous permet de mesurer la stabilité
de vos implants

Intuitif - Non invasif - Rapide



Permet de réduire la durée
du traitement



Améliore le taux de réussite pour
les protocoles impliquant des durées
de traitement courtes ou chez les patients
à risques



Offre une mesure claire et précise du degré
d'ostéo-intégration de l'implant

PRIX DE LANCEMENT
EXCEPTIONNEL :

2 150€



(valable jusqu'au 31 août 2019)





Pour les explications, le Dr Abou s'appuie sur de larges écrans qui lui permettent d'illustrer son analyse et sa stratégie.

Il estime que l'esthétique est la recherche du détail absolu : elle refuse la standardisation et prône au contraire l'unicité.

LE PARCOURS

« Le dessin », « l'esthétique », « le beau » ; voilà ce qui passionnait Ruben Abou lorsqu'il était lycéen. C'est un peu par hasard, après avoir échangé avec un dentiste en 2002, qu'il se dirige en première année de médecine : « Cette profession avait quelque chose d'artistique qui m'attirait, si j'avais échoué au concours, j'aurais intégré une école de design. » Mais il réussit et effectue son parcours en odontologie à la faculté de Garancière à Paris, d'où il sort diplômé en 2009. Il entame une collaboration dans un cabinet *low cost* qui ne correspond en rien à ses aspirations. « Je voulais faire exactement l'inverse, il me fallait trouver un profil de patientèle avec plus d'exigence », exprime-t-il aujourd'hui. En 2012, il devient collaborateur dans un cabinet situé à La Défense. Il reçoit majoritairement des titulaires de bonnes mutuelles d'entreprise mais qui n'aspirent pas forcément à l'excellence. Par ailleurs, son statut de collaborateur l'opresse - « il m'enfermait dans une vision qui n'était pas la mienne ». En 2015, il saute le pas et rachète un cabinet dans le XVI^e arrondissement - « j'allais enfin pouvoir donner vie à ce qui me semble être la dentisterie moderne ».

et orthodontiques. Ruben Abou considère que cette discipline reste reine en matière d'esthétique. « En allant au-delà des dents, elle donne le pouvoir de changer des profils sous-nasaux. Comment parvenir à créer un beau sourire à une personne qui a un problème d'ordre squelettique ? On ne traite pas des encombrements, des dysmorphoses ou des dysharmonies dentodentaires seulement avec des facettes. » En 2013, le Dr Abou s'inscrit à l'école supérieure d'orthodontie pilotée par le Dr Jean-Jacques Aknin, ancien chef du département d'ODF à la faculté dentaire de Lyon. Au fil de la formation, il découvre un univers inconnu et regrette que les omnipraticiens n'aient pas plus de connaissances de ce domaine. S'affine alors une conviction : parvenir à émuler les deux disciplines décuplera ses potentialités. « Aujourd'hui, j'ai une vision d'orthodontiste avec un œil d'omnipraticien, j'ai pris de la hauteur, cela me permet de mieux comprendre le fonctionnel afin de maîtriser



Ruben Abou multiplie les photographies afin que ses patients puissent objectiver leurs problèmes.

parfaitement le séquençage de mon traitement. Le mille-feuille des techniques n'est pas un but en soi, chaque choix thérapeutique répond à une problématique spécifique. » La validation en 2017 du diplôme universitaire « Esthétique du sourire » délivré à Strasbourg complètera sa formation.

TROUVER SON POSITIONNEMENT

L'esthétique dentaire n'est pas une spécialité reconnue. Par conséquent, comment valoriser son orientation ? « *Il n'appartient pas au chirurgien-dentiste d'affirmer qu'il fait de l'esthétique, l'objectif est d'obtenir ce statut par la voix des autres. En soi, cette spécialisation n'exige pas d'investissements particuliers, il s'agit surtout d'une philosophie concrétisée par des choix thérapeutiques.* » Ruben Abou estime que l'esthétique est la recherche du détail absolu, elle refuse la standardisation et prône au contraire l'unicité. Pour cette raison, la →

 e-aligner®

LA SOLUTION INVISIBLE
D'ALIGNEMENT DENTAIRE

LES TRAITEMENTS SUR
MESURE PAR GOUTTIÈRES
TRANSPARENTES !

SOLUTION
100% FRANÇAISE



NOUVEAU

2 FORMULES vous sont désormais proposées :



LA FORMULE
"Canines"

déplacement de
Canines à Canines



LA FORMULE
"Prémolaires"

déplacement de la
dernière prémolaire
à la dernière prémolaire

LOGICIEL GRATUIT accès sans installation
Plan de traitement & VISUALISATION 3D inclus

www.ealigner.com

02 41 46 93 78 - contact@ealigner.com



Ruben fait appel à Marion, son assistante, pour les séances de travail à quatre mains. Sa présence permet de rendre les soins plus confortables, pour les patients mais aussi pour le praticien.

« À la confiance aveugle, je préfère l'adhésion fondée sur un plan thérapeutique. »

majorité des professionnels qui investissent ce champ se constitue de passionnés qui veulent sublimer leur travail. Tous portent un vif intérêt aux composantes analytiques du métier. « *Il est impératif de réfléchir longuement à sa stratégie. Il faut maîtriser la nature pour la comprendre et la copier.* » Depuis son installation dans le XVI^e arrondissement de Paris en 2015, notre docteur est entré dans une quête perpétuelle d'amélioration. Il suit le travail de nombreux confrères à travers le monde notamment via Instagram où il poste lui-même ses plus belles réalisations. « *Cela crée une émulation à l'échelle mondiale. On s'observe et se challenge à distance. On s'inspire du travail des autres. Nous avons un niveau d'analyse très poussé, nous jugeons les détails.* » Des détails que, bien souvent, les patients eux-mêmes ne sont pas en mesure de percevoir. Peu importe, Ruben Abou vise l'excellence et ne se satisfait pas de (simple-ment) ravir les personnes qu'il reçoit. Le regard aiguisé de ses pairs compte également.

CIBLER SA PATIENTÈLE

Nous avons déjà évoqué la philosophie du cabinet dentaire affichée sur le site Internet. Il n'a cependant pas été précisé la présence d'une traduction en anglais. La raison ? « *50 % de ma patientèle est anglophone. C'est d'ailleurs pour cela que j'ai recruté Christie, une secrétaire trilingue.* » En effet, beaucoup d'ambassades sont localisées dans le XVI^e arrondissement de Paris, un quartier cosmopolite qui accueille de nombreux expatriés. Le Dr Abou note que leur rapport à la médecine est foncièrement différent. Pour eux, le « *reste à charge* » n'est pas une surprise, encore moins un abus. « *Culturellement, les Français se sont habitués à la gratuité sans trop se poser de questions sur sa pérennité. Ils considèrent que l'accès aux soins est non seulement un droit, mais un dû. Voilà ce qui explique les tensions entre les praticiens et certains de leurs patients. En devenant gratuits, les médecins ont aussi perdu de leur superbe.* ». Au fil des années, Ruben s'est constitué une patientèle

séduite par son offre de soins. Il a su faire valoir son approche thérapeutique. Si bien qu'aujourd'hui l'aspect financier est devenu secondaire. « *Ce profil est prêt à payer pour être bien soigné. J'ai compris très tôt que pour faire de l'excellence, il fallait que je trouve des gens qui la cherchent. En m'installant dans le XVI^e arrondissement, mon offre a répondu à une demande.* »

LE TEMPS DU DIAGNOSTIC

En dentisterie esthétique, une étape est primordiale : le diagnostic et l'anamnèse. Elle a pour objectif de cibler précisément les désirs du patient. Dans cet exercice, il ne s'agit pas de repérer soi-même les améliorations possibles, mais de construire un véritable projet commun. « *La personne en face doit réellement s'impliquer. Si on se loupe sur cette étape, on se loupe complètement. Les patients viennent chez moi pour chercher du beau, si le résultat ne leur plaît pas, j'estime avoir échoué dans ma mission.* » Pour faire entendre sa philosophie, le Dr Abou prend le temps d'expliquer son plan de traitement et les bénéfices qui y sont associés. Il expose également les avantages de sa dentisterie. « *Un inlay est un concept plus facile à comprendre pour un patient qu'une couronne, je pratique une dentisterie de collage, les patients y sont sensibles.* » Ruben Abou multiplie les photographies afin d'objectiver les problèmes. Dans un deuxième temps, il présente sa stratégie pour parvenir au résultat escompté et obtenir une harmonie parfaite, « *s'il faut passer par la case de l'orthodontie chirurgicale, je dois être en capacité d'expliquer au patient pourquoi cela est indispensable et quel sera le bénéfice apporté sur son sourire. À la confiance aveugle, je préfère l'adhésion fondée sur un plan thérapeutique* ». Le Dr Abou reconnaît que cette étape est souvent chronophage. Toutefois, elle reste selon lui un réel investissement car il s'agit d'un moment où il peut exposer clairement son expertise. Plus tard ses patients en seront les porte-voix. →



Pour la décoration, notre praticien est parvenu à afficher une certaine modernité tout en préservant le caractère haussmannien de son immeuble.



Esthétique, durable, minimaliste, le Dr Abou a souhaité un cabinet à l'image des soins qu'il propose.

Une rénovation en 2017

En août 2017, le Dr Abou lance une vaste opération de rénovation de son cabinet. « *Il fallait qu'il soit à l'image de nos soins. Esthétique, durable, minimaliste. Nous devons être cohérents de A à Z. Cela a représenté un investissement financier important mais indispensable pour renforcer notre positionnement. De toute façon, il ne faut pas avoir peur de perdre de l'argent quand on se lance dans un projet comme le mien !* » Pendant quatre semaines, une équipe de huit personnes remet à neuf la plomberie, l'électricité, les peintures... Pour la décoration, notre praticien parvient avec élégance à afficher une certaine modernité tout en préservant le caractère haussmannien de son immeuble. « *Nous avons opté pour des matériaux nobles, du parquet en Point de Hongrie, du marbre Calacatta, du velours, du laiton. Ces travaux ont aussi été l'occasion d'améliorer notre studio photo, nos appareils sont performants, nous disposons de larges écrans pour expliquer nos traitements.* » En rénovant son cabinet, le praticien s'est offert la possibilité de travailler dans un environnement chaleureux et confortable.

Beaucoup d'ambassades sont localisées dans le XVI^e arrondissement de Paris, un quartier cosmopolite qui accueille de nombreux expatriés.



DU CÔTÉ DE PARIS

Démographie

Le XVI^e arrondissement de Paris compte 170 000 habitants. Il est essentiellement résidentiel. Il abrite le plus grand nombre d'ambassades et de consulats de Paris.

En chiffres

Au 28 mars 2019, le département de Paris comptait 3191 chirurgiens-dentistes soit une densité de 142 praticiens pour 100 000 habitants (66 en moyenne nationale). 960 sont salariés (soit 30 %). L'âge moyen est de 49,1 (47 en moyenne nationale) et la part des plus de 65 ans représente 16 % (7,4 % en moyenne nationale).

Insolite

Que trouve-t-on sur la boutique officielle de l'équipe du Paris-Saint-Germain ? Un « pack de deux brosses à dents à poils souples aux couleurs du PSG ». De quoi être fan jusqu'au bout des dents !

FAIRE ÉQUIPE AVEC SON PROTHÉSISTE

On parvient rarement à l'excellence tout seul. Notre dentiste parisien sait qu'il est le dernier maillon d'une chaîne qui compte notamment un partenaire principal : le prothésiste. « *On ne peut pas faire de l'esthétique sans maîtriser l'ensemble des process. Si on ignore quelles sont les contraintes d'un prothésiste, comment peut-on lui demander exactement ce que l'on veut ? Si chaque partenaire connaît le travail de l'autre, on forme une équipe pour monter en qualité.* » Une idée qu'il illustre aussi avec son assistante Marion lors des séances de travail à quatre mains. Lui travaille avec le laboratoire de prothèse dentaire spécialisé en dentisterie esthétique dirigé par Raphaël Abou (son beau-frère). Ensemble, ils assistent à des formations pour mieux se comprendre et partager des connaissances communes. « *Le prothésiste est un véritable artiste. On place dans ses mains une partie de nous. Il est illogique de passer plusieurs heures avec ses patients pour saisir leurs désirs esthétiques si on ne parvient pas à se faire comprendre par son prothésiste.* » Pour Ruben, contrairement à ce que beaucoup pensent, cette profession artisanale a un avenir radieux. Les outils de conception et de fabrication assistés par ordinateur ne parviendront jamais à recréer la nature. Ils produisent des prothèses standardisées qui jamais ne concurrenceront le travail d'un prothésiste talentueux. Par conséquent, avec

l'élévation du niveau global des soins, les plus investis parviendront à se démarquer.

LE BONHEUR SE MÉRITE

À la nouvelle génération de chirurgiens-dentistes fraîchement diplômés, le Dr Abou adresse un message : « *N'ayez pas peur et croyez en vos rêves. Pour atteindre vos objectifs, prenez des risques, sortez de votre zone de confort.* » En multipliant les échanges avec ses confrères, il se rend compte que le métier est adoré des uns mais détesté par d'autres. « *C'est une profession difficile, je pense que la satisfaction financière ne suffit pas. Sans amour, il est impossible d'avancer.* » D'où la nécessité de choisir son quotidien et ses orientations. De nombreux prospectivistes voient l'établissement d'un système de santé à deux vitesses. Une vision que partage le Dr Abou et qui renforce sa stratégie de positionnement, « *sur mon site Internet est mentionné "Votre cabinet privé", ce qui m'éloigne de la mentalité des centres mutualistes ou de santé qui se calquent sur des modèles d'entreprises dont le profit est l'unique finalité. Nous avons pour but de remettre l'intérêt du patient au centre de nos préoccupations.* »

Après ses cinq années en tant que collaborateur, Ruben a compris que personne n'allait « *lui dérouler un tapis rouge* » qui le conduirait à ses rêves. Alors il a décidé de s'affranchir des modèles dominants pour créer son cabinet « *en allant au-delà de la logique de la sécurité sociale* ». ●



53

**EXERCER EN SOLO
OU AVEC UNE ASSISTANTE ?**

MANAGEMENT

58

**DÉMÉNAGEMENT :
MODE D'EMPLOI**

ORGANISATION

64

**DÉCODER ET MAÎTRISER
LES NON-DITS**

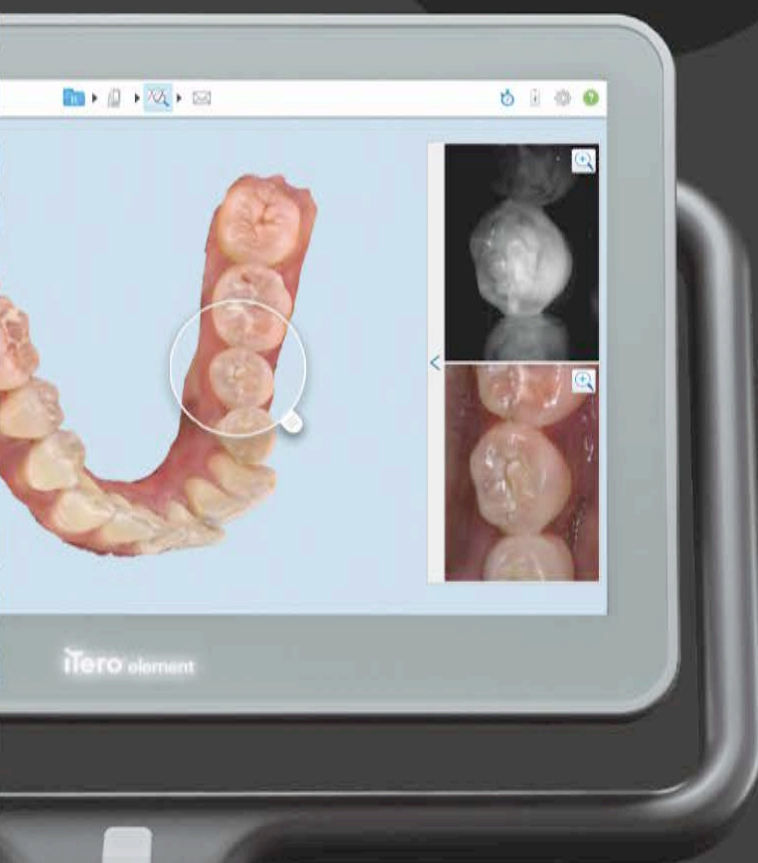
COMMUNICATION

69

**LA « NÉCESSITÉ MÉDICALE » :
UNE RÉALITÉ ?
PARTIE 1, LE SOIN « INDIQUÉ »**

DROIT

iTero



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

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

Découvrez-le vite en vous inscrivant à notre tournée de présentation sur iTero.com/roadshow.



Aide à la détection
des caries
proximales



Pas de
rayonnement
nocif



Photographie
intra-orales



Impressions
numériques 3D



TimeLapse en
temps réel



Simulateur de
résultats

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

©2019 Align Technology, BV. Tous droits réservés. Invisalign, iTero, iTero Element et le logo iTero, entre autres, sont des marques de commerce et/ou de service d'Align Technology, Inc. ou de l'une de ses filiales ou sociétés affiliées, susceptibles d'être enregistrées aux États-Unis et/ou dans d'autres pays.

Align Technology BV - Arlandaweg 161 - 1043 HS Amsterdam - Pays-Bas MKT-0002889 Rev A



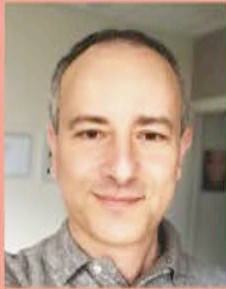
Exercer en solo ou avec une assistante ?

DANS CET ARTICLE EN DEUX PARTIES, DES ACTEURS DU SECTEUR DÉBATTENT SUR LA PLACE DES ASSISTANTES DENTAIRES. DANS CE NUMÉRO DE MAI - 2^E PARTIE -, RETROUVEZ DES PRATICIENS QUI APPRÉCIENT LE TRAVAIL EN SOLO.

PAR LE DR MICHEL ABBOU
FONDATEUR DE SICTMIEUX

Alors que l'on compte plus de 42 000 chirurgiens-dentistes en France, dont plus de 85 % exercent en libéral, l'Union fédérale des assistants dentaires (UFAD) recense seulement 22 000 assistants dentaires (dont 85 % sont des femmes). Comme dans toute problématique - et notamment en termes d'emploi et d'accès aux soins - chaque observateur a sa petite idée

sur la question. Pour ce numéro de *Solutions Cabinet dentaire* et le précédent, j'ai sollicité et recueilli des témoignages pour essayer de constituer une cartographie des opinions et arguments professionnels en la matière. Après les deux professionnels du secteur qui prônaient la présence de l'assistante (notre numéro 15 d'avril 2019), voici deux voix qui expriment des arguments en faveur de l'exercice solo. →



DR MICHAËL MANIER

Chirurgien-dentiste à Antibes (Alpes-Maritimes)

« Je trouve un équilibre sans assistante »

Ce praticien du sud de la France met en exergue les réticences des praticiens quand il s'agit de pourvoir un poste d'assistante dentaire.

« Je suis diplômé de la Fac dentaire de Nice depuis 1998. J'ai eu plusieurs types d'activités, avec ou sans assistante. J'ai commencé, comme beaucoup, par une collaboration, quelques mois, peu active et sans assistante. Un peu frustré par cette inactivité (due aux horaires de présence proposés par le praticien titulaire), j'ai pris un poste salarié dans un cabinet mutualiste à Saint-Étienne (Loire), où j'avais une assistante attirée pour tout ce qui concernait les soins et la gestion du matériel. Pour la gestion administrative de l'accueil et des paiements, c'était le secrétariat du cabinet qui gérait. Ce qui a primé, ce sont les bons rapports humains que j'ai eus avec ces assistantes. Nous n'avions pas vraiment de rapports employeur / employé.

J'ai créé mon cabinet à Antibes en janvier 2001. Démarrage à zéro pour tout, avec les frais bien connus de tous les praticiens libéraux. Achats et locations... Peu à peu, mon équilibre financier m'a permis d'imaginer travailler avec une assistante. J'ai proposé le poste à l'une de mes patientes avec laquelle j'avais eu un très bon relationnel. N'étant pas diplômée, je l'ai inscrite à l'école d'assistante de Nice. Il y avait plusieurs heures de théorie par semaine à l'école et le reste du temps, de la pratique au cabinet. Malheureusement, pour des raisons personnelles, elle a dû arrêter son activité professionnelle et la formation au bout d'un an. À une deuxième occasion, j'ai eu une patiente qui a souhaité devenir assistante dentaire.

Elle semblait motivée et je l'ai de nouveau inscrite à l'école. Au bout d'un an, elle s'est rendu compte que le métier n'était pas fait pour elle. Elle a arrêté sa formation et sa collaboration avec moi.

Après ces pertes de temps et d'argent (les heures de formation hors cabinet étaient payées comme une présence au cabinet), j'ai décidé de salarier quelqu'un ayant déjà son diplôme. Une collaboration de sept ans qui s'est relativement bien passée. Cette personne a décidé de me quitter pour trouver un poste d'assistante mieux payé. De mon côté, hormis des qualités professionnelles de pure assistance (rigueur des protocoles de préparation, rigueur de la stérilisation, travail au fauteuil, accueil des patients), je trouvais pesants les moments d'inactivité pendant lesquels il me semblait avoir l'assistante « sur le dos ». Comme si elle se sentait la nécessité de me « tenir compagnie ».

Je n'ai jamais laissé à mes assistantes l'occasion de s'occuper des impératifs comptables. Et j'ai toujours préféré m'occuper personnellement de tous les encaissements d'honoraires. En ce qui concerne la gestion de l'agenda, je trouve indispensable d'avoir le contrôle sur la durée et l'enchaînement des rendez-vous (que je donne à mes patients au fur et à mesure). J'indiquais à mes assistantes l'orientation : des rendez-vous longs plus efficaces... Avec le risque de subir de pesants temps morts en cas d'annulation de dernière minute. Pourtant, pendant ces moments, il y a toujours beaucoup de

préparation à faire pour la stérilisation, nettoyage matériel, inventaire matériaux... Une longue période sans assistante m'a reposé de la tension de servir d'interlocuteur auprès d'une assistante qui ne trouvait pas l'autonomie d'occuper ses moments professionnels sans patient.

J'ai gardé ma dernière assistante trois ans. Très disponible, elle était près de la retraite... Mais se voyait y arriver en finissant chez moi. Pendant les périodes d'« inactivité avec patients », je trouvais encore une fois très pesant l'impression de servir d'interlocuteur. Elle m'a quitté parce qu'elle avait trouvé un autre cabinet où elle était « mieux payée ». En réalité, elle souhaitait réaliser plus d'heures de travail. Je lui proposais 30 heures par semaine, ce qui déjà parfois me paraissaient trop, encore une fois au regard des besoins de présence pendant les soins-patients.

Aujourd'hui, je travaille sans assistante (depuis deux ans). Je trouve globalement un équilibre :

- **financier** : pas de salaire à verser, pas de taxes, d'URSSAF, etc. Mes rentrées d'honoraires ne me permettent pas de compenser la charge salariale. J'ai des locaux et des fauteuils neufs acquis il y a trois ans et un plateau technique moderne.

- **organisationnel clinique** : Je préfère des rendez-vous longs, pour lesquels l'assistante doit préparer le matériel, débarrasser et stériliser. J'ai donc suffisamment de matériel pour « tenir »

quasiment deux jours. Je fais la stérilisation en général le soir, quitte à mettre la dernière partie le matin dans mon autoclave. Pendant les soins, je réponds au téléphone, j'accueille les patients à la porte comme depuis quasiment vingt ans. Je reçois mes livraisons et je gère les transferts auprès de mes laboratoires. Je suis très rarement en retard. Globalement, je considère l'occupation d'une assistante d'une journée normale à 2 heures pour mon cas. C'est le surcoût horaire que j'établis à ma charge. Mais ce ne sont pas 2 heures que j'utiliserais à soigner des patients. Je rentre donc plus tard le soir... comme au début de mon activité ! Certains actes ne peuvent se réaliser sans assistante. Pour ma part, il s'agit bien évidemment de la pose d'implants. Dans ces cas, j'ai la chance de compter sur mon épouse qui est infirmière...

- **la gestion administrative** : j'utilise un logiciel de gestion. L'utilisation de l'informatique pour une assistante peut être un surcoût de travail si elle n'est pas autonome. Je ne fais pas de tiers-payant. Il n'y a plus de demande préalable. Je fais des devis que je présente moi-même aux patients en leur accordant des ententes financières. Mon point de vue est qu'on peut difficilement déléguer ce genre de tâche qui exige une très grande confiance. Tous ces éléments me permettent de conclure à un équilibre de travail sans assistante... actuellement. Il est probable que, dans mon nouveau cabinet, la pression de la demande de soins m'oriente de nouveau vers l'aide d'une assistante. Mais un frein m'inquiète : celui d'être enchaîné à un employé en cas de baisse d'activité... »

■ La chronique de ■

MATHIEU ROUPPERT



Comment gérer sa réputation en ligne ?

PRENDRE SOIN DE SON E-RÉPUTATION, ÊTRE PROACTIF

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

FAIRE UN ÉTAT DES LIEUX

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

METTRE EN PLACE UNE VEILLE AUTOMATIQUE

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

PRENDRE LES DEVANTS

Tout praticien est soucieux des traitements prodigués, mais qu'en est-il de la relation-patient ? Évaluer la perception que peut avoir le patient sur les traitements prodigués, connaître le sentiment général perçu lors de la consultation, de l'accueil, du suivi, la disponibilité de l'équipe, la communication... Cela permet de mettre le cabinet dans une dynamique d'amélioration continue, d'engendrer une meilleure satisfaction patient en instaurant une relation-patient de confiance et donc potentiellement des recommandations.

Il est vrai que tout ceci peut prendre du temps, et demander des connaissances spécifiques. Chacun placera le curseur en fonction de ses objectifs, ou plus simplement délèguera ce travail à un membre du cabinet ou une agence dédiée.

Mon guide



« Les avantages d'un exercice sans assistante dentaire ? Pas de dépendances en termes de vacances, d'arrêts maladie, congés maternité. »



DR JEAN TIMSIT

Chirurgien-dentiste à Brétigny-sur-Orge (Essonne)

« Une assistante administrative plutôt qu'une assistante dentaire »

Fort de son expérience et de ses acquis, ce praticien aguerri motive un choix d'exercice en solo... Sans se priver d'une assistante aux tâches parfaitement définies.

« Diplômé de la faculté de Chirurgie dentaire de Paris VII (Garancière) en 1980, mon parcours professionnel comporte quatre grandes périodes :

1. Quelques remplacements pendant les vacances scolaires (sans aucune assistante) en fin de 2^e cycle ;
2. Douze mois de Service National sur une base aérienne où je devais assumer moi-même toutes les tâches cliniques et administratives ;
3. Trois années de collaboration dans un cabinet dentaire où le rôle de l'assistante était essentiellement administratif... nonobstant une aide à la stérilisation des instruments au « Poupinel » que seuls les plus anciens ont pu connaître ;
4. Création d'un cabinet dentaire libéral en banlieue sud de Paris, sans personnel au début. Rapidement, l'accroissement de la patientèle m'a amené à recruter une

assistante, d'abord à mi-temps, puis à temps plein. Comme j'avais mes habitudes de travail sans aide opératoire, son activité principale était purement administrative. Au bout de quelques décennies d'exercice, mon organisation est la suivante : Je travaille avec une collaboratrice. Nous « tournons » sur trois fauteuils à l'identique, avec un système de plateaux préparés pour chaque type d'actes (tubs & trays), sans tiroirs dans les meubles, ce qui réduit considérablement les pertes de temps au fauteuil.

Les tâches de l'assistante :

- Prises de rendez-vous téléphoniques ou à l'accueil ;
- Établissement des feuilles de soins électroniques (cartes vitale) ;
- Encaissements et facilités de paiements ;
- Explications de certains devis ;
- Entretien et préparation des salles de

soins ;

- Gestion du stock des consommables. Elle participe aussi au fauteuil dans les cas :
 - de pose d'implants,
 - de petites chirurgies,
 - avec certains enfants un peu récalcitrants aux soins dentaires.
- Enfin, cerise sur le gâteau, elle réalise les maquillages et finitions des constructions prothétiques réalisées en usineuse (CEREC) à mon cabinet.

Les avantages de ce mode d'exercice :

- pas de dépendances en termes de vacances, d'arrêts maladie, de congés maternité ;
 - des relations peut-être plus fortes entre les patients et le praticien.
- Le seul inconvénient est le développement limité de l'activité chirurgicale et surtout implantaire. » ●

Via lab

Traçabilité complète Excellent rapport qualité prix

Notre laboratoire vous accompagne pour toutes vos restaurations :



Conjointes



Adjointes



**Restaurations
Implantaires**



Combinées

20%
de remise
pendant 1 mois*

*Offre non cumulable,
réservée aux nouveaux clients

Appelez-nous pour
bénéficier de cette offre :

01 42 12 00 82

196 boulevard Pereire - 75017 Paris
info@via-lab.fr - www.via-lab.fr



Déménagement, mode d'emploi

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

PAR AUDREY BUSSIÈRE



1. Le crier sur tous les toits !

Contacteur l'Ordre et la CPAM

Dès lors qu'il y a changement d'adresse (même si c'est dans la même ville), il faut en avertir le Conseil de l'Ordre. Et ce, avant le déménagement, insiste-t-on à l'Ordre de Côte-d'Or, et par écrit avec accusé de réception. « Sinon on ne peut pas les identifier, ni les aider dans leurs démarches. » C'est en effet le Conseil qui transmet l'information à la Caisse primaire d'assurance maladie.

Si vous changez de région ou même de département, vous devez d'abord demander l'inscription à l'Ordre du département de votre nouveau local, puis demander la radiation à votre Ordre correspondant actuel. Votre dossier se trouvera alors en période de « transfert administratif » de maximum trois mois pendant lesquels ni radié, ni enregistré, vous ne serez en tout cas pas perdu dans la nature.

Les assistantes dentaires, quant à elles, doivent informer l'Agence régionale de santé de tout changement de leur

situation professionnelle dans un délai d'un mois. Elles devront donc avertir l'ARS du changement d'adresse de leur cabinet (même s'il reste dans le même département) et se verront attribuer un nouveau numéro ADELI. Le numéro RPPS (Répertoire partagé des professionnels de santé) des chirurgiens-dentistes, lui, reste le même puisque unique et pérenne. « Ces démarches se font sans grande difficulté, se souvient Carine Charny, "assistante chef" d'un cabinet auvergnat, dont le déménagement date d'il y a cinq ans. *Beaucoup d'entre elles ont été réalisées via les portails internet des différents organismes.* » C'est généralement le cabinet de gestion comptable qui s'en charge. Il est vrai que lorsque le déménagement se fait dans la même... rue, en plein centre-ville de Clermont-Ferrand, ça simplifie les choses.

URSSAF + Caisse de retraite

Vous devez également prévenir l'URSSAF de votre changement d'adresse. L'organisme vous donnera un nouveau numéro SIRET.

Votre caisse de retraite devrait être informée automatiquement par l'URSSAF. Mais un petit coup de fil à votre caisse pour vous assurer que le changement a bien été effectué ne coûte pas grand-chose et permet d'être tranquille sur ce point rapidement.

Avertir patients et confrères

« Notre secrétariat indiquait de façon systématique aux patients lors de la prise de rendez-vous téléphonique que notre cabinet déménageait à partir de telle date », raconte Carine Charny. Il faut penser aussi à avertir les sites de référencement type Pages Jaunes. Et si le cabinet dispose d'un site internet, ne pas oublier non plus d'y mettre en évidence le changement d'adresse. Une plaque de transfert d'activité peut être mise en place sur l'ancien lieu pour une durée maximum de 12 mois, et après accord préalable du Conseil de l'Ordre. « Pour les confrères, fournisseurs et prothésistes, poursuit Carine Charny, une étiquette fluo donnant le changement d'adresse était collée sur chaque document de correspondance (compte-rendu opératoire, règlement de factures, etc). Et une soirée amicale a été organisée avec eux à la fin du mois de janvier pour présenter les nouveaux locaux. » →

Pourquoi ne pas organiser une soirée amicale à l'issue de l'emménagement pour présenter les nouveaux locaux aux correspondants, fournisseurs et prothésistes ?

4 QUESTIONS À ALEXANDRE KHALFALLAH

Chargé d'affaires de la société Muter Loger, spécialisée en déménagement et stockage

« Prendre en compte les contraintes liées au matériel dentaire »

QUELLE EST LA PÉRIODE IDÉALE POUR DÉMÉNAGER OU AU CONTRAIRE, À ÉVITER ?

Il faut éviter la période estivale pour déménager (entre le 15 juin et le 15 septembre) car la demande est très élevée et le prix augmente de 20 à 30 %.

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

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

QUEL EST LE COÛT MOYEN À ENVISAGER ?

C'est impossible à établir car tout projet demande une étude préalable. Cela peut aller de 1 000 à 50 000 € selon le volume à transférer.

QUELLES SONT LES CONTRAINTES SPÉCIFIQUES AU MATÉRIEL DENTAIRE ?

Le transfert du gros matériel (fauteuil, radiologie) doit être réalisé par des experts.

Ne pas oublier le prestataire téléphonie internet

« Le mieux est parfois l'ennemi du bien ! » C'est la leçon que l'assistante des Drs Aubazac, Fillion et Rivier tire d'une déconvenue que son cabinet a vécu avec le prestataire de téléphonie qui, contacté quatre mois à l'avance avait rétorqué qu'il était trop tôt, pour ensuite dire qu'il était (presque) trop tard lorsqu'on l'a sollicité à nouveau, un mois avant le déménagement... « Anticiper, oui, mais pas trop ! », conclut-elle. « Pour le transfert et la mise en route du nouveau réseau informatique, il convient de trouver une entreprise disponible et réactive car les problèmes sont nombreux ! », témoigne pour sa part Dr Vincent Marnat, praticien dijonnais, à propos de son troisième et dernier déménagement, en 2014. « Comme il est impossible pour les opérateurs de transférer la ligne téléphonique en amont (si l'on veut garder le même numéro), notre informaticien a dû travailler une nuit entière le week-end précédent l'ouverture du nouveau cabinet. Car on sait bien que... sans réseau informatique et téléphonique, le cabinet reste à l'arrêt. »

2. Bien préparer le jour J

Impliquer toute l'équipe

« Souvent, les dentistes informent leurs assistantes, mais sans véritablement les responsabiliser dans le déménagement, sans leur donner leur mot à dire », pointe Robert Maccario, consultant en organisation. C'est loin d'avoir été le cas chez Dom&Associés, dont les praticiens ont confié les rênes du suivi du chantier et du déménagement du nouveau cabinet, en 2014, à leur assistante chef. Pendant les neuf mois qu'a duré la construction du local, celle-ci a assisté à chacune des réunions hebdomadaires avec l'architecte puis, une fois le site accessible, avec le maître d'œuvre et les artisans en sous-traitance.

Essayer de penser à tout ou presque

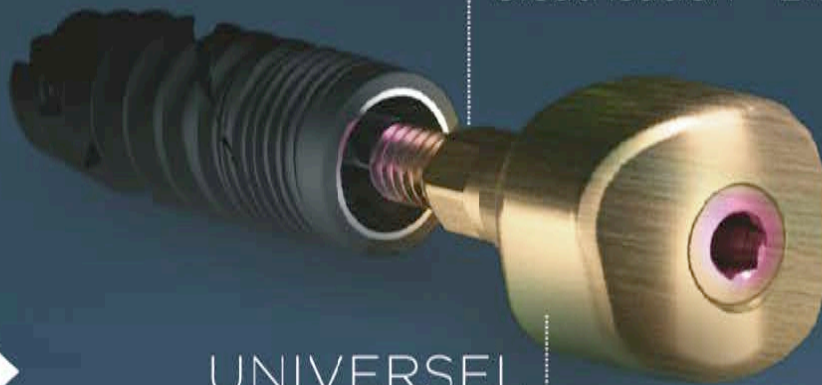
Le cabinet Dom&Associés a fait appel à un architecte spécialisé dans l'aménagement de cabinets dentaires. « Pendant les séances de brainstorming, chacun d'entre nous pointait ce qui n'allait pas dans l'ancien cabinet. Par exemple, la circulation entre patients et instrumentalisation n'était plus du tout logique. Toutes les bonnes idées ont été notées dans un carnet. Et les mercredis matin, on faisait un point avec l'architecte. Puis, in situ, avec les différents corps de métier, nous nous sommes employés à tout envisager : l'évacuation des eaux usées, des déchets sanguinolents, dans quel sens les gens devaient circuler et à quel endroit installer les extincteurs, l'armoire à interrupteurs, etc. »

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

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

Distribué par

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 Elieue, 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.

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

Pour le gros matériel, des spécialistes bien sûr

« Pour le matériel technique, autrement dit le fauteuil, la radiologie, les autoclaves de stérilisation, c'est une entreprise spécialisée, la société Groupe Dépannage Dentaire, qui s'est chargée de la désinstallation, du transport et du remontage en plus de l'installation du matériel neuf. Le reste du transfert (consommables, papeterie, archives etc...) a été fait par les praticiens et assistantes, plus trois bonnes âmes de notre connaissance. Il faut dire que nous avions juste la rue à traverser ! », se souvient Carine Charny. « À part le problème de taille des ascenseurs pour les plans de travail des cabinets longs de plusieurs mètres, nous n'avons pas eu de casse... mais les techniciens de GDD ont dû les monter par les escaliers, à savoir huit étages ! ».

Pour le nouveau cabinet multipraticiens, le suivi de chantier a été réalisé par l'entreprise qui fournissait et installait le gros matériel. « La coordination était donc excellente puisque nous ne communiquions qu'avec un seul interlocuteur. Et donc le coût peu élevé puisque inclus dans le prix du nouvel équipement. Quant au petit matériel, il a été déménagé par nous-mêmes, assistantes et praticiens ».

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

Faire le deuil de ses anciennes habitudes

Déménager ou réaménager l'espace de travail amène un remue-ménage émotionnel pour le praticien et l'équipe, explique le Dr Edmond Binhas dans son livre *S'installer, déménager, réaménager son cabinet dentaire* (épuisé).

« Quand le cabinet a été délocalisé à 10 kms du centre de Marseille pour un local plus grand, je me suis sentie punie. Mes temps de déplacements étaient rallongés de plus d'une demi-heure chaque matin », témoigne dans l'ouvrage Carole, assistante. Mais cela ne dure qu'un temps, assure l'auteur. Une délocalisation est forcément génératrice de stress.

D'autant plus que, pour l'équipe, ce choix est rarement voulu mais plutôt imposé par le praticien, précise-t-il. « Au moment d'un déménagement ou même simplement pendant une période de travaux, beaucoup de peurs et de méfiance peuvent s'exprimer dans l'équipe. L'être humain n'aime pas le changement. Toute transition est un gros bouleversement. Encore plus lorsque les locaux ont été les mêmes depuis des décennies. À travers ces réaménagements, chacun est également renvoyé face à ses propres qualités relationnelles, d'organisation, d'autonomie, etc. »

Une fois les changements effectués, il y a toujours ceux qui se plaignent de l'inconfort d'une nouvelle chaise, d'un manque de lumière, ceux qui sont incapables de trier et jeter les vieux dossiers... « Les comportements contenus pendant la phase « avant-changement » peuvent soudain se déployer sans masque. Dans tout projet de changement, praticiens et assistantes passent inévitablement par des phases de deuil pour, à la fin, se retrouver satisfaits de leur nouvel espace de travail », pointe le Dr Binhas, qui termine par une recommandation pour les leaders du cabinet : en plus de donner la parole à l'équipe en amont, proposer un bilan quelques semaines après la mutation, afin d'entendre les nouveaux besoins de chacun.

Prendre ses marques et... ne pas compter ses pas !

Pour Carine Charny, le changement de lieu a nécessité quelques jours d'adaptation. Le plus difficile était de retrouver ses repères, tant au niveau architectural que logistique. La superficie du nouveau cabinet a en effet doublé par rapport à l'ancien. Et puis le rangement des stocks de consommables dans les placards, situés tout au long du couloir, a été pensé et repensé afin d'être le plus logique possible par rapport à la proximité du lieu d'utilisation (bloc, cabinet de consultation, zone de stérilisation etc...). « On a fait beaucoup de pas pour rien pendant les 15 premiers jours... » ●



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

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

Un flux de planification des
traitements actualisé
et optimisé

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

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

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

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

Le mouvement, c'est maintenant.

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

France : 0805080150 Belgique : 080026163 Suisse : 0800080089
Luxembourg : 80080954 Autre (anglais) : +31(0)20 586 3615

¹16164-04 Rev A

Référence : 1. Données enregistrées chez Align Technology
2018 Align Technology (BV). Tous droits réservés. Invisalign, ClinCheck et SmartTrack, entre autres, sont des marques commerciales et/ou des marques de service déposées d'Align Technology, Inc. ou de l'une de ses filiales ou sociétés affiliées, susceptibles d'être enregistrées aux États-Unis et/ou dans d'autres pays. Align Technology BV, Arlandaweg 161, 1043HS Amsterdam, Pays-Bas

invisalign go



Formations à venir :

16 Mai à Paris
et à Lyon

23 Mai à Marseille

6 Juin à Bordeaux

13 Juin à Lille

20 Juin à Paris

27 Juin à Rennes



Décoder et maîtriser les non-dits

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

PAR RÉMY PASCAL

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

Le nouveau magazine de management du cabinet dentaire !



1 an 150€
ABONNEZ-VOUS !



10 NUMÉROS
+ 6 HORS-SÉRIES
+ VERSION NUMÉRIQUE

EDITÉ PAR **Parresia**

10 NUMÉROS + 6 HORS-SÉRIES + VERSION NUMÉRIQUE

OUI, je m'abonne pour 1 an à

SOLUTIONS **Cabinet dentaire**



Je renvoie mon bulletin d'abonnement complété à :
Solutions Cabinet dentaire
Service abonnements
CS 60020
92 245 MALAKOFF CEDEX
Mail : scd@mag66.com
Tél. : +33 (0)1 40 92 70 56

Nom :
Prénom :
Adresse :
Code Postal :
Tél. :
Ville :
E-mail :@.....

Je règle

- Par chèque à l'ordre de Parresia
 À réception de facture

Je peux aussi m'abonner sur abos.parresia.fr

J'accepte de recevoir les newsletters **Parresia** Oui Non

regarde ce que je fais, s'il ferme les yeux, s'il veut cracher... tous ces comportements donnent des indications sur l'état d'esprit. »

La synergologie, késaco ?

Cette discipline inventée par Philippe Turchet en 1996 appréhende le fonctionnement de l'esprit humain à partir de son langage corporel. Le chercheur a construit la première nomenclature des mouvements humains jamais réalisée, permettant de classer tous les gestes et principales attitudes humaines standardisées. Près de vingt ans après le début de ses travaux, des équipes de synergologues formées dans de nombreuses parties du monde ont mis à jour de nouvelles données, permettant à cette discipline de disposer d'une plate-forme riche de plusieurs milliers de séquences vidéo. Philippe Turchet met en garde les personnes qui, ayant appris à décoder les signes inconscients, souhaiteraient modifier les leurs. Pour lui, cela contribuerait à détruire une forme d'authenticité. L'objectif premier de la synergologie visant à développer une bonne compréhension des interactions afin de parvenir à une communication satisfaisante. →

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

Une communication en marche

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

L'habit fait le moine

Discriminants, réducteurs, superficiels, nos clichés sont révoltants. Et pourtant, c'est un fait : les stéréotypes sont difficiles à chasser et aussi naturels que dire « bonjour ». Il est reconnu que les vêtements influencent la manière dont nous percevons les autres. Prenons garde donc, de ne pas juger un patient et ses demandes potentielles seulement à son allure. Les spécialistes de l'esthétique le savent bien, aujourd'hui même des personnes modestes peuvent investir dans un nouveau sourire en rassemblant leurs économies. Mais il y a autre chose. Si ce que vous projetez influence le regard que vous portent les patients, il vous influence... vous aussi ! Le Dr Olivia Kenck l'a bien compris. Elle a fait le choix de conserver une blouse pour affirmer son statut de docteur, « mais personnalisée et à mon image ». Elle travaille actuellement au développement d'une marque de vêtements professionnels qu'elle a dessinés, « des modèles très colorés, stylés, modernes et cousus dans une matière qui ne se froisse pas. Comme la décoration, notre apparence concourt au positionnement que l'on souhaite donner à son cabinet ».

Le « décodage dentaire »

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

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

Savoir tirer profit des « non-dits »

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

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

Cinq gestes qui trahissent une pensée

• Démangeaison de la lèvre supérieure

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

• Détourner la tête

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

• La moustache, symbole d'autorité

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

• Réunir les mains en forme de V

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

• Se gratter le cou au niveau de la glotte

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

Les idées du

DR EDMOND BINHAS



Comment optimiser votre temps au fauteuil ?

À FAIRE

Lorsque vous êtes au fauteuil, vous êtes au fauteuil

Déléguiez toutes les tâches non cliniques à des membres de votre équipe. À l'exception des principales prises de décision. Formez vos équipes régulièrement pour qu'elles puissent travailler efficacement, vous libérant ainsi du temps pour vous focaliser sur les actes au fauteuil.

Former votre équipe et fixer des objectifs

Pour être efficaces, assumer leurs nouvelles responsabilités et atteindre leurs objectifs, les membres de votre équipe ont besoin d'être formés. C'est votre rôle, en tant que chef d'entreprise, de leur apporter ce dont ils ont besoin. En plus de développer leurs compétences, vous devez également leur assigner des objectifs de performance. Ces derniers les motiveront à exceller et montreront clairement que chacun a un rôle à jouer dans le succès du cabinet.

Lister vos tâches

Pendant une semaine, notez toutes les tâches que vous faites, sans oublier celles que vous réalisez alors qu'elles ne vous concernent pas. Parcourez ensuite la liste et distribuez les rôles. Attribuez toutes les responsabilités non cliniques aux différents membres de votre équipe.

À NE PAS FAIRE

Laisser le stress vous épuiser

Le stress est tellement courant dans les cabinets dentaires que vous pourriez penser qu'il est inévitable. En fait, il existe plusieurs moyens de le réduire : mise à niveau des systèmes, délégation des responsabilités, interactions avec les patients à l'aide de scripts, maintien d'une attitude optimiste, etc. Cela vaut la peine, car non seulement le stress peut gâcher votre journée, mais aussi ralentir la croissance de votre activité.

Reprendre de mauvaises habitudes

Plutôt que de prendre le relais lorsque les membres de l'équipe semblent être dépassés, apportez-leur des conseils, une méthodologie. Laissez le travail entre leurs mains et ne revenez pas à vos anciennes habitudes... ce qui reviendrait à moins déléguer.

Oublier la formation des équipes

Pour assumer certaines de leurs nouvelles responsabilités, les membres de l'équipe auront probablement besoin de formation. Suivez-les pas à pas dans les systèmes qu'ils utiliseront, organisez des journées de formation ou offrez une formation externe si nécessaire.



La « nécessité médicale », une réalité ?

[PARTIE 1, LE SOIN « INDIQUÉ »]

TOUS LES PRATICIENS ONT CETTE INTUITION CLINIQUE QUE TOUT ACTE RÉALISÉ DOIT ÊTRE UTILE AU PATIENT, ET JUSTIFIÉ PAR UNE NÉCESSITÉ MÉDICALE. COMMENT LES TEXTES DE LOI ENCADRENT-ILS CETTE VALEUR D'HUMANISME ET DE BON SENS QU'EST LE SOIN « INDIQUÉ » ?

PAR LE DR CONSTANCE LEGER

Dans une série d'articles, le Dr Constance Leger se penche sur l'origine, non pas du monde, mais du soin. Ici le « soin » s'entend au sens de tout acte que les dentistes peuvent réaliser sur les patients, d'une simple rétro-alvéolaire à un bridge complet sur implant... Tous les praticiens ont cette intuition clinique que tout acte réalisé doit être utile au patient, et justifié par une nécessité médicale. Comment les textes de loi dont notre société s'est pourvue encadrent-ils cette valeur d'humanisme et de bon sens qu'est le soin « indiqué » ?

« *Avant tout, ne pas nuire.* » Prenons le temps de nous poser face à cette sagesse Hippocratique. Où en sommes-nous, chacun, dans le respect de cette injonction ? Les pressions financières, l'excitation face aux nouvelles technologies, le rythme des consultations et les demandes de nos patients

sur- (et souvent mal-) informés ont-ils laissé vivace cette maxime originelle ? « *Avant tout, ne pas nuire* »... Pourtant tout acte que nous réalisons est une nuisance. Douleurs, dépense financière, temps consacré aux rendez-vous, inconfort postopératoire, arrêt de travail, prise de médicaments (dont aucun n'est dénué d'effets secondaires), irradiations, allergies... Bien que nous œuvrions dans un but diamétralement opposé, nous nuisons. Ces souffrances infligées doivent être reconnues, entendues, pour que notre jugement les mette perpétuellement en rapport avec le bénéfice que nos patients tireront de notre travail, pour que cette balance « bénéfice / risque » penche du bon côté.

L'article 16.3 du Code Civil dispose qu' « *il ne peut être porté atteinte à l'intégrité du corps humain qu'en cas de nécessité médicale pour la personne (...)* ». Souvenons-nous que tout soin est une atteinte, fusse-t-elle infime, à l'intégrité du corps. Sans pour autant fermer nos cabinets et nous reconvertir en fleuristes, nous devons garder à l'esprit que rien d'injustifié ne doit être entrepris, que nous avons des comptes à rendre, en tout premier lieu à notre conscience (avant même notre patient, la société, d'éventuels juges ou experts...) sur l'indication de nos traitements.

De notre entière responsabilité

Dans le code pénal (article 121.1) nous pouvons lire que « *nul n'est responsable pénalement que de son propre fait* ». Puis plus loin (article 121.3) qu' « *il n'y a point de crime ou de délit sans intention de le commettre* ». Or, s'il est bien un domaine où le praticien porte seul la responsabilité des faits, où nul aléa, imprévu, accident, particularité anatomique ne peut être invoqué, c'est bien celui du diagnostic et du choix du traitement. Chacun doit faire les auscultations et examens qu'il estime nécessaires, doit consulter le cas échéant les médecins traitants ou autres correspondants maîtrisant les compétences qu'il n'a pas, pour poser avec autant de certitude que la médecine le permet un diagnostic, et proposer à son patient le traitement le plus approprié.

Pour ce faire, il nous faut sans cesse et avec humilité nous former aux nouvelles techniques, lire les études cliniques, remettre en question notre exercice au cœur même des actes les plus banals. Par exemple, jusqu'à il y a quelques années, les chirurgiens-dentistes apprenaient en formation initiale que le traitement endodontique était de mise pour toute carie juxta-pulpaire. À présent, des techniques de coiffage et de collage éprouvées permettent de faire des restaurations adhésives (donc bien plus conservatrices en tissu dentaire)

Injonctions paradoxales

Prenons le cas d'un patient qui consulte pour remplacer ses incisives mandibulaires perdues par parodontite. Deux implants en 32 42 pourraient porter un bridge de quatre couronnes, mais ce dernier ne sera pas remboursé. Devons-nous réaliser quatre couronnes unitaires sur quatre implants pour rentrer dans un plan de financement plus favorable à notre patient ?

Le code de déontologie nous exhorte (article R 4127-234) à « *mettre [notre] patient en mesure d'obtenir les avantages sociaux auxquels son état lui donne droit* ». Nous sommes parfois pris dans des injonctions paradoxales quand ces « avantages sociaux » sont incohérents avec les indications cliniques.

très près de la pulpe (et même avec effraction pulpaire dans certaines circonstances). C'est un gain considérable et évident pour le patient (largement compensé par le très faible risque de nécrose), mais cela demande pour le praticien d'être à jour dans ses connaissances.

Cela exige aussi de la part du praticien beaucoup de pédagogie et de patience pour expliquer que les traitements les plus indiqués sont - souvent - totalement déconnectés des politiques de remboursements (Sécurité sociale et mutuelles). Étant seul à répondre de nos actes, nous ne devrions pas voir notre discernement influencé par d'autres contingences que notre conviction clinique (forgée par tous les examens que nous aurons estimés nécessaires). Trop souvent, la pression financière induite par les différents remboursements censés aider les patients à se soigner pèse lourd sur cette liberté thérapeutique.

Garder le cap de l'intérêt du patient

Cela nous protège aussi, car en cas de litige, et avant même d'analyser le déroulement de l'acte et de rechercher une éventuelle faute technique, l'expert s'attachera tout d'abord à répondre à la question « L'acte était-il indiqué ? ». Faire →



« Nous avons des comptes à rendre - à notre conscience, à nos patients, à la société - sur l'indication de nos traitements. »

un acte injustifié, même s'il n'a rien coûté au patient (du moins directement, car bien évidemment les soins « entièrement remboursés » sont payés par la collectivité donc *in fine* par les individus), même s'il s'est bien déroulé, restera toujours une faute. (Bien évidemment, si l'acte a des suites fâcheuses, son indication sera d'autant plus examinée, nous y reviendrons ultérieurement.)

Le Code Civil nous dit encore, dans le chapitre traitant de la responsabilité, que « *Tout fait quelconque de l'homme, qui cause à autrui un dommage, oblige celui par la faute duquel il est arrivé à le réparer* ». (article 1240)

Même sans faute, même bien réalisé, un acte injustifié peut constituer un dommage (extraction de dents de sagesse sans motif valable, implant « inutile », traitement endodontique d'une dent condamnée parodontalement...).

Le code de déontologie médicale renforce cet impératif, dans son article R 4127-41 : « aucune intervention mutilante ne peut être pratiquée sans motif médical très sérieux [...] et sans information et consentement ».

Slow down...

Avant de faire prendre à nos patients des risques de complications, prenons le temps, individuellement, sans plan de traitement stéréotypé, de poser l'indication de chaque acte. Par exemple, quelle est la nécessité médicale, à l'heure actuelle, des germectomies précoces des dents de sagesse ? La retrouve-t-on réellement dans toutes les interventions pratiquées ?

Il est souvent possible d'attendre, d'observer l'évolution d'un phénomène, de temporiser, d'expliquer au patient quelle fréquence de surveillance est nécessaire pour ne pas prendre de risque inutile. Offrons-nous ce temps ! Offrons à nos patients ces rares bienfaits que sont « abstention thérapeutique et surveillance ». Et ceci à toute étape de nos traitements. Quelle urgence, et même quelle indication à mettre en place immédiatement une couronne sur un implant pour remplacer une dent absente depuis des mois, des années (en risquant de compromettre l'ostéointégration de l'implant) ? Ou à faire un détartrage à un patient qui ne maîtrise pas encore l'élimination de la plaque bactérienne ? La nécessité médicale n'est-elle pas ici, en premier lieu, de l'éduquer à prendre soin de lui, afin de rendre nos actes ultérieurs plus pérennes et moins nombreux ? La survenue d'un « problème » (tartre, carie), surtout s'il est facilement identifiable par le patient (gêne esthétique, douleur), est une occasion pour lui d'apprendre à reprendre la main sur la santé de sa bouche. Ne gâchons pas cette chance !

Tout soin est la rencontre d'un besoin médical, de l'acte technique d'un praticien, et... d'un patient. Prendre le temps, par nos explications, de faire entrer son patient dans la dynamique de son traitement, de le motiver, de le rendre acteur de sa santé, est le seul moyen d'obtenir des résultats durablement satisfaisants. Or cette implication découle de la nécessité médicale puisqu'il est par définition impossible de l'obtenir pour un acte inutile. ●

Dans les prochains numéros de Solutions Cabinet dentaire, nous nous pencherons sur la notion de soin « approprié » : une fois l'indication posée, il s'agit en effet de choisir le soin qui rendra le plus service à notre patient. Consentement du patient, données acquises de la science, cas particulier de l'esthétique... Nous verrons comment le Droit guide notre attitude clinique.



CONGRÈS • PARIS
14 et 15
JUIN

RECONSTRUIRE POUR DURER

2019

CONFÉRENCIERS

Maison de La Chimie
28, Rue Saint-Dominique,
75007 Paris

ANTON SCULEAN *Berne*
Reconstruire les tissus durs et mous en parodontologie

TIDU MANKOO *Windsor*
Prise en charge pluridisciplinaire de la zone esthétique :
de la restauration unitaire aux réhabilitations complexes

ISTVAN URBAN *Budapest*
Reconstruction des tissus durs et mous en Chirurgie
Implantaire

· FORMULAIRE D'INSCRIPTION ·

Le Docteur :
Adresse :
.....
Code postal : Ville :
Téléphone fixe : Portable :
E-mail (obligatoire pour confirmation d'inscription) :

S'inscrit au congrès annuel Paris 2019 (Déjeuners et pauses inclus)

- Membre SFPIO (sur justificatif) 460 €
- Non membre 560 €
- Etudiant DU / CES Parodontologie ou Implantologie / Interne en Odontologie * 250 €
- Assistante dentaire, Hygiéniste dentaire 250 €
- Etudiant 6ème année * 50 €

Participe au dîner de bienfaisance le vendredi 14 juin 2019 - Les jardins du Pont Neuf

- par personne 120 €

Forfait Congrès et Dîner de bienfaisance

- Membre SFPIO 560 €

* Justificatif à joindre au règlement

Mode de règlement

- Par chèque à l'ordre de la SFPIO
- Par carte bancaire (Visa ou American Express)
Nom :
Numéro de carte :
Date d'expiration :
Date et signature :

Merci de retourner ce formulaire à :
SFPIO - 9 RUE BOILEAU - 44000 NANTES

Pour plus d'information, contacter le :
02 40 08 06 63 ou www.sfpio.com

ILS ONT CHOISI DE *faire un break*

À DIFFÉRENTS STADES DE LEUR CARRIÈRE, POUR DES RAISONS VARIÉES, CERTAINS PRATICIENS DÉCIDENT D'APPUYER SUR LE BOUTON PAUSE. RETOURS D'EXPÉRIENCE (POSITIFS) AVEC QUELQUES-UNS D'ENTRE EUX.

PAR PAULINE MACHARD

Drs Bernard et Emmanuelle Chopier, pour un tour du monde en catamaran

En 2000, à l'âge de 40 ans, Emmanuelle et Bernard Chopier réalisent un rêve : partir faire le tour du monde en catamaran, avec leurs fils, Roch (11 ans) et Malo (8 ans). « Lorsque j'ai rencontré mon mari, à 17 ans, il en parlait déjà !, se souvient Emmanuelle Chopier. Ayant fait du bateau en famille dès mes 5 ans, j'ai adhéré facilement au projet. » Pour le financer, ils décident de vendre leur maison et leurs cabinets respectifs. « Les mettre en gérance nous semblait compliqué. Et puis nous ne savions pas ce que nous allions faire après notre voyage. » Tandis que leurs successeurs héritent de leurs locaux, de leurs personnels, patients et fournisseurs, les Chopier embarquent, grâce à ces opérations, sur le Hinano, leur catamaran. Leurs ressources leur permettent d'envisager de tenir quatre ans, mais ils se donnent un an de test. Leur

crainte : que les enfants ne s'adaptent pas à l'enseignement à distance. Au final, leur tour du monde va durer six ans et demi. Six ans pendant lesquels les Docteurs Chopier troquent leurs longues journées au cabinet pour du 24h/24, 7j/7 avec leurs enfants. Six ans de partage d'une « aventure incroyable ». « Nos fils nous ont plus tard remercié de leur avoir fait vivre cette expérience », rapporte Emmanuelle Chopier. Si réaliser un tel rêve demande « beaucoup d'entêtement et d'huile de coude », pour eux, le résultat a été « au-delà des espérances ». Certes, il a fallu un jour revenir sur terre. En 2007, ils ont ainsi choisi de s'installer chacun en libéral à Nouméa (Nouvelle-Calédonie), de « tout recommencer à zéro : emprunts etc. ». C'était il y a 12 ans. Emmanuelle s'est reconvertie, en 2014. Bernard exerce toujours, mais il s'appête de nouveau à vendre son cabinet. Tous deux vont reprendre la mer, sur un Cigale 16, direction l'Alaska. « Puis nous descendrons vers la péninsule Antarctique. Ce sera un voyage différent, sans enfants, même si nous espérons les avoir à bord de temps en temps ».



Emmanuelle et Bernard, à la barre de Kéa, leur Cigale 16.

Plongée en mer, mais aussi yoga, crossfit, sophrologie, méditation... La préparation en vue du championnat est intensive.

Dr Alice Modolo, pour préparer le championnat du monde d'apnée

« Faire un break, ce n'était pas mon choix au départ. J'ai fait en sorte que ça le devienne ! », s'exclame le Dr Alice Modolo, pédodontiste et... vice-championne du monde d'apnée et multiple recordwoman de France de la discipline. « Le cabinet dans lequel je collaborais depuis cinq ans à Valbonne (Alpes-Maritimes) – un an comme pédodontiste – se restructurant, mon poste de pédodontiste n'avait plus sa place. Il a été mis fin à mon contrat en décembre 2018 », explique-t-elle. Son organisation pour conjuguer ses deux carrières est ébranlée. La championne passe en revue les options : s'installer à son compte ? La jeune femme de 34 ans le souhaite, mais « ce n'est pas le bon moment ». Travailler dans un autre cabinet ? Cela impliquerait de « mettre de nouveau la compétition de côté », comme cinq ans auparavant. Or le championnat du monde se profile : il aura lieu en France, à Villefranche-sur-Mer, en septembre 2019. « C'était impossible pour moi de ne pas concourir, de ne pas me préparer pour cette compétition. » Elle décide donc de mettre son exercice entre parenthèses, pour s'entraîner à fond. Un choix non sans conséquences. Professionnellement, faire ce break, c'est se séparer de ses correspondants, de ses patients – même si elle maintient le lien : c'est renoncer au « super binôme » qu'elle formait avec son assistante. Financièrement, cela lui impose de chercher des ressources : il lui faut trouver des sponsors, apprendre à se vendre... Ce break « n'est pas qu'un projet sportif. C'est un projet global de vie », résume Alice Modolo. Hors de



3 QUESTIONS À MARGUERITE CHEVREUL

Coach, fondatrice de TaldeV



« Il peut y avoir un choc du retour »

PAR QUOI LE BREAK CHOISI EST-IL MOTIVÉ ?

Il peut être motivé par une lassitude de son activité professionnelle. Les carrières sont longues, pas toujours à la hauteur des espérances... ce qui occasionne un besoin de souffler. Il peut aussi être motivé par l'envie de poursuivre un projet personnel, familial. C'est enfin souvent une quête de sens qui pousse à faire un break. Certains vont par exemple décider de s'engager 1 ou 2 ans dans l'humanitaire. Il y a enfin un cas à part : celui des femmes qui prolongent leur congé maternité par un congé parental.

COMMENT ÉVITER QU'IL NE SOIT PÉNALISANT ?

Quand on est salarié, il est important de bien gérer son départ, de partir proprement, mais aussi de maintenir le lien avec son entreprise : donner des nouvelles, passer voir les gens de temps en temps... Il faut aussi, et ça vaut pour tout le monde, garder le lien, d'une manière ou d'une autre, avec le monde du travail : rester au courant de ce qui se passe dans le secteur, suivre les évolutions réglementaires... En somme, ne pas se couper totalement. Enfin, il est important de préparer son retour.

LE RETOUR AU TRAVAIL EST-IL FACILE ?

Il peut y avoir un « re-entry shock », un « choc du retour ». Quand on a vécu par exemple un tour du monde, une année exaltante, revenir dans un quotidien qui l'est moins n'est pas évident. Pour tourner la page et retrouver la motivation, il faut passer par un processus de deuil. Il faut accepter que l'expérience soit terminée, que cela peut être triste, et prendre le temps d'en faire le bilan pour mettre en évidence tout ce qu'elle apporte pour la suite.



En Patagonie, sur la carretera australe, entre Punta Arenas et Puerto Natales.

En libéral, que faire de son cabinet ?

• **Vendre le cabinet.**
C'est l'option choisie par les Docteurs Emmanuelle et Bernard Chopier, pour financer leur tour du monde. Radical, certes.

• **Vous faire remplacer.**
C'est approprié quand le congé est d'une durée relativement courte (quelques mois). Les conditions sont encadrées par l'article R.4127-275 du Code de la santé publique. Le remplaçant peut exercer en tant que libéral ou en tant que salarié.

• **Opter pour une gérance pour congé sabbatique.** Cela équivaut à un remplacement d'un praticien cessant provisoirement toute activité pour convenance personnelle. Ce n'est pas qu'une simple substitution de praticien dans l'accomplissement des soins. Par ce contrat, le titulaire donne à son remplaçant (le gérant) la gérance des éléments corporels (matériel) et incorporels (patientèle, bail, etc.), composant son cabinet.

Les modèles de contrats sont disponibles sur le site de l'ONCD dans la rubrique « Tous les contrats ».

question pour elle de « *laisser ses peurs dicter sa conduite* ». « *Ce qui prévaut dans cette aventure, c'est tout ce chemin pour arriver à mon objectif. Ce que je vis au quotidien, c'est très dur, mais extraordinaire* », poursuit la compétitrice, qui s'est entourée du préparateur mental Alain Parra. Elle n'a pas encore fixé de date de fin de break. « *Je sais juste qu'en septembre, il y a cette compétition internationale. J'espère y voir les résultats de mon travail* ». C'est peut-être avec un nouveau titre à son palmarès qu'elle recevra ses futurs petits patients.

Dr Hélène Fron-Chabouis, pour faire le tour du monde en vélo couché

Un jour d'avril 2008, raconte le Dr Hélène Fron-Chabouis, son amoureux, – aujourd'hui son mari –, lui demande : « *Hélène, veux-tu faire le tour du monde à vélo avec moi ?* » Elle dit oui. « *En vélo couché ?* », précise-t-il. Ce sera oui. L'engin, une fois testé, est approuvé. Reste un « *détail* » : en 2008, Hélène Fron-Chabouis est en dernière année de dentaire à l'université Paris-Descartes. Avant de partir, elle doit boucler sa thèse. « *J'ai mis les bouchées doubles, revu à la baisse mes ambitions, et j'ai réussi à soutenir. Nous sommes partis une semaine après, mi-août, de Notre-Dame à Paris.* » Arrivés à Athènes, ils prennent

début novembre des billets d'avion tour du monde. Direction l'hémisphère Sud, pour ne plus subir la durée déclinante du jour. Australie, Nouvelle-Zélande, Patagonie. Puis ils rallient le nord-est du Québec depuis le sud des États-Unis. Ils passent par Londres, avant de revenir symboliquement à Paris, escortés de quelques amis. « *Nous avons fait exprès de rentrer en août [2019] : il faisait encore beau, on pouvait profiter de nos amis avant la rentrée... Du coup, les conditions du retour ont été assez cool. Mais mon mari a eu un coup de blues à l'automne, au moment de sa recherche d'emploi.* » Ce break d'un an, elle ne l'a jamais vu comme pénalisant pour sa carrière, convaincue « *qu'en faisant ce qui nous rend heureux, on trouve toujours les ressources pour rebondir* ». Il lui a permis, entre autres, de mûrir ses choix professionnels : c'est au cours du voyage que son cœur a penché en faveur de la voie hospitalo-universitaire et non d'un exercice libéral classique. Elle est aujourd'hui MCUPH⁽¹⁾ à Paris-Descartes. Ce break lui a aussi fait reconsidérer son rythme de vie. « *Pour la naissance de mon deuxième enfant, j'ai eu envie de prendre le temps. Je fais donc de nouveau un break dans ma carrière. Je suis en congé parental, en Corse.* » ●

1. Maître de conférences des universités-praticien hospitalier



Qu'est ce que la communication ?

Communiquer, c'est se mettre en lien avec les autres. C'est entrer dans le monde de notre interlocuteur afin qu'il ait envie d'entrer dans le nôtre. C'est un regard, une présence, une poignée de main, une écoute, une voix, des mots, des images, un message verbal et non verbal, une attitude, une posture. Communiquer, c'est une manière d'entrer en relation avec les autres tout en restant soi-même.

Tout se joue lors du premier regard

On n'a pas deux fois l'occasion de faire une bonne première impression. Entrer dans la salle d'attente, sourire, faire quelques pas vers son patient en le regardant dans les yeux, lui serrer une main chaleureuse adaptée à la fermeté que nous oppose sa main, l'accueillir avec son nom, se présenter si nécessaire et l'accompagner en salle de soins.

Communiquer c'est écouter

Écouter, c'est s'enrichir de qui est l'autre. « *Que vous arrive-t-il ?* » est la première question que nous devrions poser au patient quand il rentre dans notre salle de soins. Puis nous taire et écouter ce qu'il a à nous dire.

Noter ce qui est important pour notre diagnostic et l'établissement de notre plan de traitement. Reformuler pour valider notre compréhension des priorités, des peurs et des impératifs de notre patient. Poser des questions courtes et ouvertes pour mieux comprendre certaines situations.

S'assurer que le patient a dit tout ce qu'il avait à dire. Plus le patient nous aura senti à son écoute, plus il aura envie de nous écouter.

Communiquer c'est partager

Donner avant de vouloir recevoir est un concept que l'on peut facilement oublier. Donner à son patient de l'écoute, du temps, de la disponibilité, de la compétence, un plateau technique rassurant, une réponse adaptée à ses demandes en accord avec ses valeurs nous permettra de recevoir de sa part, sa confiance, sa collaboration et son engagement dans la poursuite des soins que nous lui proposons.

POURQUOI S'AMÉLIORER...

... En communication

Une précision supplémentaire

Éviter de demander au patient « *Que puis-je faire pour vous ?* », car c'est se mettre en position d'exécutant et cela nous prive de la possibilité de recueillir les éléments nécessaires à notre diagnostic. En effet avec cette question, on demande inconsciemment au patient de nous dire le traitement qu'il désire. En demandant plutôt « *Que vous arrive-t-il ?* », on pousse la personne à nous parler de ses symptômes, afin de nous permettre de faire un diagnostic et de proposer un plan de traitement. Ce recadrage est très rassurant pour le patient car on lui propose de lâcher prise sur les moyens qu'il ne maîtrise pas et on lui suggère de se concentrer dans un premier temps sur ce qu'il ressent pour que l'on puisse ensuite collaborer à un traitement qui va lui permettre de se sentir mieux.

Les avantages d'une communication optimale

- Comprendre et se faire comprendre sont à la base d'une relation harmonieuse.
- Cette compréhension mutuelle implique la notion de respect de qui l'on est, même si l'autre est différent.
- Une bonne communication apporte une confiance, une meilleure implication des patients dans leur plan de traitement et la confiance permet de mieux communiquer en cas de problème. Surtout en améliorant notre communication, on améliore la qualité de nos relations en général, avec nos patients, mais également avec nos associés, assistants et prestataires. Et si ça nous servait aussi à la maison ? ●

ÉVÉNEMENT

PARODONTOLOGIE ET IMPLANTOLOGIE AU CONGRÈS DE LA SFPIO

Le congrès de la Société Française de Parodontologie et d'Implantologie Orale (SFPIO) se tiendra les 14 et 15 juin prochains à Paris. Entretien avec le Dr Xavier Struillou, Président scientifique de cette édition (et président de la SFPIO de 2010 à 2014).



Solutions : Comment avez-vous monté le programme du Congrès ?

Dr Xavier Struillou : Tout d'abord je suis très attaché à l'idée que dans le congrès de la SFPIO nous fassions intervenir peu de conférenciers mais des conférenciers de tout premier plan, experts respectés dans leur domaine et cliniciens hors pair. Avec l'accord du comité d'organisation, j'ai donc limité à trois le nombre d'intervenants, ce qui nous permet de leur laisser à chacun une demi-journée pour développer leur propos et permet aux participants d'en profiter au maximum ! L'exemple de l'an passé avec la journée avec le Pr Cortellini démontre ô combien ces grands cours peuvent être riches d'enseignement. Bien sûr, on peut regretter qu'il n'y ait pas de Français au programme, mais c'est un choix délibéré et assumé pour ce congrès à Paris à la Maison de la Chimie, où la SFPIO et l'European Federation of Periodontology (EFP) avaient organisé le premier Master Clinic il y a cinq ans. De plus, du fait de mes fonctions à l'EFP - (Président élu de la Fédération Européenne de Parodontologie) - il me semblait normal d'organiser un congrès européen.

S. : Et pour le choix du thème « Reconstruire pour durer » ?

X.S. : Je suis très attaché au thème de la régénération parodontale et péri-implantaire. C'est un défi quotidien pour tous les cliniciens et je suis également très attaché à la notion du long terme, le thème a donc été trouvé de façon évidente.

S. : Comment avez-vous choisi les conférenciers ?

X.S. : J'ai la chance d'être proche du Pr Anton Sculean (Berne - Suisse), le président en exercice de l'EF, avec lequel je travaille très régulièrement. Dans le domaine de la régénération parodontale, il est un maître et peut-être LE maître... En tous les cas, l'un des rares à maîtriser la science fondamentale tout en étant un clinicien exceptionnel. Nous aurons beaucoup à apprendre ou réapprendre sur les concepts de la régénération parodontale (tissus durs et également tissus mous) en 2019. Le workshop de l'EFP portait cette année sur la régénération, il y a participé et il pourra nous en exposer toutes les conclusions.

Concernant le Dr Tidu Mankoo (Windsor - Angleterre), le choix a été assez simple : nous voulions un clinicien capable d'aborder les cas complexes dans le secteur antérieur esthétique. Son iconographie est somptueuse et il abordera les relations implants/prothèse dans le secteur ainsi que l'intérêt de l'orthodontie dans la prise en charge globale de ces cas qui sont toujours des défis intenses.

Quant au Dr Istvan Urban (Budapest, Hongrie), son nom s'est imposé pour traiter des grandes reconstructions osseuses dans les secteurs postérieurs. On ne présente plus la « sausage technique » et là encore un grand temps de parole va nous permettre de profiter au maximum de son expérience.

Un temps d'échange et de questions permettra aux membres du public de confronter leur expérience clinique à celle des conférenciers. ●

EN SAVOIR PLUS

PROGRAMME ET INSCRIPTIONS SUR WWW.SFPIO.COM
INFORMATIONS AUPRÈS DE CONTACT@SFPIO.COM



OUVERTURE

UN NOUVEAU SHOWROOM POUR A-DEC BY EUROTEC DENTAL

Eurotec Dental, distributeur exclusif A-dec en France depuis 1991, a aménagé ses locaux pour offrir un nouvel espace, dédié à la gamme A-dec. Sur près de 200 m², une dizaine d'équipements dentaires, fauteuils + units, sont exposés afin de permettre aux clients, accompagnés de leur concessionnaire, de venir voir et essayer les différentes configurations de la gamme. Cet espace est à disposition sur simple demande de rendez-vous. L'équipe Eurotec Dental, et plus particulièrement son dirigeant Benoît Cauche, seront heureux de vous y accueillir. ●

EN SAVOIR PLUS :

30, BOULEVARD ORNANO - 93200 SAINT-DENIS

PRISE DE RDV : 01 48 13 37 38

MR BENOÎT CAUCHE (0613221420)



RETOUR SUR ÉVÉNEMENT

800 CONGRESSISTES AU SYMPOSIUM ZIMMER BIOMET

Le 2^e Symposium Zimmer Biomet, sur le thème : « Choix thérapeutiques et pragmatisme », s'est tenu au Palais de la Mutualité à Paris les 28 et 29 mars. Plus de 800 participants venus de toute l'Europe ont pu se réunir pour deux journées de conférences avec un programme très riche. Ann Verledens, directrice générale de Zimmer Biomet France, a ouvert le symposium en souhaitant la bienvenue à tous les congressistes et les partenaires exposants. Les présidents scientifiques, les Dr Michel Jabbour et Pr Olivier Fromentin, ont animé avec tous les talents qui les caractérisent ces deux jours et de nombreuses conférences ont été suivies par un auditoire enthousiaste et attentif. Pas moins d'une trentaine de conférenciers nationaux et internationaux ont développé des thèmes aussi bien fondamentaux, chirurgicaux que prothétiques. Des tables-rondes ont permis de répondre à toutes les questions de congressistes qui disposaient d'un système d'appli Webapp pouvant relier tout le monde en réseau et permettant de poser ses questions au modérateur. ● P.A.

EN SAVOIR PLUS :

WWW.ZIMMER-BIOMET.FR/

SAVE THE DATE

CLINICAL COACHING IN IMPLANTOLOGY

Le Dr Jean-Pierre Bernard, ex-chef du service de stomatologie et chirurgie orale de l'université de Genève, poursuit son engagement pour l'évolution de l'implantologie en médecine dentaire. Après trente ans d'activité clinique et d'enseignement en implantologie, il considère aujourd'hui que « l'implantologie devrait être un moyen de traitement accessible à tous les dentistes, et à tous leurs patients ». Aussi profite-t-il de sa retraite pour développer des formations CITC : Clinical implant training concept sur le thème « Les implants en cabinet, c'est comme les autres soins », au cours desquelles il propose aux praticiens une formation clinique, sur le modèle développé à l'université de Genève. « Cette formation existe depuis cinq ans en Algérie et depuis deux ans en Allemagne. Cette année, elle va être lancée en France, en Tunisie, au Maroc, en Égypte et probablement au Sénégal », explique le Dr Bernard. Les sessions sont limitées à 30 participants. Elles se déroulent sur une année universitaire, au rythme d'une séance clinique par semaine. Une formation en partenariat avec Champions Implants démarre en France en septembre avec une session initiale de trois jours pour présenter les principes et modalités de l'implantologie minimalement invasive pratiquée lors du CITC. ●

EN SAVOIR PLUS : WWW.CITC-JPB.FR



À l'occasion de vacances au Mexique, ma femme a fait une réservation dans un hôtel dénommé « Holistika ». Allais-je me retrouver au milieu de disciples chantant en cœur autour d'un gourou ? Pas du tout ! C'était un hôtel charmant, calme et qui mérite une excellente note sur TripAdvisor. Le nom de l'établissement faisant référence aux cours de yoga et de pilates. Personnellement, j'ai préféré lézarder à la piscine.

Néanmoins, une question me taraudait pendant que je sirotais une Piña colada dans mon hamac : doit-on se méfier de tout ce qui est « holistique » ?

Le conseil national de l'Ordre a publié un article sur les dérives sectaires. On peut y lire que la dentisterie holistique en fait partie. Plus troublant encore, l'article reproche d'appréhender le patient dans sa globalité ou encore de tenir compte de la dimension émotionnelle. Il est même indiqué qu'il faut alerter le conseil départemental en cas de doutes sur un confrère. Allez-vous recevoir une « invitation » du conseil si vous traitez votre patient dans sa globalité et que vous lui faites ressentir des émotions avec son nouveau sourire ? En France, peut-être que oui, mais dans le reste du monde, sûrement pas. En effet, depuis quelques années le Dr Christian Coachman fait le tour du monde avec ses solutions autour de la « dentisterie émotionnelle ». Un succès qui s'explique par l'utilisation d'outils informatiques pour obtenir un résultat thérapeutique prédictible. Au fur et à mesure des ajouts technologiques (CBCT, empreinte

Le but est d'offrir à ses patients des traitements ultra-personnalisés avec un résultat final qui dépasse leurs attentes.

E-DENTISTERIE

Holistique ou Holy Shit ?

optique, impression 3D...), il a fait évoluer le concept en dentisterie numérique, émotionnelle et holistique. En France, ces termes s'utilisent avec des pincettes ; dans le reste du monde, on parle d'approche interdisciplinaire avec des outils de haute technologie. Le but est d'offrir à son patient un traitement ultra-personnalisé avec un résultat final qui dépasse largement ses attentes - le patient fond alors souvent en larmes sous le poids de l'émotion. Cette composante émotionnelle est même devenue une marque de fabrique d'un groupe de travail européen qui met en avant l'illumination du patient lorsqu'il découvre son résultat thérapeutique.

À l'instar d'Hamlet qui disait « être ou ne pas être », les dentistes doivent se questionner sur la définition même de la dentisterie holistique, et ne pas forcément se laisser influencer par des penseurs placés en Ordre. ●

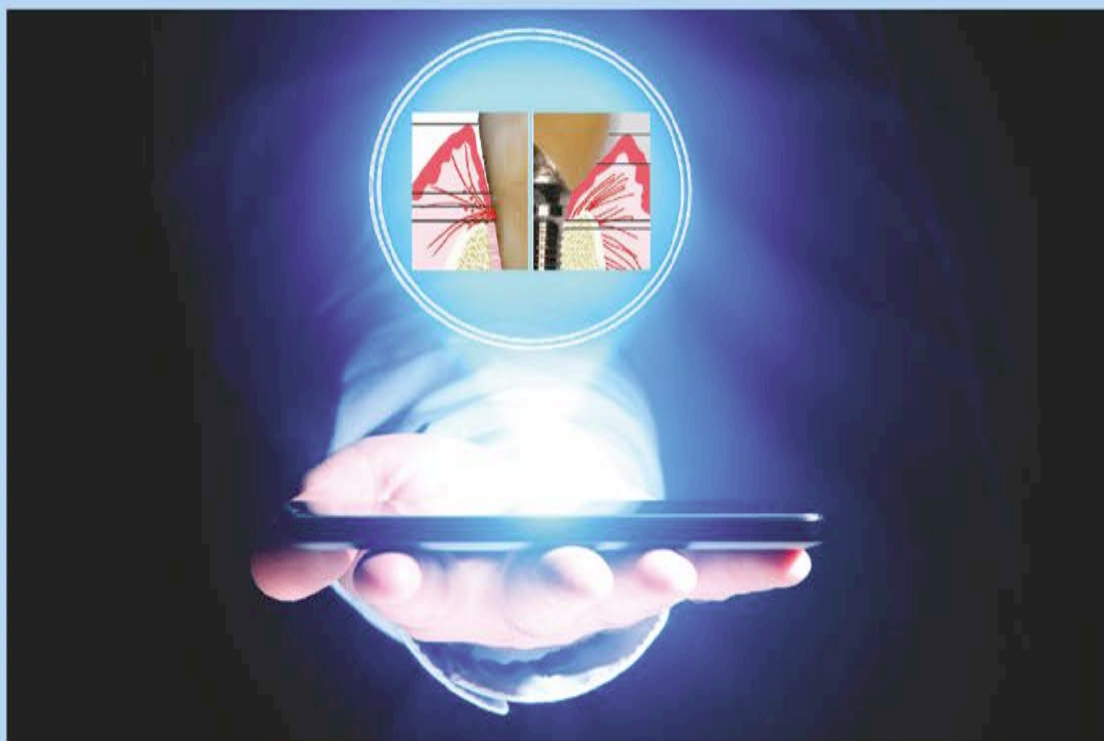
Ressources :

L'hôtel de Tulum : www.holistikatulum.com

La Lettre de l'Ordre : www.bit.ly/2BHbfGC

ATTESTATION UNIVERSITAIRE DE PARODONTOLOGIE

Faculté de Paris-Garancière



Paul et Catherine MATTOUT

Cristina VAIDA et Georges RACHLIN



1- Les maladies parodontales
21 et 22 Novembre 2019 à Paris

2- La chirurgie osseuse
30 et 31 Janvier 2020 à Paris

3- La chirurgie muco-gingivale
19 et 20 Mars 2020 à Marseille

4- La régénération et les membranes
4 et 5 Juin 2020 à Marseille

Inscriptions :

5500€* le cycle complet

5200€** pour les groupes de 3 ou plus
70€ cotisation au Gépi

Renseignements :

Cécilia MARKAI
224 Avenue du Prado
13008 MARSEILLE
contact@gepi-mattout.com
www.gepi-mattout.com

TRAVAUX PRATIQUES ET CHIRURGIE EN DIRECT

* 5900€ à partir du 15 avril 2019

** 5600€ à partir du 15 avril 2019

Agenda dentaire

CHIRURGIE

• Formations lasers

20 juin

Intervenant : Dr Gérard Rey

Tél. : 08 05 62 01 60

@ : info@kaelux.com

DIVERS

• Webdental Formation

Session 4

Du 1^{er} mai au 12 juin

Cancers buccaux

Intervenant : Dr Yordan Benhamou

Prescription médicamenteuse

Intervenant : Dr Fabrice Campana

Dentisterie numérique

Intervenant : Dr Thomas Sastre

Contact : Lauriane Salomon

Tél. : 04 93 97 10 08

@ : contact@wd-formation.com

3w : webdental-formation.com/

• Coaching individuel clinique & développement du cabinet / Audit & suivi mensuel

Intervenant : Dr Cyril Gaillard

• Communication /

organisation cabinet -

Stratégie & Communication

6 et 7 juin à Bordeaux

Intervenant : Dr Cyril Gaillard

• Marketing authentique

27 et 28 juin à Bordeaux

Intervenant : Florin Cofar

(Traducteur anglais/français)

• Maîtriser la CFAO

au cabinet dentaire

27 juin

Intervenant : Dr Camille Lulan &

Thomas Ernst digital prothésiste

Contact : Céline

Tél. : 06 09 13 52 41

@ : contact@gad-center.com

3w : gad-center.com

• Soins dentaires naturels et biocompatibles

Formation en ligne

Intervenant : Dr Catherine Rossi

Contact : Catherine Rossi

Tél. : 06 98 92 09 60

@ : vip-pro@naturebiodental.com

3w : naturebiodental-pro.com

• Formation aux dernières techniques d'anesthésies dentaires avec le QuickSleeper chez l'adulte et l'enfant

Anesthésiez sans échec

et rapidement, les molaires

et les pulpites mandibulaires

6 juin à Montpellier

20 juin à Lyon

Intervenant : Dr Verpeaux ou Dr Grayd

Contact : Sophie

Tél. : 02 41 56 05 53

@ : sophie@afpad.com

3w : afpad.com

REVUE d'Orthopédie Dento-Faciale

La Revue d'Orthopédie Dento-Faciale est une publication scientifique trimestrielle, bilingue franco-anglaise, qui a été éditée sans interruption depuis janvier 1967, soit 209 numéros. Elle publie des travaux originaux, des articles expérimentaux et cliniques en orthodontie et orthopédie dento-faciale mais aussi dans différents autres domaines qui peuvent toucher la discipline : dentisterie restauratrice et esthétique, parodontie médicale, chirurgie maxillo-faciale, sphère médicale avec des articles de pédiatrie, oto-rhino-laryngologie, kinésithérapie-ostéopathie, et psychologie clinique.

Les molaires permanentes Vol. 53 - N° 1

→ Classe 2 ou classe 3 molaire : comment établir une occlusion fonctionnelle ?

J.-D. ORTHLIEB, A. MANIÈRE-ÉZVAN

→ Cone beam et troisième molaire mandibulaire incluse

Cone Beam and impacted mandibular third molar

N. BELLAÏCHE, E. AZOULAY

→ Influence sur l'évolution des 3^e molaires de l'extraction des prémolaires sous indication orthodontique : une revue de la littérature

Influence on third molars evolution of the orthodontic indication premolar extractions: a systematic review

V. FAU, D. BREZULIER, O. SOREL

→ Hypominéralisation Molaire-Incive (MIH) : Hétérogénéité des tableaux cliniques et incidences thérapeutiques

Mih: clinical variability and therapeutic implications

M. STRUB, S. JUNG, T. SIEBERT, F. CLAUSS

→ Extraction de la première molaire permanente et incidences orthodontiques

Orthodontic impact of extraction of first permanent molar

S. LEGRIS

→ Molaires embrassées et agénésie de deuxièmes prémolaires mandibulaires : une anomalie rarissime ! Rapport d'un cas et revue de la littérature

H. DESNOËS

→ Note clinique

Un dispositif de désinclusion et de désenclavement molaire

T. SIEBERT

→ Revue de presse

H. GUIRAL-DESNOËS



PARRESIA - CORENTIN PALUD

109-111, av. Aristide Briand - CS 80068 • 92541 Montrouge Cedex

E-mail : corentin.palud@parresia.fr

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

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

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

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

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

Je m'abonne - je reporte le prix de l'abonnement dans la case ci-contre € (1)
Je souhaite accéder aux Archives électroniques (1967-2014) : j'indique le montant dans la case ci-contre € (2)
TOTAL	(1) + (2) = €

Paiement : Envoyez-moi une facture proforma

Chèque joint (à l'ordre de PARRESIA)

Date : ____ / ____ / ____

Signature :

Agenda dentaire

• Formation pratique assistantes dentaires

- Stérilisation : Comment gérer les réalités quotidiennes d'un cabinet et le respect des normes en vigueur

13 juin à Paris

- Améliorer son taux de transformation de devis pour une meilleure rentabilité

14 juin à Paris

Tél. : 01 56 79 59 93

@ : olga.gast@nsk.fr

• Pour que l'esthétique et la fonction soient enfin réunis

Jusqu'au 15 juin

à Aix-en-Provence

@ : nathalie.negrello@aixcontinuum.com

3w : acaef.eu

• ITOP Introductory - Prophylaxie individualisée

20 juin à Paris

27 juin à Besançon

Contact : CURADEN France

Tél. : 01 43 54 49 10

3w : itop-dental.com

• Conférence Burn out : Bien le connaître pour mieux le combattre

20 juin à Paris

Les praticiens pourront s'autoévaluer au regard du risque de burn out. Des solutions pratiques seront présentées.

Intervenant : Dr Serge Deschaux (Expert auprès du ministère des Solidarités et de la Santé, Expert auprès de la Haute Autorité de Santé)

@ : gacd.fr ; Rubrique événements

ENDODONTIE

• Endodontie - Session 4

Du 1^{er} mai au 12 juin

Intervenant : Pr J.-C. Maurin

Contact : Lauriane Salomon

Tél. : 04 93 97 10 08

@ : contact@wd-formation.com

3w : webdental-formation.com/

ESTHÉTIQUE

• Empreintes optiques : optimiser votre choix de matériel

11 juin à Aix-en-Provence

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

3w : academie-du-sourire.com

• Facettes de A à Z

13 et 14 juin à Bordeaux

Intervenant : Dr Clément Marie

• Live sur patient / Coaching

facette : le mock up les préparations et les provisoires

15 juin à Bordeaux

Intervenant : Dr Cyril Gaillard

• Live facette / Coaching suite

sur le même patient : le collage

Intervenant : Dr Cyril Gaillard

• Inlay / Onlay / Overlay

de la préparation au collage

29 juin à Bordeaux

Intervenant : Dr Carme Riera

Contact : Céline

Tél. : 06 09 13 52 41

@ : contact@gad-center.com

3w : gad-center.com

IMPLANTOLOGIE

Le défi des maladies péri implantaires - Session 4

Du 1^{er} mai au 12 juin

Intervenant : Dr Julie Lamure

Tél. : 04 93 97 10 08

@ : contact@wd-formation.com

3w : webdental-formation.com/

Attestation universitaire paro - implantologie

3 séminaires de 2 jours

16 et 17 mai à Marseille

Intervenants : Drs P. et C. Mattout et P. Missika

Tél. : 04.91.32.28.34

@ : contact@gepi-mattout.com

• Stage Prothèse sur implants TSV

6 et 7 juin à Paris

• Performer en Implantologie :

passer du savoir au savoir-faire

Cycles débutants France

6 et 7 juin : Session 1

à Strasbourg

27 et 28 juin : Session 2

à Strasbourg

Intervenants : Drs M. et A.-C. Metz

• Stages intensifs pratiques pour Débuter en Implantologie

12 -14 juin à Zimmer Biomet

Institute, Winterthur, Suisse

Intervenants : Pr G. Penel,

Dr L. Lauwers et Dr M. Look

• Apprendre à gérer les greffes

13 juin à Strasbourg

Intervenants : Drs M. et A.-C. Metz

@ : formations.dentalfrance@

zimmerbiomet.com

• Évitez les complications, Formez-vous à la maintenance parodontale et implantaire !

Formations Suisse Dental Academy

- EMS

13 juin à Chambéry

@ : info@ems-france.fr

3w : ems-dental.com

• Smart sailing in implantology

21 juin à Bando!

Contact : Michel Abbou - SICT mieux

3w : sictmieux.com

OMNIPRATIQUE

• Formation 3shape

- Dental system

Niveau extra

11 juin à Paris

- Trios

17 juin à Paris

@ : 3Shape_Training_FR@3shape.com

3w : 3Shape.com/fr-fr

• Le collage Inlay-overlay - collage dentaire

& restaurations

indirectes inlay / onlay / overlay

Du 29 juin 2018

au 29 décembre 2034

à Bordeaux

Contact : Gad center

Tél. : 06 09 13 52 41

Agenda dentaire

ORTHODONTIE

• Session 4

Du 1^{er} mai au 12 juin

- *Lecture cone beam*

Intervenant : Dr Thomas Fortin

- *Cone beam spécial ortho*

Intervenant : Dr Serge Dahan

Contact : Lauriane Salomon

Tél. : 04 93 97 10 08

@ : contact@wd-formation.com

3w : webdental-formation.com/

• 4^e Congrès de la Société française d'orthodontie par aligneurs

31 mai et 1^{er} juin à Paris

Contact : <https://sfopa.org/>

• Formation 3shape ortho system

- *Indirect bonding studio*

13 juin à Paris

- *Clear aligner studio*

14 juin à Paris

- *Appliance designer*

18 juin à Paris

@ : 3Shape_Training_FR@3shape.com

3w : 3Shape.com/fr-fr

• Réunion scientifique

La 4^e dimension - Le facteur temps en orthodontie

21 juin : 95^e congrès de l'EOS

22 juin : 91^e réunion scientifique

de la SFODF à Nice

Tél. : 01 43 80 72 26

@ : sfodf@sfodf.org

3w : ivoc-sfodf.org

• Séminaire « Le collage indirect numérique »

22 juin à Paris

Intervenant : Dr Laïla Hitmi Spécialiste

qualifiée en O.D.F.C.E.C.S.M.O, ex-

assistante universitaire, Département

de Biomatériaux, Docteur d'Université

@ : emmanuelle.foucher@gacd.fr

PARODONTOLOGIE

• Maladies parodontales - Session 4

Du 1^{er} mai au 12 juin

Intervenant : Dr Sylvain Leymarie

Contact : Lauriane Salomon

Tél. : 04 93 97 10 08

@ : contact@wd-formation.com

3w : webdental-formation.com/

• Reconstruire pour durer

14 et 15 juin à Paris

Contact : SFPIO

@ : contact@sfpio.com

• Paro Clinique : Module 1

Comprendre les causes,

traiter et maîtriser

les parodontites agressives

17 au 21 juin à Aix-en-Provence

Contact : Académie de Paro

Tél. : 06 03 27 14 36

@ : info@academie-de-paro.com

3w : academiedeparo.fr



et si c'était mieux...

www.sictmieux.com

en partenariat avec



A.C.D.R.A.

Association des Chirurgiens-Dentistes
de la Région d'Aubagne

Vendredi 21.06.2019

SMART SAILING IN IMPLANTOLOGY

Rendez-vous à **BANDOL**, pour une journée de navigation en zone implantaire avec le **Dr Michel ABOU**.



DE 9H
À 17H30

PAUSES ET
DÉJEUNER INCLUS

PAF = 280 € TTC
/ personne



HÔTEL DELOS PALAIS
Hôtel 4 étoiles face à Bandol

camlog
Group HENRY SCHEN

Geistlich
Biomaterials

MADE IN LABS
IMPLANTS & CERAMICS

BRAUN
SHARING EXPERTISE

Generic
Implants

MB DENTAL
by Exodus



Petites annonces

Cabinet

VENTE

13 - MARSEILLE

Réf. 2018-11-22-3

Vente de cabinet précédée d'une collaboration. Cherche collaborateur à mi-temps en vue d'une cession de cabinet centre-ville Marseille, place de marché, sortie de métro. C.A. annuel à mi-temps : 160 000 €, vente à 30 000 €.

Mail : sarfati.brigitte@gmail.com

55 - BAR-LE-DUC

Réf. 2019-01-24-1

Cause retraite 07/2019 cède cabinet dentaire bien situé, ville préfecture, bon chiffre sur 4 jours/semaine. Bail par cédant ou achat, possibilité logement. Possibilité collaboration quelques mois pour présentation patientèle.

Tél. : 06 78 15 86 51 le soir

@ : jolyphi@free.fr

83 - BARJOLS

Réf. 2019-04-16-1

Cède cabinet créée en 1977, gros potentiel prothèse, jamais d'implantologie. Possibilité 2^e fauteuil, installation prête. Idéal pour couple dont un ou une ortho (pas d'ortho sur la commune). 200 K€ sur 3 jour 1/2. Possibilité achat murs. Rez-de-chaussée sur rue principale (pas de travaux pour accès handicapé), parking privatif. Cessation d'activité fin juin 2019.

Tél. : 06 89 80 67 07

Mail : nikita1504@hotmail.fr

83 - RAMATUELLE

Réf. 2019-01-25-1

URGENT, cède cabinet situation (bord de mer) et conditions de travail exceptionnelles, C.A. sur 3,5 j. 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. 2019-02-06-3

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

MACSF | EXERCICE EN GROUPE

Prendre les bonnes décisions dès le départ, c'est primordial.

Avec le bon *partenaire* c'est tellement plus facile !

Vous avez des questions sur l'exercice en groupe ?

Prenez un rendez-vous Dial&Diag sur macsf.fr/exercice-en-groupe ou au 3233*

* Prix d'un appel local - MACSF assurances - Société d'Assurance Mutuelle - SIREN n° 775 665 631
Entreprise régie par le Code des Assurantes - Siège social : Cours du Triangle, 10 rue de Valmy, 92800 Puteaux.

Dial & Diag



Histoire du dentifrice (XVIII^e-XIX^e siècles)

Par Xavier Riaud

Au début du XVIII^e siècle, des auteurs comme Fauchard, Lécuse, ou Bourdet, dénoncent une négligence concernant l'hygiène dentaire. L'esthétique et l'olfactif prennent le pas sur la santé. Et l'hygiène dentaire connaît un réel essor. Les produits dentaires se perfectionnent. Robert Bunon invente des dentifrices comme l'élixir antiscorbutique, qui renforce les dents, dissipe le gonflement des gencives, prévient les affections scorbutiques et soulage les douleurs dentaires. Fauchard dénonce l'usage des corrosifs (suc d'oseille, jus de citron, esprit d'alun, de vitriol) et les abrasifs (porcelaine, pierre ponce et brique). Il conseille l'emploi de racines de guimauve, de mauve ou de luzerne préparées afin de blanchir les dents. Il décrit des recettes d'opiat avec du corail rouge, de la nacre de perle, des yeux d'écrevisses, de l'alun, du miel de rosat, le tout parfumé d'essences. Ce siècle voit donc le commerce des dentifrices se développer. Vers 1755, Edme Botot met au point une eau balsamique et spiritueuse, brevetée par la Faculté de médecine. Cette recette - l'Eau de Botot encore commercialisée aujourd'hui - est obtenue par la macération de plantes et d'épices comme la badiane, le clou de girofle, la cannelle, l'essence de menthe avec de l'alcool à 80°. Elle blanchit, conserve les dents et renforce les gencives. Les opiat sont alors banalisés.

Au XIX^e siècle, Napoléon démocratise l'hygiène dentaire qui connaît, grâce à lui, un intérêt fulgurant. En 1814, le pharmacien Cadet de Gassicourt indique qu'un dentifrice doit être composé de substances de dureté moyenne et d'acidité faible. Quinze ans plus tard, Maury, auteur

d'un *Traité d'hygiène dentaire, des propriétés et de l'emploi des dentifrices*, considère les substances acides des dentifrices comme nuisibles et l'alun trop fort pour être utilisé sans substance absorbante. Il leur préfère le charbon de bois tendre, la croûte de pain brûlée ou la suie (bons abrasifs, mais avec problème esthétique aux collets), le sel marin (sans défaut), le quinquina ou le tabac râpé, l'iris. Londe conseille un brossage doux des gencives avec des abrasifs pulvérisés finement, suivi d'une bonne lévigation. Ceci

« Les dentifrices sont des poudres, teintures et opiat destinés à conserver ou à guérir les dents. »

permet d'utiliser de la pierre ponce pilée, de la poudre de corail ou de l'os de seiche sans problème. En 1867, Bouchut donne la définition suivante des dentifrices : « des substances destinées à conserver ou à guérir les dents. Ce sont en général des poudres,

des teintures et des opiat. » Ils sont acides, alcalins ou neutres. Bouchut précise des recettes avec les mêmes constituants : des terres absorbantes comme le carbonate de chaux ou le corail porphyrisé, afin d'absorber les odeurs fétides de la bouche, des sels acides, comme l'alun et la crème de tartre, des colorants, comme la cochenille, afin d'accentuer la blancheur des dents, des aromates, comme la cannelle, la rose ou le clou de girofle. En 1893, le couple Barreau vend le dentifrice américain du chimiste John Walton. Leur fils André apparaît sur les emballages. Email Diamant est né. En 1897, Roy introduit le chlorate de potasse, le borate de soude, le tannin, la poudre de quinquina : il faut exercer une action tonique sur les gencives. En 1841, J. G. Rand propose un tube métallique souple en étain pur ou en plomb (breveté). En 1896, la société Colgate-Palmolive réalise les premiers tubes de dentifrice enroulables. ●



**PLAFONNEMENT ?
RESTE À CHARGE 0 ?**

**Protilab,
mon meilleur atout !**



PROTHÈSES DE HAUTE QUALITÉ - TARIFS OPTIMISÉS - PROXIMITÉ

Protilab vous accompagne dans les évolutions de votre Profession

Laboratoire de Prothèse Dentaire

www.protilab.com

5 rue Georgette Agutte • 75018 PARIS

0 800 81 81 19

Service & appel
gratuits

1 application pour gérer votre e-réputation

Google

4.9 ★★★★★

839 avis →



4.7 ★★★★★

613 avis →



Sollicitez vos patients pour mieux connaître leurs attentes

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

Soignez l'image de votre cabinet sur internet

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



Créez une dynamique d'amélioration continue

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



Rendez-vous vite sur

www.activ.review



et profitez de notre offre de lancement.