

N°17  
JUN  
2019

34,80 €  
N°ISSN :  
2558-4189

# SOLUTIONS

## Cabinet dentaire

MANAGEMENT | COMMUNICATION | GESTION | ORGANISATION

**Vie pro  
vie perso**

RETOURS D'EXPÉRIENCE  
**JE SUIS  
DENTISTE  
ET JE FUME**



**Et aussi : 20 pages de guide pratique**

- Patrimoine : Quel régime fiscal choisir ?
- Organisation : Faire le choix de la climatisation

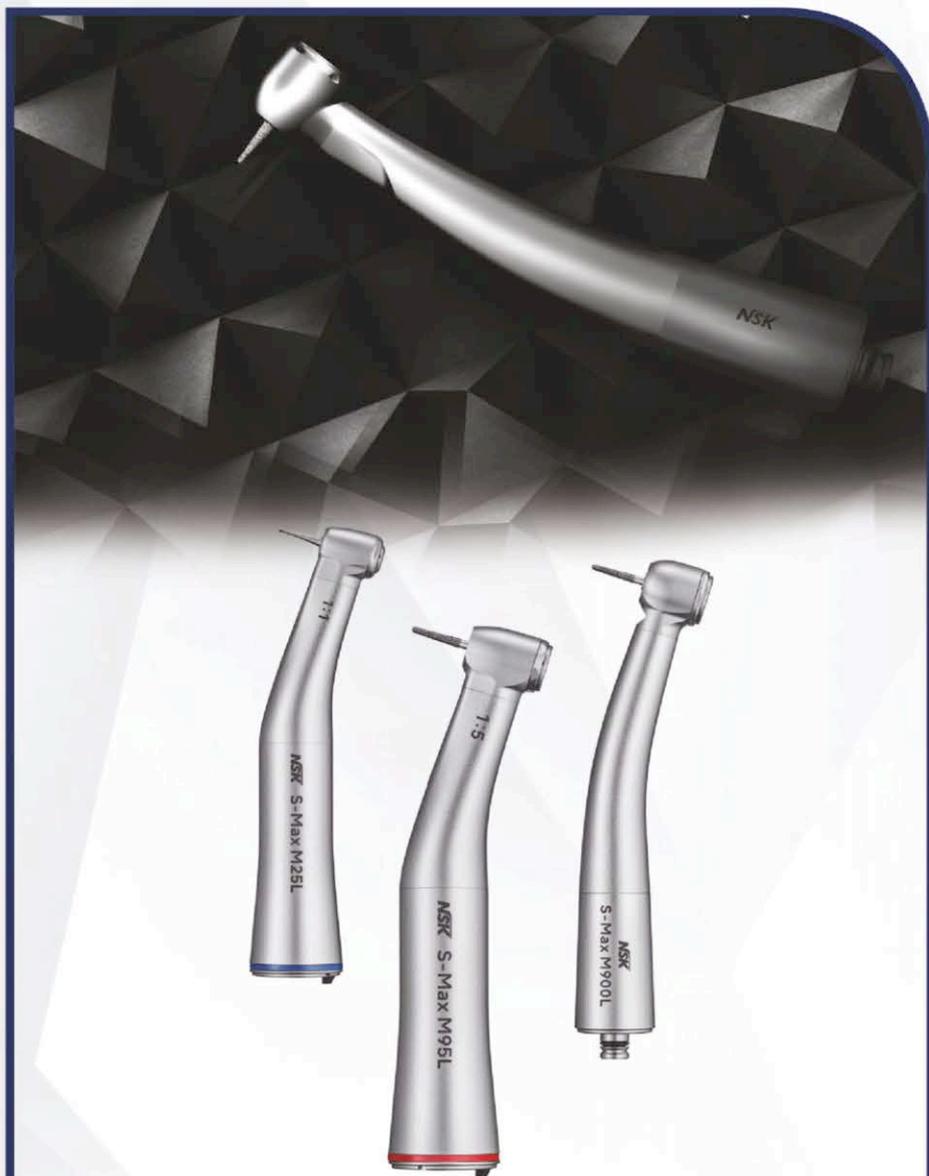
**NSK**

CREATE IT.

# NSK partenaire des

PACK  
1<sup>ère</sup> INSTALLATION

FOR



Des **PACKS DE 3 INSTRUMENTS**  
à prix très avantageux  
pour débiter votre activité  
avec **LA RÉFÉRENCE.**

Des formations  
**TRAVAUX PRATIQUES**  
**DES EXPERTS** par  
**D'OPTIMISATION**



Dr. Christine  
Romagna



Dr. Dominique  
Glez



Dr. Sepehr  
Zarrine



Dr. Afchine  
Saffarzadeh



Dr. Ali  
Salehi

## Chirurgiens-dentistes

### PACK INFORMATIONS

Des **CLINIQUES** avec  
**CLINIQUES** dirigées par  
pour vous permettre  
**PRENDRE VOS SOINS**

Formation en  
Parodontologie  
et maintenance  
implantaire

Jeudi 12 septembre 2019

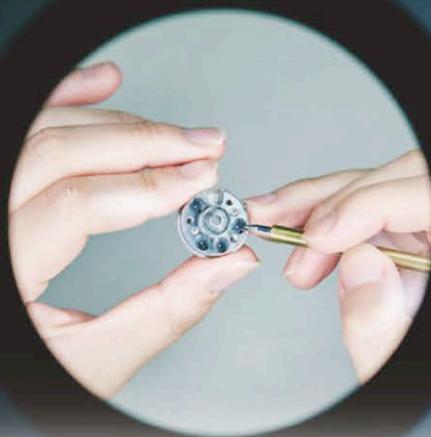
Formation en Chirurgie  
de reconstruction  
pré-implantaire

Jeudi 03 octobre 2019

Formation en  
dentisterie restaurative  
esthétique

Jeudi 07 novembre 2019

### PACK SAV



Des services après-vente qui  
**S'ADAPTENT À VOS BESOINS**

**NSK** TRIAL

Essai gratuit de nos produits

**NSK**are



Prêt d'instruments pendant  
la réparation pour assurer la  
continuité de vos soins



Forfaits réparation  
ou échanges

# **YSONIC**

GAMASONIC - France -

## **Gamme complète de Laveurs-Désinfecteurs**

***Conforme à la norme EN ISO 15883***



**Laveur-Désinfecteur  
EN ISO 15883-1  
(Dispositif Médical Classe IIb)**

## **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](http://www.gamasonic.eu)

## “ QD85 ?

Rien qu'en ce mois de juin, sortent dans les librairies *Burn-out, mon meilleur ennemi* de Lucien Henry (Éd. Amalthée), *Une descente dans l'enfer du burn-out*, écrit par un collectif d'auteurs (Éd. La Boîte de Pandore), *Comment sortir du burn-out au travail* de Maryline Gomes (Éd. Dervy)... La rentrée de septembre ne sera pas en reste avec une multitude de parutions comme *La Méthode pour éviter le burn-out* du Dr Anne-Marie Schwing (Éd. Odile Jacob) ou *Assurer après un burn-out* de Catherine Borie (InterÉditions). C'est dire si le sujet est d'actualité et les tentatives de résolutions nombreuses.

Cet épuisement professionnel touche toutes les professions – les chirurgiens-dentistes ne font pas exception : une étude menée par l'ONCD avec l'Académie nationale de chirurgie dentaire en 2018 montrait que 6 % des praticiens français se déclaraient en burn-out.

Le 27 mai, une information envahit les médias : l'Organisation mondiale de la santé aurait enfin posé le terme de « pathologie » sur ce mal, à l'issue de la 72<sup>e</sup> Assemblée mondiale de la santé. On parle du « QD85 », code attribué au burn-out dans la classification statistique internationale des maladies

### **« Sentiment d'épuisement » et « efficacité professionnelle réduite » parmi les composantes du burn-out**

et des problèmes de santé connexes. Las, l'espoir d'une reconnaissance de ce phénomène retombe dès le lendemain, alors qu'un porte-parole de l'organe de l'ONU apporte une correction : le burn-out passe, en réalité, de la catégorie « facteur influençant l'état de santé » à « phénomène lié au travail », mais sans entrer dans la liste des « maladies ». Seule la définition du burn-out, a « été modifiée à la lumière des recherches actuelles ». Il est décrit comme un syndrome « résultant d'un stress chronique au travail qui n'a pas été géré correctement » qui se caractérise par trois éléments : « un sentiment d'épuisement », « du cynisme ou des sentiments négativistes liés à son travail », ainsi qu'une « efficacité professionnelle réduite ». Pour se rassurer, on pourra parler d'un palier franchi, avant d'atteindre, peut-être, la reconnaissance à part entière.

Rappelons qu'afin de venir en aide aux chirurgiens-dentistes confrontés à des situations stressantes, un numéro vert, le 0 805 23 23 36, a été mis en place par l'association Soins aux professionnels de santé (SPS).

En espérant que ce « phénomène » n'affectera pas les jeunes praticiens sur le point de s'installer en libéral, auxquels nous consacrons ce mois-ci un supplément ; et que nos lecteurs saurons piocher, au fil des numéros de *Solutions Cabinet dentaire*, des idées pratiques pour s'organiser au mieux afin de travailler en toute sérénité.

Excellab  
LABORATOIRE DENTAIRE



PROTHÈSES DE QUALITÉ  
À PRIX HONNÊTE



CORNEILLE  
01 44 90 89 95

UN LABO  EFFICACE  
TRANSPARENT  
ACCESSIBLE

01 44 90 89 95 - [excellab.fr](http://excellab.fr)

# Sommaire

JUIN 2019

**Actualités** 8

**Reportages**

• Faculté d'odontologie de Lorraine 24

• Henry Schein 28

**Repérages** 30

**Interviews**

• Mathis Crevecœur, Formateur clinique chez Align Technology 40

• Éric Genève, PDG d'Anthogyr 44

**C'est nouveau** 42  
Scanner Wow de Biotech Dental

**[ En couverture ]** 46



## L'odontologie pédiatrique un jeu d'enfants ?

**[ Cas d'école ]** 58



**CAS D'ÉCOLE, JE M'ÉPANOUIS EN PÉDODONTIE**  
**DR MIKHAL HAÏK**

**Chroniques**

Edmond BINHAS	71
Mathieu ROUPPERT	75
Yassine HARICHANE	77
Catherine ROSSI	89
Serge DESCHAUX	91

### Guide pratique

**MANAGEMENT** 69

4 conseils pour recruter son assistant(e) en intérim

**ORGANISATION** 74

Faire le choix de la climatisation

**GESTION** 78

Titres-restaurant et chèques-vacances : quels avantages ?

**DROIT** 82

La « nécessité médicale » : une réalité ?  
Partie 2, le soin « approprié »

**PATRIMOINE** 86

Quel régime fiscal choisir ?

**Métier** 92

ASSISTANTE DENTAIRE  
Marie Mingaud

**Vie pro - perso**

- Je suis dentiste et je fume 94
  - BIEN-ÊTRE AU CABINET 98
- Gérer ses émotions en 4 temps

**Bloc-notes** 101

**Agenda** 104

**Petites annonces** 107

**Histoire** 108

A-dec, une gamme  
haute en couleurs.



**SASSY**  
Color by A-dec

**PARROT**

Color by A-dec



**VIOLET**

Color by A-dec



**EBONY**

Color by A-dec



**SKY BLUE**

Color by A-dec



**FUCHSIA**

Color by A-dec



**a dec**  
reliablecreativesolutions

“A-dec, l'essentiel et rien d'autre”

Venez découvrir la gamme A-dec chez votre concessionnaire,  
sur le site [www.a-dec.fr](http://www.a-dec.fr) ou par téléphone au 0148133738

**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**  
Audrey Bussière  
François Gleize  
Pauline Machard  
Claire Manicot  
Rémy Pascal

**Rédactrices graphistes**  
Bérengère Ambrosi Brissy  
Camille Tisserand

**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** juin 2019  
**Commission paritaire**  
1119 T 93542  
**ISSN** 2558-4189  
Parresia -109-111,  
avenue Aristide Briand  
CS 80068  
92541 Montrouge cedex

Ce numéro comporte  
un encart Crown Ceram  
et un encart abonnement.

## Contributeurs



**Anaïs  
Bayle-Bernadou**

Juriste en cabinet d'avocats  
d'affaires, elle accompagne  
notamment les professionnels  
de santé lors de la création ou  
de l'acquisition de leur cabinet  
et dans leurs problématiques  
du quotidien.



**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 Marc-Gérald  
Choukroun**

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



**Dr Serge  
Deschaux**

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



**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.



**Julien  
Fraysse**

Expert-comptable.  
Il accompagne des  
chirurgiens-dentistes et  
orthodontistes sur tout  
le territoire dans  
la création, la reprise ou  
le développement  
de leur cabinet.



**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,  
agence digitale  
dédiée aux professionnels  
de santé.

## Recherche

## Impression implantaire 3D : du nouveau pour 2020

Le LEM3 et l'IJL de l'université de Lorraine travaillent à la conception d'implants anatomiques imprimables en 3D. Ils rendront leur copie en 2020.

Le projet Implant, mené en collaboration par le laboratoire d'étude des microstructures et de mécanique des matériaux de Metz (LEM3) et par l'équipe micro et nanomécanique pour le vivant de l'Institut Jean-Lamour de Nancy (IJL), vise à permettre l'impression 3D, à l'horizon 2020, d'implants dentaires intra-osseux et extra-osseux sur mesure à partir de radiographies.

Le programme, relayé par le quotidien économique *Les Echos*, devrait aboutir à raccourcir la durée des interventions chirurgicales, voire « éviter la greffe osseuse chez une personne édentée », explique le Dr Pierre Bravetti, chercheur à l'IJL, qui pilote le projet. Les deux laboratoires sont en pointe dans leurs domaines. Le titane-niobium, matériau développé et mis au point par le LEM3, se rapproche de l'élasticité naturelle de l'os. « Nous créons une pièce anatomique qui n'existe pas encore. Modélisé et conçu sur mesure, l'implant

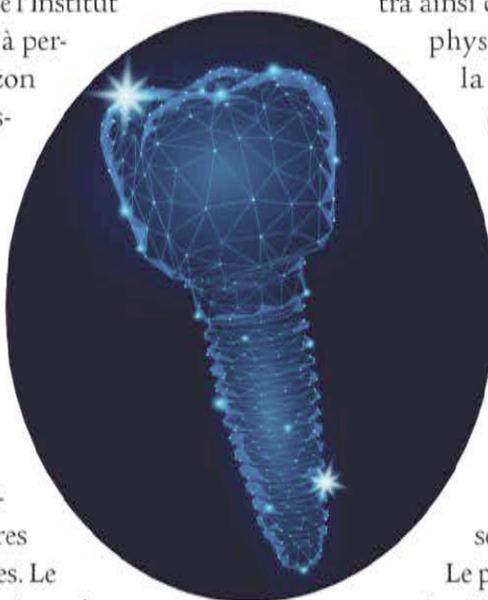
fabriqué en titane-niobium aura toutes les caractéristiques d'une vraie dent », annonce Pierre Bravetti. La diminution des contraintes dans l'os péri-implanté permet

tra ainsi de se rapprocher des contraintes physiologiques - ce qui favorisera la croissance osseuse. L'objectif est de rétablir une mastication *ad integrum*.

Les chercheurs de l'IJL travaillent, quant à eux, à améliorer la biocompatibilité des implants pour diminuer le risque infectieux. Les nouveaux implants - que les praticiens pourront, à terme, créer au sein de leurs cabinets au moyen d'imprimantes 3D - seront aussi plus durables.

Le projet est financé par le fond européen FEDER et les métropoles de Metz et Nancy à hauteur de 1,7 million d'euros.

En savoir plus : <https://bit.ly/2Ediisy>



## LE NOM

## Santé Expo

Après des années d'existence et des noms sectoriels, les salons *HopitalExpo*, *GerontHandicapExpo* et *Health-ITExpo*, qui se sont tenus à la Porte de Versailles du 21 au 23 mai - deviennent *Santé Expo*. Frédéric Valletoux, Président de la Fédération hospitalière de France, explique qu'« ayant acquis une notoriété forte, il était temps d'installer une marque commune, lisible et puissante qui permette de capitaliser sur le leadership du salon au sein de l'écosystème santé. »



# PLAFONNEMENT DES PROTHÈSES

RESTEZ ZEN, NOUS SOMMES LÀ !



**CCM 69 €**  
Gamme Excellence Plus

Chez Made in Labs<sup>®</sup>, nos prothésistes expérimentés vous accompagnent pour tirer le meilleur de ces nouvelles réglementations.

**C'est le moment  
de nous tester !**



**MADE IN LABS<sup>®</sup>**

INNOVATION & PERFORMANCE

0 800 11 30 11

Service & appel  
gratuits

[WWW.MADEINLABS.COM](http://WWW.MADEINLABS.COM)

**Téléconsultation**

**Des élus lancent un plaidoyer pour la télémédecine**

Dans une tribune publiée le 5 mai dans le JDD, 118 députés, sénateurs et élus locaux, déplorent les inégalités territoriales d'accès aux soins et plaident pour le développement de la télémédecine.

Ils sont 118 élus à interpellier « l'ensemble des pouvoirs publics » sur le problème des déserts médicaux ; « ce phénomène concerne aujourd'hui plus d'une commune sur trois », écrivent-ils. « Les solutions existent, certaines sont mises en place, alors que d'autres, comme la télémédecine, peinent à émerger », déplorent les signataires, en rappelant que celle-ci « constitue un pilier de la stratégie française d'accès aux soins ». Ils évoquent les « blocages administratifs » qui limitent la portée du remboursement des téléconsultations.

L'Assurance maladie souhaite, par exemple, limiter le remboursement aux seuls médecins qui se trouvent à proximité du patient. Un objectif de 500 000 actes avait été fixé, mais selon les élus, seuls 7939 ont été réalisés en six mois. Les signataires préconisent la mise en place de procédures de suivi et d'évaluation du développement de la télémédecine. « Pourquoi ne pas imaginer un compte-rendu bi-annuel sur l'application de cette mesure si importante pour



© Rawf8 / iStockphoto

*l'accès aux soins ? »*

Rendez-vous est donné en juin 2019, quand le projet de loi Buzyn, « relatif à l'organisation et à la transformation du système de santé », sera examiné au Sénat. La ministre assure avoir pris « à bras-le-corps » le problème des déserts médicaux.

**LE CHIFFRE**

**139**

C'est le nombre de contrats d'engagement de service public (CESP), qui seront alloués aux étudiants en odontologie en 2019. En 2013, année de mise en place du dispositif, leur nombre s'élevait à 50. Voir l'arrêté : <https://bit.ly/2JIW4Zp>



**Élections**

**CNP : UN NOUVEAU BUREAU A ÉTÉ ÉLU**

Le Conseil national professionnel des chirurgiens-dentistes a élu son nouveau bureau le 18 avril dernier.

Le Dr Jean-Patrick Druo a été élu président et le Dr Jean Molla vice-président.

L'ancien vice-président du conseil,

le Dr Philippe Brenier, devient secrétaire général. Le trésorier est désormais le Dr Marcel Perroux.

Le CNP a pour missions de promouvoir, coordonner et évaluer les actions relatives à la formation continue des chirurgiens-dentistes.

# L'art dentaire ? Définissez la tendance avec



Venez nous rendre visite à **dentiste expo**,  
Galerie MSDENTAL (stands B40 + A35-50 / B50-52)  
les 20-21 juin 2019, à Paris - Porte de Versailles.





### Rendez-vous en ligne

## La carte vitale sur smartphone testée « dès cette année »

La ministre de la Santé Agnès Buzyn a annoncé l'expérimentation de la future « e-carte vitale » dès 2019.

Une appli carte Vitale, pour smartphone, l'« apCV » va être expérimentée « dès cette année », a fait savoir la ministre de la Santé Agnès Buzyn, lors de la présentation de la feuille de route sur le « virage numérique », le 25 avril dernier.

Cette e-carte vitale a été conçue pour répondre « à la demande des patients d'accéder à des droits à jour en toute

circonstance et de bénéficier de démarches en ligne » et « sera destinée à devenir [leur] outil d'identification et d'authentification dans le système de santé », selon le ministère.

Le test de cette e-carte vitale devrait débuter cet été dans les départements du Rhône et des Alpes-Maritimes, après la « publication d'un décret d'expérimentation », avant d'être généralisée à partir de 2021 à tous les assurés sociaux.

---

### LE CHIFFRE

# 63 500 €

C'est le montant que l'Assurance maladie va verser en moyenne aux 735 maisons de santé pluriprofessionnelles (MSP) adhérentes à l'accord conventionnel interprofessionnel (ACI) au 31 décembre 2018, selon Le Quotidien du médecin.

---

### Baromètre

## SANTÉ : LES FRANÇAIS TOUJOURS PLUS CONNECTÉS

À l'occasion de la sortie de son **baromètre des tendances santé 2019**, la société d'études et conseil **BVA** a exposé plusieurs données intéressantes, notamment en ce qui concerne la santé connectée.

Les premiers extraits du baromètre des tendances santé 2019, réalisé par BVA, montrent notamment que les Français sont « toujours plus connectés pour leur santé ». 29 % suivent leurs données de santé sur les

supports numériques, contre 22 % en 2017. 24 % des Français ont déjà téléchargé une appli santé, contre 15 % en 2017. En outre, 52 % des Français et 70 % des médecins considèrent que « surveiller soi-même sa santé en continu est un véritable progrès ». D'ailleurs, est-il précisé dans les premiers extraits du baromètre, 51 % des médecins conseillent à leurs patients des applis santé, un pourcentage en hausse (+ 8 % par rapport à 2018).



# WOW

## BIENVENUE DANS UN MONDE SANS LIMITE



BIOTECH DENTAL

### SCANNER INTRA-ORAL

avec ordinateur MSI GS65 inclus

**Gratuit pendant 12 mois\***

\*LLD de 48 mois,  
Loyer des 12 premiers mois de 0 € avec liberté de sortie à l'issue du 12<sup>ème</sup> mois, (voir conditions de l'offre).  
Frais de dossier : 100 € TTC,  
Loyer de 300 € TTC par mois du 13<sup>ème</sup> au 48<sup>ème</sup> mois,  
2 900 € TTC versés à la signature en guise de dépôt de garantie restitués à l'issue des 12 mois en cas de sortie ou transformés en apport si poursuite au-delà.

[wow-scan.com](http://wow-scan.com)



Étude

## Les dentistes en première ligne pour alerter sur les violences familiales

Une étude américaine publiée le 11 avril dans le *Journal of Aggression Maltreatment and Trauma* rapporte que près de 75 % des traumatismes crâniens et cervicaux associés à des violences domestiques surviennent à la suite d'une blessure buccale.

L'auteur principal de l'article, Timothy Ellis, étudiant en médecine dentaire à la Midwestern University (Arizona, États-Unis), met en évidence le rôle des dentistes dans l'identification et le signalement des victimes.

Les biomarqueurs oraux qui doivent alerter : déchirures, fractures de la mâchoire et des dents. Les signes évidents de violence pouvant indiquer une lésion cérébrale sont les traumatismes aux nerfs de la bouche et de la mâchoire, ainsi que les lésions de l'os nasal. La décoloration des dents, les racines émoussées et la nécrose

pulpaire, peuvent également être des signes d'un traumatisme dentaire antérieur justifiant un examen plus approfondi.

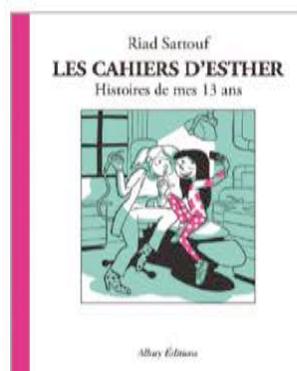
Selon la publication, les dentistes sont insuffisamment formés à la détection des potentiels cas de violences familiales. En France néanmoins, de multiples initiatives ont été mises en place. Par l'ONCD (mise en place dès 2016 de référents violences faites à autrui dans chaque département, formation e-learning pour mieux repérer, prendre en charge et orienter les patientes victimes de violences...),



© photo: iStockphoto

par le Syndicat des femmes chirurgiens-dentistes (Sfcd)...

*En savoir plus : Restoring More than Smiles in Broken Homes: Dental and Oral Biomarkers of Brain Injury in Domestic Violence - Journal of Aggression, Maltreatment & Trauma <https://bit.ly/2Lx6qHW>*



Bande dessinée

## ADO APPAREILLÉE

Paru le 16 mai, Le tome 4 *Des Cahiers d'Esther - Histoire de mes 13 ans*, de Riad Sattouf montre la jeune Esther en visite chez son chirurgien-dentiste. Cette série de BD a été initiée en 2015 avec pour objectif de montrer à travers les yeux d'une petite fille, année après année, ses transformations mais aussi l'évolution de notre société. À 13 ans, elle quitte l'enfance, entre dans l'adolescence... et porte un appareil dentaire !

*Les Cahiers d'Esther - Tome 4 - de Riad Sattouf - Ed. Allary - 16,90 €.*



**RXDC** - Appareil radiographique avec technologie HyperSphere.



**RXDC** - Appareil radiographique avec technologie eXTend sans fil.



**RXDC** - Appareil radiographique à haute fréquence.



**IRYS et IRYS MOBILE**  
Powerful imaging software.

**APPAREILS RADIOGRAPHIQUES INTRA-ORAUX**

**LOGICIEL DE DIAGNOSTIC**



**X-pod**  
Système d'imagerie portable.



**Zen-X**  
Capteur intra-oral HD direct USB.



**Hy-Scan**  
Scanner de plaques au phosphore.



**C-U2**  
Caméra intra-orale HD.

**CAPTEURS INTRA-ORAUX**

**CAMÉRA INTRA-ORALE**



**Hyperion X9 pro (13 x 16)**  
Système d'imagerie 3 en 1 professionnel Full-Touch.



**Hyperion X5 (10 x 10)**  
Système d'imagerie 2 en 1 suspendu.

**SYSTÈMES DE DIAGNOSTIC EXTRA-ORAL 3D**



**Hyperion X9 pro**  
Système d'imagerie MultiPAN et CEPH compact professionnel Full-Touch.



**Hyperion X5**  
Système d'imagerie MultiPAN suspendu.

**SYSTÈMES DE DIAGNOSTIC EXTRA-ORAL 2D**

## **Baromètre**

### **En 2018, les frais de santé ont augmenté**

Verspieren, courtier en assurances, a présenté les résultats de son baromètre annuel.

Dans son « Analyse des dépenses de santé des Français en 2018 », communiquée le 6 mai, le courtier en assurances Verspieren a constaté une hausse constante des frais de santé chez les Français. Selon les données analysées, la facture annuelle moyenne d'un adulte a augmenté de 1,30 %, passant de 1115 € en 2016, à 1125,04 € en 2017, à 1129,30 € en 2018 (+ 4,3 € sur un an).

Selon le baromètre, les frais dentaires n'échappent pas à l'augmentation globale des dépenses. En 2018, le coût moyen annuel des dépenses dentaires s'élève à 177,06 € par adulte en France, pour un reste à charge (RAC) de 74,08 % avant complémentaire santé et 31,70 € après. Des chiffres en hausse par rapport à 2017 où un adulte en France dépensait en moyenne 169 €, explique l'étude. Plus dans le détail, l'étude communique également sur le coût moyen des actes par région.

- Inlay Core SPR57 : 219,19 € en Pays de la Loire / 338,22 € en Île-de-France.



© Tuned\_in / iStockphoto

- Prothèses dentaires : 493,33 € en Bretagne / 754,75 € en PACA.

- Implants : 1609 € en Ile-de-France / 2257,61 € en PACA.

- Orthodontie : 635,34 € en Pays de la Loire / 852,33 € en Île-de-France

*Pour plus d'informations : <https://bit.ly/2QdI4St>*

---

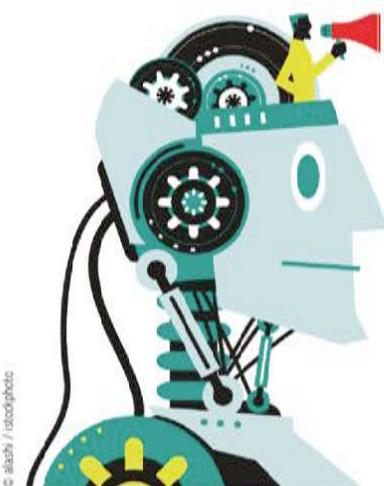
## **Dentisterie du futur**

### **LE MONDE DES START-UP INVESTIT L'IA**

L'intelligence artificielle se déploie de plus en plus dans le secteur dentaire.

L'intelligence artificielle (IA), cette technologie émergente qui croise plusieurs techniques simulant les processus cognitifs humains, est-elle l'avenir de la dentisterie ? Les start-ups, elles, semblent y croire dur comme fer. À titre d'exemple - parce que ce n'est pas la seule entreprise axée sur l'analyse dentaire à l'aide de l'IA ! -, la start-up Pearl. Celle-ci,

basée à Santa Monica en Californie, vient de lever 11 millions de dollars pour analyser les scans dentaires avec de l'IA, rapporte le média *L'Usine Digitale*. L'objectif de cette levée de fonds : « permettre à Pearl de créer une plateforme holistique de santé bucco-dentaire ». Selon le PDG de Pearl, les solutions utilisant l'intelligence artificielle dans le secteur dentaire permettent notamment d'aider « à automatiser les flux de travail ».



© Alamy / iStockphoto

COLLABORATEURS & JEUNES INSTALLÉS :

# FINI LA TRONCULAIRE & L'INTRAPULPAIRE !

Commencez votre activité dans les meilleures conditions, choisissez l'anesthésie ostéocentrale avec QuickSleeper5. Supprimez l'attente, l'engourdissement, la douleur et les échecs !

LES BÉNÉFICES DES UTILISATEURS QUICKSLEEPER EN QUELQUES CHIFFRES :

**94%**

jugent le taux de réussite de leur anesthésie supérieur avec QuickSleeper

**98%**

recommandent le QuickSleeper pour toutes leurs anesthésies

**3 min**

réussissez toutes vos anesthésies en moins de 3 minutes et commencez directement vos soins.

Résultats issus d'une enquête de satisfaction client envoyée à 5400 dentistes - décembre 2018



**QuickSleeper5**  
by DENTAL HI TEC

Pour bénéficier d'une offre spéciale collaborateurs et jeunes installés, contactez Isabelle :

- ☎ 02 41 56 14 15
- ✉ [ouvrard.i@dentalhitec.com](mailto:ouvrard.i@dentalhitec.com)
- 🌐 [www.dentalhitec.com](http://www.dentalhitec.com)

**DENTAL HI TEC**  
— Anesthésier avec sérénité —



### Défenseur des droits

## En France, le difficile accès aux soins des étrangers malades

Objets de « suspicion », les étrangers malades ont souvent du mal à se faire soigner, déplore le Défenseur des droits, Jacques Toubon, dans un nouveau rapport.

Les droits des étrangers malades sont « fragiles » et parfois entravés par des pratiques « illégales », s'inquiète le Défenseur des droits, dans un rapport rendu public le 13 mai. Ainsi, le texte explique que, pour les étrangers en situation régulière, la réforme de l'Assurance maladie en 2015 a conduit à « un recul imprévu » des droits pour de nombreuses personnes : contrôle de la régularité du séjour « plus restrictif qu'auparavant », difficultés d'affiliation pour les étrangers récemment installés en France. Le rapport souligne aussi des

« difficultés accrues » des étrangers malades à obtenir un titre de séjour pour se faire soigner, depuis une réforme de 2016 qui a conduit à une « baisse drastique des avis médicaux favorables au maintien sur le territoire ». Dans ce rapport, le Défenseur des droits tord le cou aux « préjugés » entourant les étrangers malades. Notamment celui d'un « appel d'air » créé par le système de soins français. Une idée « contredite par de nombreuses études ».

Lire le rapport du Défenseur des droits : <https://bit.ly/2WH7J8j>



© Niyaz / istockphoto

---

### Régulation

## DES CENTRE DE SANTÉ DENTAIRE BIENTÔT MIEUX ENCADRÉS ?

**Une proposition de loi visant à mieux encadrer l'ouverture et le fonctionnement des centres de santé a été déposée à l'Assemblée nationale.**

La proposition de loi n°1862, rappelle les « effets pervers », « notamment dans le secteur dentaire », engendrés par la suppression, en 2009, de l'agrément de l'autorité administrative préalable à l'ouverture d'un centre de santé. Censé rendre l'offre de soins plus accessible, cet assouplissement n'avait pas eu l'effet escompté. Le texte fait ainsi valoir que la progression du nombre de centres de santé dentaire, « est loin d'avoir été régulée », et que cela a amené à un certain nombre de dérives. Si une ordonnance (n°2018-17 du 12 janvier 2018) est venue apporter quelques

garde-fous, « ceux-ci se révèlent insuffisants ».

Cette proposition de loi ambitionne donc de :

- Rétablir l'agrément préalable des ARS avant l'ouverture d'un centre de santé en se fondant sur l'étude du projet de santé qui comporte des critères-socles sur l'accessibilité géographique, financière, sociale et temporelle.
- Aligner les règles déontologiques des professionnels exerçant au sein des centres de santé sur celles applicables aux praticiens libéraux.
- Réguler les activités des centres de santé qui ne doivent pas être pratiquées « comme un commerce ».

La proposition de loi : <https://bit.ly/2EtkJHx>



## Optimisez vos plans de traitement en quelques clics !

 Julie vous propose un assistant de saisie des actes pouvant s'effectuer en amont et en aval de l'acte final. Optimisez vos plans de traitement en ajoutant en un clic les actes à coter en fonction de la sélection proposée.

 Bénéficiez d'un accompagnement personnalisé pour une prise en main simple et rapide du logiciel Julie. Nous adaptons nos solutions à vos besoins.



Bibliothèque d'actes avec une recherche intelligente.



Proposition d'actes complémentaires en fonction de l'acte final.



Création de plan de traitement type en favoris.

Faites comme nos 26 000 utilisateurs et passez à la solution logicielle qui facilite votre quotidien !



dynamik@julie.fr



01 60 93 73 70



www.julie.fr



### **Recommandations**

## Trop de lumière bleue est néfaste pour la santé

L'Anses appelle à la prudence quant à l'exposition aux éclairages à LED riches en lumière bleue.

Bon marché, économes en énergie... les éclairages à LED, qui émettent une lumière riche en courtes longueurs d'onde - dite « riche en bleu » ont envahi notre environnement. Or celles-ci ne sont pas sans danger, alerte l'Agence nationale de sécurité sanitaire de l'alimentation, de l'environnement et du travail (Anses), dans un rapport rendu public le 14 mai.

Ces éclairages sont en effet susceptibles de provoquer des lésions sur la rétine. Les études, compilées par l'Anses, montrent notamment « des effets phototoxiques à court terme liés à une exposition aiguë, et des effets à long terme liés à une exposition chronique, qui augmentent le risque de survenue d'une dégénérescence maculaire liée à l'âge (DMLA) ».

L'expertise montre également qu'une exposition, « même très faible, à de la lumière riche en bleu le soir ou la nuit,



*perturbe les rythmes biologiques et donc le sommeil* », en particulier chez les enfants.

Au vu de ces résultats, l'Anses émet une série de recommandations, afin de limiter l'exposition de la population à la lumière riche en bleu. L'Agence rappelle ainsi notamment « l'importance de privilégier des éclairages domestiques de type "blanc-chaud" ». Et afin de prévenir la perturbation des

rythmes biologiques, elle recommande de limiter - en particulier pour les enfants - l'exposition à la lumière riche en bleu des écrans à LED (téléphones mobiles, écrans, tablettes, ordinateurs) avant le coucher et pendant la nuit.

*Les recommandations de l'Anses pour limiter l'exposition à la lumière bleue : <https://bit.ly/2W2CCXF>*

---

### **La tirade**

## FRAUDE FISCALE ?

Au cours du procès de Patrick Balkany, le 19 mai dernier, pour défendre son client, l'avocat Eric Dupont-Moretti a voulu montrer lors de l'audience que la fraude fiscale était très pratiquée en France : « Chez les déménageurs, il y a 30 % de fraudeurs, 30 % qui n'aiment pas le fisc plus que lui ! Chez les dentistes, 20 %. Les chirurgiens, 50 %. Les boulangers, 25 %. Les taxis, 50 %, etc. Un Français sur cinq se dit prêt à pratiquer la fraude fiscale, et Patrick Balkany

*serait l'exemple ? Celui qu'il faudrait envoyer en prison pour que le peuple se régale ? »* Un effet de manche qui n'a que faire de la rigueur statistique et qui a froissé pas mal de professions ! Selon *Checknews*, ces « statistiques » viendraient d'une étude parue en 2009 dans la revue *Capital*. On y lit qu'il s'agit d'une « estimation réalisée pour *Capital* par des agents du fisc ». Aucune méthodologie n'a été communiquée.

# Avec la gamme Eurus, un vent nouveau souffle sur Belmont



La gamme EURUS incarne notre volonté de proposer des produits de qualité japonaise, d'une grande fiabilité et d'une excellente ergonomie aux dentistes et assistantes dentaires.



eurus series

**Belmont**

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

Étude

## Le dentifrice au charbon ferait-il plus de mal que de bien ?

Une étude britannique met à mal la réputation des dentifrices à base de charbon, vantés notamment pour leur effet blanchissant.



© jamaamak / istockphoto

Le dentifrice au charbon ne serait pas si blanc que ça, à en croire une étude publiée dans la revue *British Dental Journal* et relayée par de nombreux médias britanniques. Celle-ci fait valoir que les dentifrices à base de charbon de bois seraient inefficaces. Pire, qu'ils augmenteraient le risque de caries. Selon les auteurs de l'étude, peu de ces dentifrices contiennent du fluor, reconnu pour son efficacité face à l'apparition de caries. Les dentifrices au charbon, selon les auteurs, seraient d'autre part plus abrasifs que les dentifrices conventionnels, augmentant

le risque, en cas d'usage régulier, d'endommager l'émail... En septembre 2017 déjà, une étude publiée dans le *Journal of the American Dental Association* mettait en garde quant à l'utilisation du dentifrice au charbon, arguant qu'aucune étude n'attestait de leur efficacité ou de leur sécurité. Les auteurs de l'étude conseillent donc aux patients qui souhaitent blanchir leurs dents... de s'adresser à leur dentiste.

Pour plus d'informations : <https://go.nature.com/2YFMIkt>

Étude

## DES MICROROBOTS POUR ÉLIMINER LA PLAQUE DENTAIRE

Une étude publiée du fin avril dans la revue américaine *Science Robotics*, met en avant une solution innovante pour nettoyer la plaque dentaire : des microrobots d'oxyde de fer pour décomposer les biofilms bactériens.

L'article explique qu'une équipe pluridisciplinaire de l'Université de Pennsylvanie a mis au point une solution pour éliminer la plaque dentaire. Des nanoparticules d'oxyde de fer à double action, magnétique et catalytique, permettent de décomposer la matrice d'exopolysaccharides des biofilms bactériens. « Nous avons conçu des robots antimicrobiens catalytiques qui tuent, dégradent et éliminent les biofilms avec précision, efficacité et contrôle », déclare Hyun Koo, qui a dirigé l'étude. Selon le chercheur, en éliminant



© streameniger / istockphoto

les résidus dégradés, les risques de récurrence diminuent considérablement.

De tels systèmes robotisés d'élimination des biofilms pourraient être utiles pour réduire les risques carieux, les infections endodontiques et les contaminations des implants.

Hyun Koo. « Catalytic antimicrobial robots for biofilm eradication », *Science Robotics*, 2019; 4 (29): eaaw2388 DOI: <https://bit.ly/2vvuGzu>

# Nouvelle convention Nouveaux tarifs



## Zircone

Monolithique

**55€**

Monolithique  
Multicouche

**59€**

 **N°Azur 0 810 310 308**

PRIX APPEL LOCAL



**Proxi Dental**  
5, rue Darcet - 75017 Paris  
Tél. : 01.53.09.39.90 - Fax : 01.53.09.39.99  
Site : [www.proxidental.com](http://www.proxidental.com)

 **Proxi  
Dental**

LES PROTHÉSISTES DENTAIRES ASSOCIÉS

## LA FACULTÉ D'ODONTOLOGIE DU FUTUR : VISITE DU CAMPUS BRABOIS SANTÉ

Une première année universitaire s'achève à la faculté d'odontologie de Lorraine, située sur le tout nouveau Campus Brabois Santé, en périphérie de Nancy. Ses équipements ultra modernes permettent désormais aux 650 étudiants de suivre une formation par simulation, avec pour mot d'ordre « Jamais la première fois sur le patient ».

TEXTE ET PHOTOS ÉLÉONORE VARINI



La création de l'université de Lorraine en 2012 a permis le regroupement des facultés de médecine, d'odontologie, de pharmacie et des sciences du sport au sein du collégium Santé, dont l'une des missions est de favoriser le développement de projets transversaux pour un intérêt commun. La même année, la Haute autorité de santé publie la recommandation « Jamais la première fois sur le patient ». Sous le couvert du collégium, un projet FEDER « Hôpital virtuel et centres associés » pour 2014-2020 est déposé auprès de la région, avec comme objectifs de faire développer, par chacune des facultés du collégium – regroupées depuis la rentrée 2018 sur un même campus –, des structures de simulation à des fins de formation et/ou de recherche à destination des étudiants, mais également à destination des professionnels de santé en exercice pour un apprentissage et/ou une amélioration des pratiques sans danger pour les patients. « Chacun s'est mis à réfléchir à des projets avec cet objectif. Pour la faculté d'odontologie, l'idée a été d'investir dans des simulateurs innovants, de développer la partie pré-clinique qui permet d'amener l'étudiant vers la clinique en ayant eu des patients virtuels les plus réalistes

possibles », explique le Pr Jean-Marc Martrette, doyen de la Faculté depuis 2012, qui a suivi l'ensemble du projet.

### De l'importance de la simulation dans l'apprentissage

Elle est indiscutablement essentielle, car elle doit à la fois assurer la sécurité du patient, l'acquisition d'automatismes et l'acquisition de compétences. Elle permet la formation de futurs professionnels de santé plus confiants car plus sûrs de leurs compétences :

- Acquisition des automatismes : la simulation permet aux étudiants d'acquérir sans stress, de manière ludique, par la répétition des gestes ou de certains dialogues, des automatismes pour une prise en charge de qualité des patients, sans risque pour celui-ci. Les automatismes acquis, le soignant peut focaliser son énergie à une prise en charge plus personnalisée du patient, à une approche plus humaniste.
- Acquisition des compétences et du savoir : la mise en situation clinique permet à l'étudiant d'être acteur de sa formation, tant pratique que cognitive, et d'acquérir des compétences de raisonnement, techniques et comportementales, avant d'aborder un vrai patient.
- Auto-évaluation des pratiques et analyses des besoins : l'utilisation de la vidéo lors des mises en situation, de serious game ou de simulateurs virtuels, permet à l'étudiant ou au professionnel de santé d'avoir un regard plus critique et objectif sur sa pratique, de s'auto-évaluer et d'accepter plus facilement ses domaines de perfectionnement.
- Savoir manager une équipe et gérer les conflits : la vidéo permet également de former au management d'équipe, de comprendre les conflits et de les gérer, voire de les régler...
- Formations personnalisées et sécurisées : les outils et plate-formes de simulation permettent une formation plus autonome, au rythme de chacun. Ils permettent à l'étudiant de se former lui aussi en toute sécurité, par exemple lors de la manipulation de produits toxiques.

## REPORTAGE



Salle des 3<sup>e</sup> année, équipée en matériel Kavo.  
Cette grande salle lumineuse et haute de plafond accueille jusqu'à 60 étudiants (ici deux groupes de 30).  
« Nous avons bénéficié de l'appui technique de la société Kavo pour sa conception, notamment pour l'alimentation électrique, les éléments d'aspiration et l'ergonomie des postes de travail », explique le Pr. Martrette. Une autre salle dédiée aux 2<sup>e</sup> année jouxte celle-ci.

Tous les matins, deux groupes viennent réaliser des travaux pratiques selon le programme pédagogique. Le DSE Plus de Kavo permet aux étudiants de travailler comme en bouche sur les patients, avec l'ensemble des instruments nécessaires. Ils ont une totale autonomie de réglage de ces postes de travail. La démonstration de l'enseignant peut être retransmise en direct sur l'écran de chaque poste.



Depuis la rentrée, tous les étudiants sont habillés de la même manière pendant les TP pour plus d'harmonie. Ici, ils suivent un TP d'endodontie. Des étudiants des années supérieures assistent les enseignants, dans une forme de compagnonnage.

## REPORTAGE

Symbole de l'hôpital virtuel, dix simulateurs haptiques Moog Simodont Dental Trainer sont installés dans une salle dédiée. Brabois Santé est le seul campus de France à en être équipé. En plus de la représentation 3D du modèle, ces machines permettent à l'utilisateur de ressentir des sensations (taille, force de la dent). Les étudiants n'ont qu'à s'identifier avec leur badge et chausser des lunettes 3D afin d'accéder à l'apprentissage gestuel en virtuel. Les exercices et leurs objectifs peuvent varier à l'infini. Un temps limite peut par exemple être paramétré pour réussir un cas clinique. Chaque machine contient une banque de données importante d'instruments et il est possible d'en rajouter !

Pour le doyen de la Faculté, « la courbe d'apprentissage est plus rapide qu'avec un simulateur classique.

Selon moi, les étudiants actuels vont atteindre un meilleur niveau de dextérité plus rapidement, ce qui va permettre de dégager du temps pour approfondir leurs connaissances sur d'autres thèmes. On est donc dans une période de transition pédagogique avec l'introduction de ces nouveaux matériels, à laquelle les professeurs doivent aussi s'adapter ».

La Faculté est en train de travailler avec des fabricants pour faire évoluer ces simulateurs vers l'implantologie.



Deux cabinets de démonstration (dont l'un comprend une salle de stérilisation attenante, réalisée avec la société Melag), reproduisant l'environnement de véritables cabinets ont été conçus en partenariat avec des fabricants comme Kavo, Komet ou Hu-Friedy à des fins pédagogiques. Il permet aux étudiants d'appréhender l'ergonomie du mobilier ou le positionnement du patient. L'idée est de mettre en situation de travail des étudiants des cycles de 2<sup>e</sup> et 3<sup>e</sup> année qui ne sont pas encore en clinique. À la prochaine rentrée, ces cabinets seront équipés de caméras pour des captations vidéo - l'enseignant pilotant cet environnement de simulation proposera des scénarios aux étudiants (accueil du patient, consultation d'urgence...) -, qui seront ensuite visionnés et débriefés en petits groupes.



La Faculté s'est également dotée de cinq simulateurs d'hygiène des mains SureWash, pour apprendre à faire des frictions hydro alcooliques selon les recommandations de la HAS.





Les étudiants en odontologie bénéficient d'un tout nouvel amphithéâtre de 400 places. Quatre autres amphis de 250 places, deux de 300 places et deux de 600 places ainsi que de nombreuses salles de cours sont également mutualisés avec les autres UFR du campus. Un logiciel partagé permet de programmer les enseignements.



Le Pr Jean-Marc Martrette travaille déjà sur d'autres projets, notamment celui tendant à la création d'un nouveau métier, le « dentiste-ingénieur » : « Il s'agit d'un double cursus unique au monde que nous allons monter avec Lorraine INP, qui regroupe les écoles d'ingénieurs de l'université de Lorraine. L'idée nous est venue quand nous rencontrions des problèmes avec les empreintes numériques ou les simulateurs, et que l'on avait du mal à les expliquer à des ingénieurs développeurs ou informaticiens. Un dentiste-ingénieur serait à même de comprendre les besoins futurs en termes d'instruments et de pratique. »

### En chiffres

- Ouvert en septembre 2018
- Bâtiment livré en mai 2018
- Coût total du projet : 13 000 000 €, financés dans le cadre du plan campus
- Coût des équipements : 1,6 millions d'€ réalisés grâce au projet hôpital virtuel de Lorraine.



Les futurs praticiens peuvent réaliser des radiographies avec le Focus de Kavo.



### En savoir plus

<https://odonto.univ-lorraine.fr>

**HENRY SCHEIN**

## LES SERVICES TECHNIQUES, UN ACCOMPAGNEMENT DE A À Z

**Les services techniques Henry Schein garantissent un accompagnement de A à Z de chaque client, qu'il soit chirurgien-dentiste ou laboratoire. De la préparation du matériel au dépannage, en passant par l'entretien et l'aide à distance, tout est mis en œuvre pour une prise en main facile et assurer la continuité d'activité.**

### Un équipement CFAO sur-mesure

En choisissant votre équipement CFAO chez Henry Schein, vous bénéficiez d'une prestation complète.

Chaque équipement est préalablement contrôlé et préparé par leurs équipes techniques, afin de vous garantir une installation rapide, en toute sérénité, dans votre cabinet ou votre laboratoire. Une configuration personnalisée, basée sur vos conditions spécifiques est également réalisée. Des logiciels de prise en main à distance sont ensuite installés sur toutes les stations de travail, afin de faciliter les interventions ultérieures sur les équipements. Cela augmente considérablement la rapidité des dépannages à distance faits par la hotline.

Grâce à cette préparation en atelier, l'installation est facilitée et le technicien peut alors effectuer la mise en main technique et vous donner les conseils d'entretien. Par la suite, l'ingénieur d'application vous fournit les explications applicatives pour vous permettre d'utiliser votre matériel dès la fin de l'intervention d'installation. Pour compléter la mise en place, Henry Schein offre des formations initiales cliniques et applicatives délivrées par des confrères, vous permettant d'exploiter pleinement les capacités de votre nouvel équipement.

### Un dépannage chez vous, partout en France

Le service après-vente d'Henry Schein, c'est plus de 100 techniciens itinérants répartis sur 25 sites. Ils assurent la mise à jour et la maintenance du matériel CFAO chez vous sur la France entière. Plus de 10 000 pièces détachées sont envoyées chaque année aux techniciens itinérants pour des réparations ou des opérations de maintenance. Afin d'être toujours à la pointe, les techniciens suivent en continu des formations techniques directement chez les fabricants (plus de 6000 heures de formation par an).



### La hotline : une assistance à distance pour être accompagné ou dépanné tout de suite

Durant l'utilisation de votre matériel, pour tout besoin d'assistance, vous pouvez solliciter l'expertise d'Henry Schein à travers la hotline : une équipe d'une dizaine de personnes spécialisées est à votre disposition au quotidien. L'assistance peut être technique (hardware et software) ou applicative (scan, modélisation, usinage, impression 3D, etc.). La prise en main à distance, directement sur vos installations, facilite et accélère la résolution des problèmes posés.

### Toujours plus de sérénité grâce à la maintenance préventive

Henry Schein met en place un système de maintenance préventive sur tous ses fauteuils auprès de ses clients. Cette prestation permet de diminuer les risques de panne et d'anticiper les éventuelles interventions à réaliser. Cela est aussi l'occasion d'échanger avec vous et d'avoir votre retour sur l'usage de votre équipement. La maintenance préventive vous apporte la sérénité dont vous avez besoin et assure la continuité de votre activité.

### Des ateliers de réparation internes pour un suivi rapproché

Henry Schein possède ses propres ateliers de réparation pour tout le petit matériel et assure la réparation et l'entretien de toute l'instrumentation rotative. L'instrument réparé est livré le

## REPORTAGE

lendemain lorsque le devis a été validé avant 14h (sinon le délai n'excède pas 48h). Les techniciens sont régulièrement formés par les fournisseurs de grandes marques tels que Dentsply Sirona, Kavo, B.A. International, WH, Bien Air, etc. et certifiés par les grandes marques nationales. Traçabilité, hygiène et test qualité sont réalisés sur chaque produit passant par les ateliers pour en assurer l'intégrité durant sa réparation.

Thierry Dumez, responsable technique régional basé à l'agence Henry Schein de Lille, gère une équipe de 22 techniciens répartis dans le Nord-Est de la France. « Chaque année, nous réalisons plus de 4000 interventions chez nos clients et environ 400 nouvelles installations. Cela va du simple capteur radio installé en 1 heure, à la mise en place de l'équipement complet d'un cabinet qui peut prendre jusqu'à 4 jours. Côté dépannage, la majorité de nos interventions concerne des problèmes d'aspiration ou de compresseur. Afin d'étoffer notre gamme de services, nous proposons une offre de maintenance préventive sur les fauteuils, les stérilisateur et certains modèles d'usineuses. Il s'agit du Forfait Tranquillité grâce auquel nous assurons à nos clients la pérennité de leur activité : ils sont à l'abri de grosses pannes pour minimum quatre ans. En plus, ils peuvent choisir le mode de règlement du forfait pour plus de confort : en totalité la première année, intégré dans le financement de leur nouvel équipement, ou par mensualités... Nous leur apportons la sérénité dont ils ont besoin. Nous profitons aussi des visites de maintenance préventive pour vérifier l'état général de l'équipement et faire un contrôle plus complet en examinant les mouvements du fauteuil, le système d'aspiration, le compresseur, etc. Au-delà de nos interventions préventives ou curatives, nous entretenons un lien avec nos clients. Nous avons tissé une relation de confiance avec eux, ils savent qu'ils peuvent compter sur nous. » ●

### En savoir plus

Cabinet : 02 47 68 90 00  
Laboratoire : 02 47 68 94 00  
Collectivités : 02 47 68 99 00  
[www.henryschein.fr](http://www.henryschein.fr)

# Datastock

bycqo.com

### ► Puis-je ....

...facilement déstocker un produit par simple lecture de code à barre?

...avoir un seuil d'alerte pour automatiser mes commandes et mon réassort ?

...être prévenu automatiquement qu'un produit va être périmé ?

...avoir un inventaire comptable précis pour ma déclaration fiscale ?

...facilement passer mes commandes par mail et pointer ma réception ?

...être accompagné et aidé pour la mise en place de ma gestion des stocks?

## Plébiscité par les assistantes

## DATASTOCK

vous apporte  
LA solution ➡➡



### SOCIÉTÉ DES CENDRES

#### QWIKSTRIPS, POUR TOUTE INTERVENTION DANS L'ESPACE INTERPROXIMAL



Strip ergonomique et polyvalent, distribué en exclusivité par la SDC en France, QwikStrips permet d'intervenir facilement, avec une grande précision et de manière séquentielle dans les espaces interproximaux.

Il existe en trois séquences calibrées :

- une seule face abrasive,
- deux faces abrasives,
- une surface courbée innovante (dents

postérieures ou contours anatomiques). Chacune de ces séquences se décline en formats adaptés, facilement identifiables grâce à leur code couleur.

Cette solution est parfaitement autoclavable. Elle présente en outre l'avantage sur un strip classique de garantir une tension parfaite et constante de la bande. Son design adapté assure une excellente prise en main, un contrôle tactile et un contrôle de la profondeur

aussi irréprochables que faciles.

Il permet d'effectuer avec souplesse des interventions jusqu'à présent malaisées, telles que le polissage des restaurations, la réduction de la friction avant la pose de couronnes, facettes, inlays/onlays ou l'élimination des excès de ciment dans les espaces interproximaux.

Pour plus d'informations :

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

---

### IVOCLAR VIVADENT ET 3SHAPE

#### UNE COLLABORATION AUTOUR DU LOGICIEL IVOSMILE

**Le logiciel IvoSmile d'Ivoclar Vivadent, basé sur la réalité augmentée (RA), sera intégré aux applications orthodontiques et de restauration de 3Shape.**

Les deux sociétés ont annoncé courant mai la signature d'un accord de coopération pour la réalisation d'une visualisation esthétique des traitements dentaires dans ces domaines. L'application IvoSmile, développée par Kapanu, spécialiste de la technologie RA du groupe Ivoclar Vivadent, utilise la réalité augmentée pour visualiser en temps réel les traitements dentaires esthétiques. Les options de traitement visualisées sont basées sur des images en direct enregistrées à l'aide d'un iPad.

IvoSmile vous permet de montrer à vos patients ce qu'ils pensent de leur nouveau sourire avant et après un traitement orthodontique ou esthétique en regardant dans un « miroir virtuel »,



sans aucun engagement. De plus, l'application 3Shape TRIOS Treatment Simulator propose un résultat de traitement orthodontique spécifique basé sur des images de scanner intra-oral.

Pour plus d'informations :

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



**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](http://www.protilab.com)

5 rue Georgette Agutte • 75018 PARIS

**0 800 81 81 19**

Service & appel  
gratuits

HENRY SCHEIN

### IMPLANT PROGRESSIVE-LINE, POUR L'OS DE FAIBLE QUALITÉ



L'implant Progressive-Line, disponible pour les connexions Camlog et Conelog a été développé pour être adapté à toutes les indications. Les caractéristiques de cet implant s'avèrent particulièrement avantageuses dans l'os de faible qualité.

- Section apicale anatomique : stabilité primaire dans de l'os de faible densité.
- Protocole de forage flexible.
- Spires coronaires pour un ancrage crestal, stabilité primaire

optimisée en cas de faible hauteur osseuse.

- Spires jusqu'à l'apex, idéal pour une implantation immédiate.
- Excellente connexion conique au niveau osseux avec Platform switching intégré.

Pour plus d'informations :

[www.camlog.com/en/implant-systems/conelog/progressive-line-implants/](http://www.camlog.com/en/implant-systems/conelog/progressive-line-implants/)

---

## GEL DESENSITIZER CHEZ GENERIQUE INTERNATIONAL

### DÉSENSIBILISANT DENTAIRE



Le gel Desensitizer de Sun Medical hérite des performances de la série MS Coat dans la gestion de l'hypersensibilité en y ajoutant un sel de potassium. Le polymère MS et l'acide oxalique réagissent avec le calcium pour former une couche protectrice contenant du fluor (fluorure de sodium) et un sel de potassium. Le gel demeure plus

longtemps au contact de la dent et ainsi les tubulis dentinaires sont scellés hermétiquement.

Le fluorure de sodium améliore la résistance aux acides. Il protège la zone couverte de la déminéralisation. Le gel Desensitizer réduit l'hypersensibilité après le blanchiment dentaire. Son application avant les séances

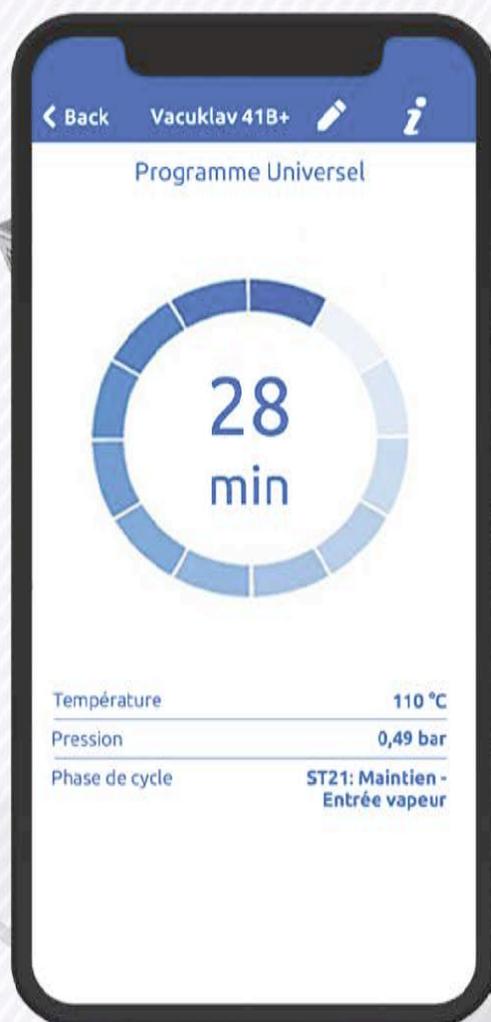
d'éclaircissement n'altère pas les résultats du blanchiment et n'affecte pas les futurs traitements en la matière. Le résultat sur un émail désensibilisé sera aussi brillant que sur un émail non traité. Il faut nettoyer la surface, polir après le détartrage (instrumentation mécanique), déposer du gel sur une cupule caoutchouc puis frotter chaque dent à vitesse lente pendant 5 secondes. Il faut attendre 30 secondes et demander au patient de se rincer la bouche à l'eau.

Pour plus d'informations :

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

# MELAG<sup>®</sup> France

Expert en Hygiène



# ELLE EST LÀ !



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](mailto:info@melagfrance.fr)

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

### GENERIC IMPLANTS

## LANCEMENT DE LA MARQUE LIKE IMPLANTS

Spécialiste en implants dentaires depuis plus de dix ans, la société lyonnaise Generic Implants met au service des chirurgiens-dentistes et des laboratoires de prothèses son expertise et ses compétences. Elle propose de larges gammes d'implants dentaires et de pièces prothétiques de qualité (analogue, gaine calcifiable, pilier provisoire, vis de cicatrisation...) regroupées aujourd'hui sous la marque LIKE Implants (déposée à l'INPI). Cette nouvelle entité a pour objectif de simplifier les échanges et la communication autour des dispositifs de l'entreprise. Avec ce lancement, ce sont également de nouveaux outils de communication qui sont offerts aux chirurgiens-dentistes. LIKE Implants a pour objectif de simplifier les échanges et la communication avec la patientèle. Le nouveau site web ([www.likeimplants.com](http://www.likeimplants.com)) permet de renseigner et d'informer les patients sur l'implant dentaire (la pose, les étapes, les questions fréquentes...). Les kits LIKE Implants sont composés de triptyques,



porte-brochures et passeports implantaires. Déposés en salle d'attente, ils sont un premier lien avec le patient et permettent d'accompagner et d'illustrer les explications et recommandations du chirurgien-dentiste.

Pour plus d'informations :  
[contact@genericimplants.com](mailto:contact@genericimplants.com)  
Tél. : 04 78 81 91 45

---

### TRI HAWK

## FRAISES CHIRURGICALES ET POLYVALENTES



Le temps du chirurgien-dentiste est un facteur précieux au cabinet dentaire, alors pourquoi le gaspiller avec un équipement qui rallonge les procédures ? Ces fraises chirurgicales coupent rapidement, en douceur et sans échauffement, et tranchent facilement tout matériau.

La longueur chirurgicale de la fraise Talon (25 mm) est unique sur le marché. Sa tête est la même que celles des fraises Talon Classique du fabricant, mais la longueur supplémentaire permet au chirurgien-dentiste de se rendre plus loin dans la cavité de la dent. Ces fraises sont

polyvalentes, qu'il s'agisse de retirer une dent de sagesse, de séparer des racines, de raccourcir un pilier implantaire, de retirer une vis d'implant brisée, de couper dans la mâchoire, et plus encore. Les fraises chirurgicales effectuent les tâches rapidement et sans danger.

Pour plus d'informations :  
Tél. : +352 20 99 23 28  
[euinfo@trihawk.com](mailto:euinfo@trihawk.com)  
[www.trihawk.com](http://www.trihawk.com)



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.<sup>1</sup>

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

- **Un système conçu pour vous** : pour vous permettre, en tant que dentiste généraliste, de l'intégrer à une prise en charge odontologique complète la moins invasive possible
- **Un démarrage simple** : un programme de formation et de mentorat et des outils intuitifs pour vous aider à traiter vos patients en toute confiance
- **Des résultats prouvés** : plus de 5 millions de patients traités avec Invisalign à travers le monde<sup>1</sup>
- **Un système choisi par vos patients** : la marque la plus reconnue au monde pour l'alignement des dents<sup>1</sup>

Le mouvement, c'est maintenant.

Visitez le site [www.invisalign-go.fr](http://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

<sup>1</sup>16164-04 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



#### Formations à venir :

6 Juin à Bordeaux

13 Juin à Lille

20 Juin à Paris

27 Juin à Rennes

4 Juillet à Nice

12 Septembre à Lyon

19 Septembre à Paris

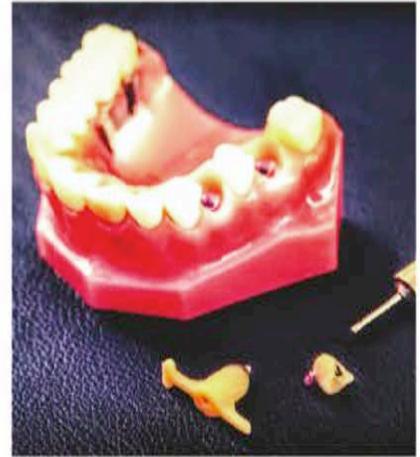
**invisalign go**

### GCL SYSTEMS

## ESTHÉTIQUE ENTIÈREMENT SCULPTABLE

Les piliers à évasement gingival arrivent pré-profilés avec un profil d'émergence spécifique à la dent permettant au chirurgien de sculpter le tissu en une fois et sont constitués de matériaux utilisés quotidiennement par les dentistes. Une solution « chairside » complètement modifiable, le système de piliers à évasement gingival étant facile à utiliser et abordable. C'est le seul dispositif de maintien du profil d'émergence avec un système d'alignement amovible « T » pour une mise en place simple.

On peut utiliser ce dispositif de cicatrisation à n'importe quel stade du processus implantaire. Les praticiens retrouveront ainsi un profil d'émergence parfait pour un placement idéal de la prothèse permanente. Chaque pilier à évasement gingival est fabriqué selon des normes rigoureuses. Ce système répond à trois critères requis pour la mise en forme des gencives. Adaptable, on peut ajuster chaque pilier à la demande du cas traité ; durable, le pilier est fabriqué dans un matériau composite.



Enfin il offre la fiabilité, grâce au design correspondant à la marque d'implants utilisée.

Pour plus d'informations :  
Tél. : 00(1) 833 425 4346  
[info@gclsystems.com](mailto:info@gclsystems.com)  
[www.gclsystems.com](http://www.gclsystems.com)

---

### BURTONBANDS

## SYSTÈME DE MATRICES

Il existe de nombreux systèmes de matrices et anneaux sur le marché dentaire, essentiellement sur le secteur postérieur, ayant recours à l'usage d'anneaux relativement coûteux et quelquefois avec des mises en œuvre compliquées. Le Dr Burton propose

deux solutions simples, rapides et efficaces en supprimant le recours aux anneaux. Dans le secteur antérieur, la matrice flexible de seulement 38 microns est directement fixée sur le coin et permet d'obtenir instantanément un mur de soutien de la racine jusqu'au bord incisal, en laissant un accès maximal aux surfaces linguales et buccales, tandis que le coin dont le design ne nécessite aucun instrument peut être placé et maintenu à la main tout en permettant de soutenir la matrice en respectant la courbure naturelle de la dent.

On retrouve la même facilité d'usage et les mêmes avantages sur les matrices postérieures. Le coin support matrice est fendu, ce qui lui donne une flexibilité parfaite pour l'insertion. Il est complété par un coin « de blocage » qui vient s'insérer dans la fente du premier pour obtenir la séparation idéale.

Pour plus d'informations :  
Tél. : 00(1) 630 570 0421  
[info@burtonbands.com](mailto:info@burtonbands.com)  
[www.burtonbands.com](http://www.burtonbands.com)



NOUVEAU F.O.V  
12x10 cm

Visitez notre site  
[www.imax3d.fr](http://www.imax3d.fr)



# I-MAX<sup>3D</sup>

L'IMAGERIE 3D ACCESSIBLE À TOUS

-  Compacte et légère : 66kg
-  3D Cone Beam
-  Multi FOV : de 12x10 à 5x5 cm
-  HD : 87µm
-  CAD/CAM ready
-  Guides chirurgicaux
-  Budget maîtrisé

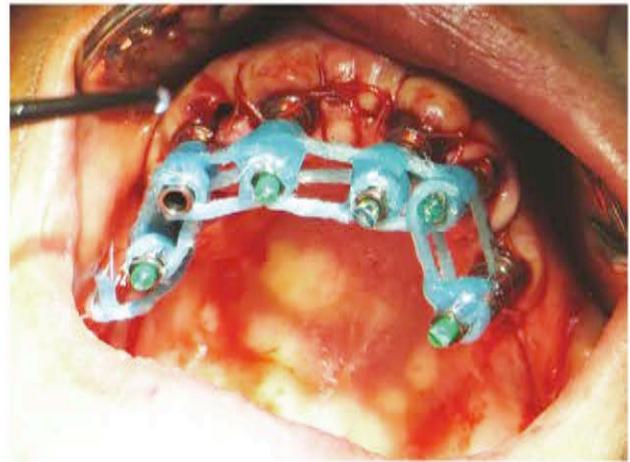
Découvrez notre gamme complète de produits : [www.owandy.com](http://www.owandy.com)



### BIO COMPOSANTS MÉDICAUX

## TRESSE ERGONOMIQUE CST-LINK ET FIBER FORCE CST

Vous cherchez une solution fiable et rentable pour solidariser vos implants ? La tresse CST-LINK en fibre de verre est pré-imprégnée et donc prête à l'emploi et facile à utiliser. Vous pourrez optimiser vos solidarisations de transferts d'implants et vos mises en charge immédiates avec 25 micromètres de différence seulement entre la position des implants en bouche, et le bridge, renforcé avec Fiber Force CST, fabriqué par le laboratoire pour le patient. De plus, cette tresse offre une solution idéale et économique pour toutes vos mises en charge immédiates car avec la précision offerte, vous n'aurez plus besoin de réaliser de clé de vérification en plâtre. Appliquez simplement la fibre sur les transferts en trois tressages parallèles, photopolymérisez le tout puis coupez l'excédent. Ensuite, remplissez votre porte empreinte de silicone transparent et insérez-le sur les transferts. Percez la membrane transparente. Une fois le silicone sec, dévissez les transferts et transmettez au laboratoire afin qu'il puisse réaliser un renfort en fibre Fiber Force CST.



Pour plus d'informations :  
Tél. : 04 76 07 79 57  
contact@biomedicaux.com  
www.dental-fiber-force.com

### BIEN-AIR

## SÉCURITÉ ET LONGÉVITÉ DES INSTRUMENTS

Bien-Air propose aux nouveaux installés le service Club : une plate-forme en ligne où le praticien possède son compte et reçoit les dernières newsletters. De plus, s'il a besoin de faire réparer son instrument, il le notifie sur club-bienair.com et Bien-Air se charge d'envoyer un coursier dans la journée pour récupérer l'instrument.

Parmi les dernières nouveautés de la marque :  
- Tornado X : 60 mois de garantie en l'honneur des 60 ans de la marque. C'est trois ans de plus que proposés pour la plupart des autres turbines. La garantie d'un instrument est en effet un facteur de choix important car cela souligne la confiance

du fabricant en son produit et la sérénité que cela procure.

- CA EVO15 1:5 : Sa particularité ? Sa tête anti-chauffe. Il arrive d'utiliser le contre angle rouge pour tailler et ce faisant, écarter la lèvre et la joue. Il arrive que des patients se plaignent d'un certain inconfort au niveau de la muqueuse intra-orale, après soin. Avec le CA EVO 15, tout cela appartient au passé. En effet, il est constitué d'une tête anti-chauffe qui absorbe les excès de chaleur au-delà de la température de la muqueuse donc de 37°C.

Pour plus d'informations :  
www.club-bienair.com



CONCEPT  
**XV1**

**LA SEULE LOUPE SANS FIL AVEC LAMPE  
POUR UNE TOTALE LIBERTÉ DE MOUVEMENTS**



**BATTERIES INTÉGRÉES**  
8 heures d'autonomie



**MONTURE AJUSTABLE**  
Une personnalisation complète  
pour un confort sur-mesure  
intégral



**TECHNOLOGIE TACTILE**  
indépendance optimale

*Mathis Crevecoeur, Formateur clinique chez Align Technology*



## « LES FORMATIONS VIRTUELLES POUR LE SCANNER ITERO ELEMENT 5D S'ADAPTENT AUX BESOINS DU CABINET »

**Le scanner iTero Element 5D est simple d'utilisation et permet de détecter facilement les caries inter-proximales. Son utilisation révolutionne l'organisation du travail du praticien. Depuis 18 mois, Mathis Crevecoeur co-anime des formations en ligne pour un accompagnement personnalisé à sa prise en main.**

### **Quelles sont les caractéristiques du nouveau scanner ?**

iTero Element 5D est un système d'imagerie hybride qui permet la numérisation 3D d'une arcade et la possibilité d'utiliser la technologie NIRI (Near-Infrared Imaging - Imagerie proche de l'infrarouge) pour la détection de caries inter-proximales, déjà utilisé dans l'imagerie médicale pour différents usages. La technologie s'ajoute aux outils déjà disponibles et fait de l'iTero Element 5D le seul scanner intra-oral permettant simultanément la numérisation 3D et une technologie d'imagerie NIRI sans scans supplémentaires. Particulièrement indiqué pour les chirurgiens-dentistes, l'imagerie NIRI s'ajoute aux outils Timelaps, Simulateur de résultats et Evaluation de la progression, déjà présents sur les versions précédentes de l'iTero.

### **Quelle utilisation pour les praticiens au quotidien au cabinet ?**

Le système d'imagerie permet de mettre en évidence très facilement les caries inter-proximales particulièrement difficiles à détecter en temps normal, ce qui permet d'effectuer la prothèse ou les soins adéquats, le tout en flux numérique à l'aide de l'iTero. Son ergonomie est l'une

de nos préoccupations principales. C'est pour cela que la possibilité de visionner des images NIRI s'effectue en un clic lors de la numérisation du patient, tout comme l'utilisation des différents outils.

### **Pourquoi et pour qui proposez-vous les formations au scanner ?**

L'acquisition d'un scanner intra-oral implique de nouvelles techniques pratiques et organisationnelles. Destinées au praticien et à son équipe, les formations permettent un accompagnement personnalisé par l'un des deux formateurs Clinique iTero - nous avons tous les deux une formation de prothésiste dentaire avec spécialisation 3D. Avec tout achat de scanner, nous donnons une webcam qui va permettre de suivre notre programme de formation virtuel. Certaines formations sont plus orientées organisation, d'autres seront plus pratiques.

Le plan de formation s'organise en plusieurs modules et s'adapte aux besoins du cabinet. Le praticien et son équipe sont conviés à un rendez-vous virtuel de deux heures afin de s'intéresser aux fonctionnalités essentielles. Deux heures pendant lesquelles le formateur assiste le cabinet pour la réalisation de scans en situation réelle et l'utilisation des différents outils.

### **Et ensuite ?**

À la suite de la première formation, des sessions de rendez-vous d'une heure par petits groupes - toujours en ligne - sont planifiées et permettent de discuter fonctionnalités avancées, optimisation de l'organisation, et développement numérique. Enfin, les dentistes ont à leur disposition un programme de formation continue, qui contient des sessions en direct « E-connect » aux thèmes variés concernant l'utilisation de l'iTero. Ces sessions d'une demi-heure, diffusées en direct par webcam trois fois par semaine, permettent de cibler des thèmes particuliers et de venir discuter avec les formateurs. C'est aussi un moment de partage entre praticiens qui peuvent s'échanger des conseils et des techniques organisationnelles. Suite à l'utilisation du scanner, de nouvelles questions viennent naturellement de la part du praticien et de son équipe, il est essentiel de les accompagner. Mais ça peut aussi être le cas pour un praticien qui a acheté son scanner il y a deux ans et qui souhaite une mise à jour ou former un nouveau membre de son équipe. Les praticiens prennent rendez-vous auprès de nos services, ils ont accès au planning des formations sur le site web Invisalign Doctor Site. ●

# miglionico

DENTAL EQUIPMENT



NICE GLASS



L'unité dentaire par excellence! **100%** fabriqué en Italie  
vendu dans plus de 30 pays du monde.

**Miglionico s.r.l.**

70021 Acquaviva delle Fonti (BA) - Italy  
miglionicofrance@miglionico.net



**100%**  
made in Italy



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

BIOTECH DENTAL

## SCANNER WOW : BIENVENUE DANS LA DENTISTERIE NUMÉRIQUE 4.0



**Le scanner intra-oral WOW vous emmène vers un monde sans barrières entre la pratique dentaire, l'orthodontie, l'implantologie et la prothèse.**

Ce nouveau modèle de scanner gagne en performance puisque la fréquence passe de 15 à 30 images par seconde. Toujours aussi peu encombrante, sa prise en main ressemble à celle des instruments rotatifs que les praticiens utilisent quotidiennement. Les développements logiciels sont désormais assurés en interne. De nouveaux algorithmes permettent de gagner en précision, locale et globale, au niveau de l'arcade complète. En ce qui concerne la profondeur de champ, plusieurs options sont possibles dans les stratégies d'acquisition : soit on utilise un guide de scannage que l'on place directement sur la tête de la pièce à main (il en existe trois : un long, un moyen, un court), soit on l'utilise sans guide et l'on dispose ainsi d'une profondeur de champ de 7 mm jusqu'à 22 mm.

### L'orthodontie vous tend la main

Avec une prise en main simplifiée, le scanner guide les chirurgiens-dentistes vers la pratique de l'orthodontie. Ainsi, depuis une prise d'empreintes réalisée en quelques minutes, vous envoyez un fichier numérique directement vers notre solution d'orthodontie invisible : Smilers. Vous êtes alors mis en relation avec les orthodontistes Smilers qui vous accompagnent dans la définition d'un plan de traitement orthodontique pour que votre patient retrouve le pouvoir de sourire.

### Une prothèse amovible 100 % digitale

WOW vous guide vers un univers prothétique sans limites. À partir d'empreintes numériques WOW, vous accédez à la révolution de la prothèse amovible fabriquée en France : Dentifit. En quelques tours de mains, vous envoyez le fichier STL vers Circle, une interface de communication entre vous et votre laboratoire de prothèse numérique. En quelques clics, vous concevez un plan de traitement prothétique en collaboration avec votre laboratoire. En seulement deux rendez-vous, vous

pouvez proposer une solution révolutionnaire à votre patient qui retrouve sa vie d'avant.

### Le futur de l'implant

WOW vous permet d'accéder à tous les produits implantaires de Biotech Dental. Grâce à un scan body spécifique, vous saisissez numériquement la position, l'inclinaison et l'orientation de l'implant en tenant compte du reste de la dentition et des tissus mous, et fabriquez des piliers personnalisés et des pièces prothétiques adaptées à la morphologie de votre patient. WOW vous donne accès à un univers applicatif sans limites grâce à une suite de solutions au service de l'excellence de votre pratique, et du confort de votre patient. ●

## Point par point

- Aide au diagnostic et communication
- Médico-légal
- Esthétique
- Implanto et dento-portée
- Orthodontie
- Prothèses amovibles

Nouvel ordinateur MSI GS65 conçu et développé spécialement pour WOW. Doté d'un processeur Intel Core i7-8750H, d'un écran haute résolution et d'une carte graphique ultra performante, il est beaucoup plus petit et performant. En moyenne, le gain de puissance est de 40 %, ce qui influe énormément sur les temps de calcul.

Gratuit pendant 12 mois : voir les conditions de l'offre.

Plus d'informations :

<https://wow-scan.com/fr/>

C'EST NOUVEAU !



### 3 QUESTIONS À LAURENT GRODZKI EXPERT TECHNIQUE WOW SCAN

#### *Quelle est la genèse du lancement de ce produit ?*

WOW scan vient combler un besoin pluridisciplinaire du chirurgien-dentiste. En omnipratique, le scanner WOW est un instrument de communication et de diagnostic en direct avec le patient qui voit ses arcades s'afficher en couleurs. Les empreintes optiques peuvent être envoyées vers un centre de production d'aligneurs après avoir élaboré un plan de traitement en collaboration avec des orthodontistes. Tous les besoins sont couverts dans le domaine prothétique : la prothèse sur dents naturelles, sur implants, ou la prothèse amovible. Et, dans ce domaine particulier, grâce à la connexion avec le logiciel d'intelligence artificielle Lucy, la conception et la fabrication des prothèses amovibles sont gérées de A à Z ! On peut donc assurer que ce produit est, pour le praticien, la porte d'entrée de la solution digitale Biotech Dental.

#### *L'omnipraticien doit-il suivre des formations importantes pour maîtriser ce scanner ?*

Non, le scanner est simple d'utilisation. Une pratique quotidienne est toutefois essentielle pour la maîtrise complète du scanner. Biotech Dental accompagne le chirurgien-dentiste à chaque étape du flux numérique.

#### *Quels sont les premiers retours des praticiens utilisateurs ? Et de leurs patients ?*

Le scanner apporte une qualité de travail optimale. À partir d'une prise d'empreintes optiques, les dentistes accèdent à un workflow 100 % digital entre applications implantaire, orthodontique et prothétique. Les praticiens utilisateurs ainsi que leurs patients sont très impliqués et enthousiastes face à cette nouvelle ère 4.0.

SDI

YOUR  
SMILE.  
OUR  
VISION.

COMPOSITES | VERRES IONOMÈRE  
BLANCHIMENT | APPAREILS | CIMENTS  
ADHÉSIFS | RIVA STAR | MORDANÇAGE  
SEALANT | AMALGAMES | ACCESSOIRES

# RESTAURATIONS RAPIDES ET SIMPLES EN COMPOSITE SUR POSTÉRIEURES

CRÉÉ PAR SDI

## AURA BULK FILL

CIMENT DE SCELLEMENT AU  
VERRE IONOMÈRE ENRICHÉ EN RÉSINE

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



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



#### SDI DENTAL LIMITED

appel gratuit 00800 022 55 734

REJOIGNEZ-NOUS SUR  
FACEBOOK.COM/SDIFRANCE

#### Contacter Nos Commerciaux:

Direction France:  
Jeen Louis Jurquet 06 34 69 65 52

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

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

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

Région SUD:  
Pamela Donnay 0 607 88 10 78

Éric Genève, PDG d'Anthogyr



### « CRÉER DE LA VALEUR AJOUTÉE, DE LA SYNERGIE ET DE LA COHÉRENCE »

Mi-mars 2019, Anthogyr a signé un accord qui permet à Straumann d'augmenter sa participation de 30 % à 100 %. Rencontre avec Éric Genève, PDG de l'entreprise, au lendemain de cette signature, pour parler des enjeux pour le marché des implants dentaires.

#### **Pourriez-vous revenir sur l'historique de ce rapprochement ? Comment cela s'est fait et avec quel objectif ?**

Début 2016, nous avons confié la distribution de nos produits en Chine au groupe Straumann, qui a pris une participation de 30 %. Forts de la réussite de ce partenariat, nous avons décidé de rejoindre pleinement le groupe. Nous nous inscrivons dans sa stratégie multi-marque et nous positionnons sur le segment en forte croissance des solutions implantaires « upper value ». C'est un choix fort, souhaité et porteur de formidables opportunités de développement. Nous allons étendre notre présence sur les cinq continents au travers de réseaux de distribution puissants et performants, tout en cultivant notre identité. Au sein du groupe, nous restons Anthogyr !

#### **Les produits vont-ils changer ?**

Anthogyr conçoit, fabrique, « markete » l'ensemble de ses produits à Sallanches (Haute-Savoie) et cela va continuer. La qualité de notre offre et de notre savoir-faire a convaincu le groupe Straumann, nous n'allons pas changer l'essence même de notre valeur ajoutée.

Au contraire, notre gamme va se développer. Nous restons une marque innovante, agile et proche de ses clients afin de répondre de manière pertinente et audacieuse à l'ensemble des praticiens.

#### **Qu'est-ce que cela change pour les praticiens ?**

Nos produits, nos compétences et bien sûr notre sens de la relation clients demeurent inchangés. Nous écrivons une nouvelle page de notre histoire dans une parfaite continuité, dans le respect de notre culture et de nos valeurs. La proximité avec les praticiens et la personnalisation de nos solutions s'inscrivent toujours au cœur de la relation commerciale. Dans cette optique de toujours mieux accompagner les dentistes et les laboratoires, nous lancerons dans quelques mois une plateforme numérique personnalisée. Cette application web gratuite interconnectera de nombreux services facilitant leur pratique au quotidien.

#### **Est-ce qu'ils auront plus de choix, des délais de livraison plus rapides, de nouveaux interlocuteurs... ?**

Les praticiens conserveront les mêmes

interlocuteurs tout en bénéficiant d'un choix de produits élargi.

Nos conseillers commerciaux proposeront de nouvelles gammes comme les biomatériaux.

Cette intégration au groupe Straumann leur offre également l'opportunité de bénéficier d'un réseau professionnel étendu et d'échanges avec des confrères internationaux.

#### **Qu'est-ce qui va changer pour les salariés de Sallanches ? Et du côté de Straumann ?**

Nous devenons une seule et même équipe qui travaille de concert afin d'offrir une satisfaction maximale aux clients. Les collaborateurs adhèrent et restent motivés.

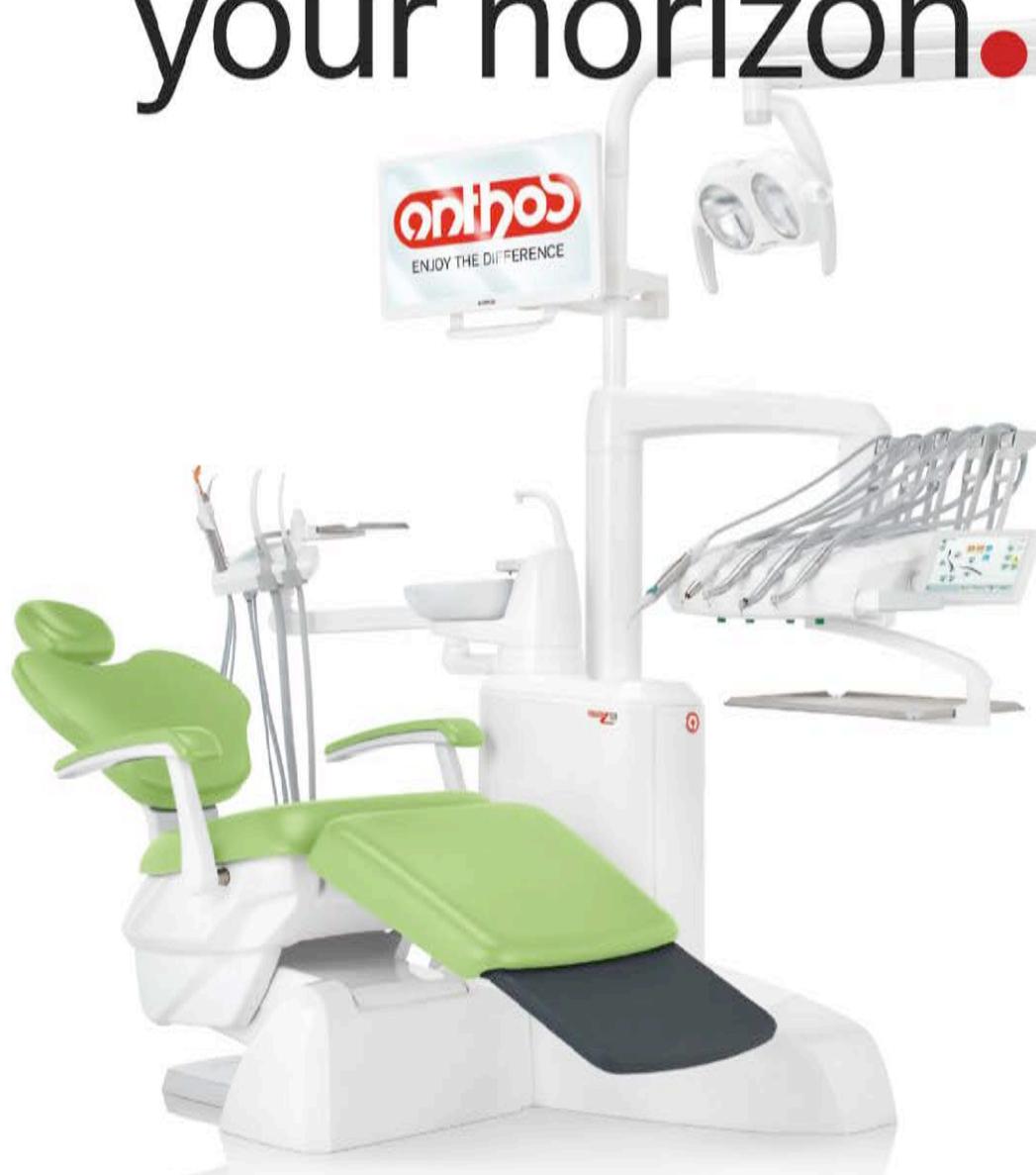
L'intégration se fait avec intelligence et en confiance. Il y aura sûrement des mutualisations sur des outils de fonctionnement interne (administration des ventes, logistique...), néanmoins chaque marque garde son entité.

Il n'y a pas d'urgence à opérer des changements, mais la volonté de créer de la valeur ajoutée, de la synergie et de la cohérence. ●

ANTHOS.COM

NOUVELLE **L9** 2019

**evolve**  
your horizon.



**Nouvelle Classe L, la réponse parfaite à vos besoins.**

Innovation, technologie et les meilleurs standards de construction.  
La nouvelle Classe L est synonyme de haute qualité, d'ergonomie et de hautes performances.

**anthos**  
ENJOY THE DIFFERENCE



# *L'odontologie pédiatrique, un jeu d'enfants ?*

**Enjeu de santé publique, la prise en charge des petits patients au cabinet dentaire est perçue, par nombre d'omnipraticiens, comme un casse-tête. Pour vous aider à maîtriser les tactiques comportementales et ainsi remporter l'adhésion des plus jeunes, des pédodontistes exclusifs libéraux abattent leurs cartes.**

Par Pauline Machard

Soigner un enfant, c'est jouer gros. « On se met beaucoup de pression pour que ça fonctionne, parce qu'on sent le poids de notre responsabilité : notre prise en charge conditionne la gestion future de son anxiété au cabinet dentaire, rappelle le Dr Thomas Trentesaux. Si, dans la petite enfance, les soins se passent bien, cela conduit le patient vers un suivi de qualité et en confiance à l'âge adulte. » « Notre objectif, c'est de faire de l'enfant un adulte sans caries », abonde le Dr Romain Jacq. L'enjeu est énorme, d'autant que la santé bucco-dentaire influe sur la santé générale. Problème : en France, peu de praticiens se consacrent à l'odontologie pédiatrique. Et ceux qui font ce choix ne peuvent absorber toute la demande. La majeure partie des jeunes patients est donc vue par des omnipraticiens, quand ils acceptent. Car avec les petits, la partie n'est jamais gagnée d'avance. Voici quelques cartes à jouer pour vous simplifier la tâche. Qui sait, peut-être vous prendrez-vous au jeu, aussi sérieux soit-il. →





**CARTE N°1 :**  
**avoir envie**  
**de participer.**

Pour bien accueillir les enfants au cabinet, il faut déjà... être motivé ! « On ne fait bien que ce qu'on aime bien, affirme le Dr Trentesaux. Plus on a envie de le faire, plus c'est facile et mieux ça fonctionne. » Or il semble que vous êtes peu nombreux à vous tourner vers un exercice exclusif de l'odontologie pédiatrique, et que vous ne vous bousculez pas non plus au portillon pour prendre en charge des enfants dans le cadre d'un exercice d'omnipraticien. « Même si, bien sûr, certains - qui n'aiment pas trop ça - font l'effort, dans une dimension de santé publique, de répondre à la prise en charge des petits patients de leur zone géographique », poursuit-il. « Les omnipraticiens pédo-conscients le font, et c'est tant mieux », confirme le Dr Ahlem Ifrek. Il n'empêche que la jeune patientèle paraît quelque peu délaissée. Comment l'expliquer ? Par manque d'envie ? Pas forcément, pour

le Dr Martin Glorifet, qui a rédigé sa thèse sur la prise en charge bucco-dentaire des enfants en Côte-d'Or : « J'avais adressé un questionnaire à tous les dentistes du département, et j'avais eu 60 % de réponses, ce qui atteste de leur intérêt pour le sujet. » Les raisons seraient multiples : peur de mal faire, de faire mal, caractère énergivore et chronophage de la discipline, investissement personnel lourd en matière de formation, manque de rentabilité... En somme, loin d'être une sinécure, l'odontologie pédiatrique en découragerait plus d'un. Thomas Trentesaux avertit : « On a tout à fait le droit de ne pas avoir envie, ou de ne pas se sentir compétent. En revanche, on n'a pas le droit de ne pas orienter ! C'est ce que je dis à mes étudiants <sup>(1)</sup>. On peut ne pas prendre en charge, à condition de déléguer à quelqu'un qui en a la compétence et l'appétence. » « Si on n'a pas envie - de jouer avec les enfants, de se mettre à leur niveau, de rentrer dans leur monde -, il ne faut pas le faire. Mais n'hésitez pas dans ce cas à orienter vers un dentiste pédiatrique », suggère également le Dr Jona Andersen. →

## En pédodontie, l'échec est-il une option ?

La plupart du temps, les techniques comportementales (communication verbale, non-verbale, métaphores, renforcement positif, distraction...) vont suffire à apaiser le jeune patient. Parfois, ça va être un peu plus compliqué. Il peut même y avoir refus de coopération. Dans ce cas, plus rare heureusement, il faut que vous valorisiez tout de même ce que vous pouvez valoriser (il y a toujours quelque chose). Que vous vous interrogiez sur les raisons de ce refus, que vous réfléchissiez à ce que vous pouvez faire autrement : la bonne phrase, le bon geste, peut tout changer. Que vous acceptiez aussi, parfois, que l'enfant est peut-être tout simplement fatigué, ou malade. Et si vraiment ça ne marche toujours pas, dédramatisez ! Ça ne veut pas dire que vous ne travaillez pas bien, il y a aussi le « feeling » qui rentre en compte. À ce moment-là, déléguiez. La seule chose qu'il faut absolument éviter, c'est que l'enfant ne soit pas pris en charge. Là, ce serait un échec.

<sup>(1)</sup> Le Dr Thomas Trentesaux est aussi MCU-PH en odontologie pédiatrique à la faculté de chirurgie dentaire de Lille.



# PURE SIMPLICITÉ

**NEW** CHIROPRO



**NEW** CHIROPRO

IMPLANTOLOGY  
*motor system*

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

SWISS  MADE

[WWW.BIENAIR.COM](http://WWW.BIENAIR.COM)



**CARTE N°2 :**  
**Se mettre dans  
les bonnes  
dispositions**

Si la bonne volonté est un excellent préalable, elle ne suffit pas. Il faut bien mesurer à quel point la prise en charge des jeunes patients, en plus de demander des capacités techniques, acapare physiquement et psychologiquement. Les enfants, ce sont peut-être des « mini » patients, mais ils demandent un maxi investissement, d'autant que vous devez aussi gérer les parents. « *On s'oblige à être à 200 % pour que ça fonctionne bien* », témoigne le Dr Trentesaux. Vous êtes anxieux ? Travaillez dessus, en apprenant par exemple des exercices de respiration. Sinon vous contaminerez vos patients - qui sont de véritables éponges - et leurs parents. L'ambiance est délétère au cabinet ? Organisez des séminaires pour renforcer la cohésion de l'équipe car le cas échéant, vos patients le ressentiront et auront du mal à adhérer à vos traitements, quels que soient les stratagèmes que vous utilisez. Vous êtes fatigué ? Revoyez ce qui cloche dans votre organisation afin d'être plus efficient, de moins puiser dans vos ressources. Un praticien épuisé - c'est humain - est un praticien moins patient. Or la patience est une qualité à cultiver en odontologie pédiatrique. Arborer un sourire de façade est inutile, vous ne duperez personne. Alors prenez soin de vous (et de votre équipe !).

**PRÉSENCE DU PARENT :**  
**DES RÈGLES À GÉOMÉTRIE VARIABLE**

Les parents, alliés ou intrus en salle de soins ? La question de la présence des parents dans cet espace est débattue depuis des lustres, et les avis sont mitigés. Il est illusoire de penser que des règles strictes doivent s'appliquer à toutes les configurations. Dans certains cas, l'« immixtion » parentale n'est pas contestée, comme lors de la consultation initiale, ou lorsque la prise en charge concerne des enfants en bas âge. Mais pour tout le reste, cela dépend ! Il vous faudra arbitrer selon l'âge du patient, son anxiété, celle du parent, la relation entre les deux, votre relation avec l'un et l'autre. Le choix doit découler de l'analyse de la situation et être laissé à votre libre arbitre. L'absence du parent ne doit pas rajouter à l'anxiété de l'un et de l'autre, de même que sa présence. La présence du parent ne doit pas vous empêcher de travailler, ni nuire à l'avancement des soins. Les fois où le parent sera des vôtres, n'hésitez pas à lui poser des limites, à le recadrer gentiment, avec humour, lorsqu'il vous empêche de travailler ou dès que son impact sur l'enfant est négatif. La relation tripartite équipe soignante-parents-patients suppose des ajustements permanents pour que l'équipe thérapeutique soit gagnante.

**CARTE N°3 :****Faire de l'environnement son allié**

Assurez-vous que le cadre du cabinet semble inoffensif aux yeux des enfants, car « ils se forgent une opinion très vite », prévient le Dr Jona Andersen. Si certains pédodontistes font le choix de la sobriété, tout, dans le cabinet du Dr Glorifet a été pensé ludique, afin que les patients « n'aient pas l'impression d'être chez le dentiste » : couleurs, marelle, console de jeux au plafond... Néanmoins, en tant qu'omnipraticien, nul besoin d'en faire des tonnes, d'autant que chacun doit composer avec des contraintes (nature de l'exercice, taille de la structure, cohabitation avec d'autres praticiens...). Le Dr Jacq rassure : « Il suffit de petites choses pour que les enfants s'approprient le lieu. » Dans la salle d'attente, disposez quelques livres, BD, adaptés aux âges.

démonstration. Le Dr Alice Modolo, aussi vice-championne du monde d'apnée <sup>(2)</sup>, a jeté son dévolu sur des doudous Nemo, requin... « Les enfants venaient rituellement chercher Nemo et s'installaient eux-mêmes au fauteuil, raconte-t-elle. À la surprise des parents, ils se souvenaient de Nemo et non des soins. C'était mon objectif : qu'ils se remémorent les choses positives pour eux, pas le moment gênant, douloureux, désagréable. » Il est enfin important que vous laissiez vos patients se familiariser avec l'environnement lors d'une pre-



**« ...mon objectif : qu'ils se remémorent les choses positives pour eux, pas le moment gênant, douloureux, désagréable. »**

Dr Alice Modolo

Éventuellement des jouets. Les Drs Jacq et Ifrek y ont eux renoncé, y voyant une « source d'agitation ». Concernant la salle de soins, faites en sorte qu'elle soit assez épurée, ergonomique, ne sortez que les instruments nécessaires. Libre à vous d'ajouter des touches ludiques : contre-angles de prophylaxie en forme de pingouins, de Marsupilami ; peluches avec des dents pour modèles de

mière consultation dépourvue de soins. L'idéal est de préparer ce moment en amont. À ce titre, le Dr Glorifet projette d'envoyer par mail aux parents - comme il l'a fait pour l'autre cabinet dans lequel il exerce - une vidéo mettant en scène un nounours faisant sa première visite. « Pour les enfants, c'est rassurant. Et puis ça évite que les parents fassent trop part de leur propre expérience », commente-t-il. →

<sup>(2)</sup> Le Dr Modolo est actuellement en « break », pour préparer le championnat du monde d'apnée. Lire l'article « Ils ont choisi de faire un break », dans le n° 16 de Solutions Cabinet dentaire

## CARTE N°4 : Trouver le juste mot

Le choix des mots est crucial. Ils doivent être simples, positifs.

À bannir : les termes « *piqûre* », « *mal* », « *douleur* ». Les formules telles que « *Ne t'inquiète pas, ça ne va pas faire mal* », car l'enfant ne va pas entendre la négation. À privilégier : les mots positifs et les métaphores. Au cabinet du Dr Andersen, « *fauteuil* » devient « *tapis volant magique* », « *anesthésie* » « *endormir la dent* », etc. Faites vôtres un certain nombre de stratégies : le jeu ; le choix illusoire qui consiste à proposer un choix entre deux possibilités qui vous arrangent ; ou encore la distraction. Le Dr Ifrek s'est servie de la passion pour la musique d'un de ses patients pour détourner son attention. « *Il ne savait pas quel instrument choisir pour le Conservatoire, alors à chaque séance, on en a évoqué un.* » Piochez enfin dans les techniques de désensibilisation, telles que le « *Dire/montre/faire* » qui élimine l'inconnu. Gardez à l'esprit que votre communication verbale sera d'autant plus efficace si vous :

- 1 Avez pris le temps, lors de la première consultation, de cerner les patients.
- 2 Avez en tête qu'on ne ment jamais à l'enfant. L'intention, avec cet enrobage, n'est pas de tromper l'enfant, mais de construire une expérience positive. « *C'est la perception des choses qui fait qu'on vit plus ou moins bien les événements* », explique le Dr Modolo.
- 3 Laissez une place aux silences, conseille le Dr Trentesaux. Ils permettent « *à l'enfant et au parent de se livrer sur leur ressenti. Et à nous, de rebondir dessus* ».
- 4 Prévoyez un débrief. « *Avec l'enfant, détaille le Dr Trentesaux, pour dresser un bilan de ce qui s'est bien ou moins bien passé, pour évoquer les pistes d'amélioration. Pour montrer qu'on a utilisé "Madame Chatouille", "Monsieur Gratouille", des instruments anxiogènes, et que tout s'est bien passé. Avec les parents, enfin, alors que l'enfant va chercher une récompense: "Jereprends les radios, réexplique ce qui a été fait. C'est important qu'ils comprennent que, derrière l'approche ludique, il y a une approche scientifique, professionnelle.* » →

## L'urgence pédiatrique, ce chamboule-tout ?

Tout praticien peut être confronté un jour à l'urgence pédiatrique. Deux motifs principaux poussent le parent à prendre un rendez-vous en urgence : la douleur et le traumatisme. Gérer les urgences au cabinet dentaire n'est jamais simple, encore moins quand il s'agit de pédiatrie. D'autant que souvent, l'urgence est - malheureusement - le premier contact de l'enfant avec le milieu dentaire. Dites-vous bien que l'urgence dentaire n'engage pas le pronostic vital, même si, évidemment, on ne laisse pas souffrir un enfant qui a mal. L'important, c'est que vous ne vous laissiez pas dépasser par le stress ! Comment réagir ? « *On fait la même chose, mais en beaucoup plus rapide*, conseille le Dr Thomas Trentesaux. *Ce n'est pas parce qu'ils sont en urgence que je vais les installer tout de suite au fauteuil. Le processus est le même que d'habitude : accueil au bureau, questionnaire médical. Il faut que chacun puisse se poser, même si ce n'est que 3-4 minutes, pour faire redescendre le stress. Si on assoit directement l'enfant au fauteuil, on ne va pas casser la dynamique du stress qui s'est installée depuis l'accident. Ensuite seulement, on va passer au fauteuil. Parce que bien sûr, un acte devra être fait.* »

# proparo

soins des dents et des implants

## Membranes

### Smartbrane

La membrane intelligente (procédé breveté). Existe en 10x10 mm.

### Ossix Plus

La membrane à résorption lente. Fiable au moment crucial.

### Ossix Volumax

Matrice pour gagner du volume osseux.

### Tisseos

Membrane synthétique à base de plantes.

### Bio-Mem ptfe

Membrane non résorbable renforcée titane ou non.

## Prévention et maintenance

### Perisolv

Pour éliminer TOUS les tissus de granulation sans agression.

### Bluem gel

Pour la cicatrisation de la gencive après la chirurgie.

### Hyadent BG

Acide hyaluronique : pour les traitements parodontaux  
Acide hyaluronique : promoteur naturel de la régénération.

**20%**  
de remise  
dès 5 produits  
achetés

## Substituts osseux

### The Graft

Le substitut osseux porcin au plus proche de l'humain.

### Osopia

Ha-Tcp nouvelle génération.

## Instruments

### Deppeler

Tous les instruments de paro et le kit de tunnelisation.

### ADS

Les instruments utilisés par le Pr Hürzeler pour la micro-chirurgie.

 **REGEDENT**  
alarming regeneration

 **DEPPELER**  
ALARMING REGENERATION

 **bluem**  
care your health

 **CMS Dental A/S**  
OUR INNOVATION YOUR SUCCESS

**Tous les biomatériaux  
et bien plus sur..**

**[www.proparo.fr](http://www.proparo.fr)**



**CARTE N°5 :**  
**Faire attention au non-verbal**

Une grande partie de votre communication avec l'enfant va passer par le non-verbal. Nous transmettons tous des messages, sans même ouvrir la bouche. Il est donc intéressant d'observer votre petit patient, de scruter - avec le concours de votre secrétaire, de votre assistant(e) - ses moindres gestes, postures, sa relation avec ses accompagnants. Et ce

vous pouvez vous rendre moins intimidant: « Mettez-vous à leur niveau pour rentrer en contact avec eux », conseille le Dr Andersen. « À leur hauteur, au sens propre et figuré », confirme le Dr Glorifet. « Il faut se mettre en position basse, développe le Dr Andersen, en lui posant des questions du style "Elle est où ta bouche ? Sous tes pieds ? Sous ta manche ?". » Vos gestes, aussi, vont être importants pour les rassurer : ils doivent être doux, non précipités. Enfin, travaillez votre tenue : optez par exemple pour des blouses colorées. Le Dr Trentesaux a quant à lui opté pour des Crocs, ser-tis de pin's, qui « brisent la glace » avec les anxieux, qui ont tendance à regarder... par terre.

**« Mettez-vous à leur niveau pour entrer en contact avec eux »** Dr Jona Andersen

dès la salle d'attente. Allez le chercher, vous obtiendrez de nombreux indices sur sa capacité de coopération, sur la place à donner aux accompagnants. « Certains se cachent, s'accrochent à la jambe du parent... », illustre le Dr Ahlem Ifrek. « Les petits, je leur serre la main. Si l'enfant a du mal à donner sa main, c'est une indication », explique quant à lui Martin Glorifet. Poursuivez cette analyse lors du soin : notez ses mimiques, ses expressions, afin de réagir de façon appropriée. De votre côté, veillez à ce que toute votre équipe envoie des signaux positifs. De par vos sourires et vos regards bienveillants, vous pouvez le mettre en confiance. De par votre façon de vous adresser à lui, « directement », « par son prénom », « avant de vous adresser à ses parents », vous le placerez au centre de la relation. De par votre posture,

**CARTE N°6 :**  
**Prendre le temps**



Si vous voulez emporter l'adhésion de vos jeunes patients, évitez de les bousculer. Cela implique de :

**1) Ne pas faire de soins lors de la première rencontre.**

Hors urgences bien sûr. « Ma première consultation dure une demi-heure / trois-quarts d'heure. Je ne fais pas de soins, je m'attèle à connaître l'enfant, explique le Dr Modolo. Les parents ne comprennent pas forcément pourquoi cette séance est nécessaire.



*Or cette consultation me permet d'installer la confiance, de créer du lien. C'est grâce à elle que je suis plus efficace les fois suivantes. »*

### **2) Veiller à respecter leur rythme, dès la prise du rendez-vous.**

Briefez la personne à l'accueil pour qu'elle propose des horaires favorables à l'enfant. De manière générale, avise le Dr Trentesaux, mieux vaut « *concentrer les enfants et les actes compliqués le matin* ». C'est le cas du Dr Glorifet qui ne soigne pas d'enfants trop tard dans la journée, « *car ils sont fatigués, et moi aussi. Avec les jeunes patients, il faut être tout le temps au taquet, pouvoir répondre du tac au tac* ». Évitez également de les voir à l'heure de la sieste et n'oubliez pas que, selon leur âge, leur temps de concentration est plus ou moins réduit.

### **3) Être toujours ponctuel.**

L'attente est un facteur de stress, et elle exacerbe l'agressivité. « *Un des secrets, c'est d'être au maximum à l'heure*, confirme le Dr Jacq. *Quand on prend du retard, l'enfant attend plus longtemps, or son impatience grandit rapidement et il n'a pas la même capacité que les adultes de patienter.* »

### **4) Toujours y aller progressivement.**

Ne les installez jamais directement au fauteuil, par exemple. « *Asseyez-vous 5 minutes autour d'un bureau. La majeure partie des cas d'échec est due au fait qu'on n'a pas pris le temps de créer une relation avant d'investiguer la bouche* », analyse le Dr Trentesaux. →

# 3Shape TRIOS

Allez plus loin dans  
votre parcours numérique

**Découvrez** toute la gamme des  
**scanners intra-oraux TRIOS.**



Que vous débutiez dans le numérique ou que vous soyez entièrement numérisé, 3Shape TRIOS® vous permet d'en faire plus et d'aller plus loin dans la qualité de vos prestations de soins.

Pour connaître la disponibilité des produits 3Shape dans votre région, contactez votre revendeur.

Le scanner intra-oral 3Shape TRIOS est un dispositif médical de classe I en Europe pour soins dentaires réservé aux professionnels de santé. Il n'est pas remboursé par les organismes d'assurance maladie. Il est certifié ISO 13485 par l'organisme BSI. Date de marquage CE : avril 2015 TRIOS 3 - décembre 2018 TRIOS 4. Fabricant : 3Shape TRIOS A/S. Lire attentivement le manuel d'utilisation.

**3shape**

## 112

C'est, en 2017 en France, le nombre de chirurgiens-dentistes partiellement ou totalement en libéral, ayant un exercice exclusif en odontologie pédiatrique. 112, cela ne représente que 0,3% des chirurgiens-dentistes libéraux du territoire... Ces données, qui attestent d'une prise en charge insuffisante des enfants dans l'Hexagone, sont rapportées dans un article du Dr Gabriel

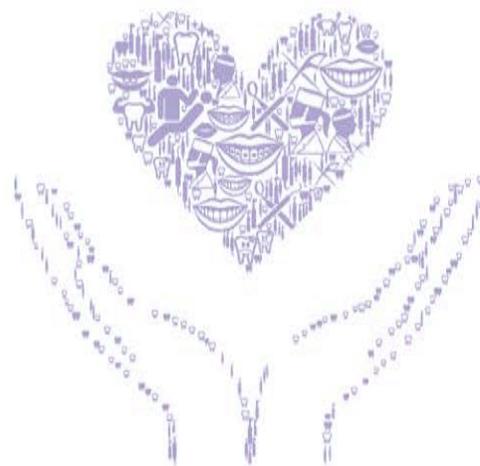
Dominici et du Pr Michèle Muller-Bolla, intitulé « *Activité des chirurgiens-dentistes "pédiatriques" libéraux en France* », et publié dans la *Revue francophone d'odontologie pédiatrique*. Au-delà des chiffres, la publication rappelle qu'en France, ces pédodontistes exclusifs ne sont pas considérés comme des spécialistes. « *Pourtant cette spécialité est désormais reconnue dans dix-sept pays européens, dont onze dans*

*l'Union européenne* », soulignent les auteurs, qui concluent sur l'idée qu'une « *reconnaissance de la spécialité d'odontologie pédiatrique permettrait d'améliorer la santé bucco-dentaire des jeunes patients français.* »

*Dominici Gabriel et Muller-Bolla Michèle, 2017. « Activité des chirurgiens-dentistes « pédiatriques » libéraux en France. Revue francophone d'odontologie pédiatrique. 4 (12) 152-158.*

### CARTE N°7 : Offrir des récompenses

Quand coopération il y a, n'oubliez pas de féliciter le patient. Des phrases comme « *Bravo, tu as été courageux* », « *Tu es un champion* » etc., sont les bienvenues. Pour le Dr Trentesaux, même quand la séance a été un peu compliquée, « *il faut toujours trouver quelque chose de positif, pour valoriser l'enfant* ». Cela permet d'encourager la répétition de ces comportements. Vous pouvez aussi, une fois la séance terminée, récompenser l'enfant avec un petit quelque chose : un diplôme de courage, un jouet, une brosse à dents... « *J'essaie toujours d'avoir un petit cadeau à leur donner*, témoigne Ghenima, l'assistante des Drs Jacq et Ifrek. *Même quand on n'a rien, je me débrouille pour gonfler un ballon avec un gant, histoire que ça leur laisse un souvenir agréable* » ! s'amuse-t-elle. Autant de trophées que l'enfant peut ramener à la maison, fièrement.

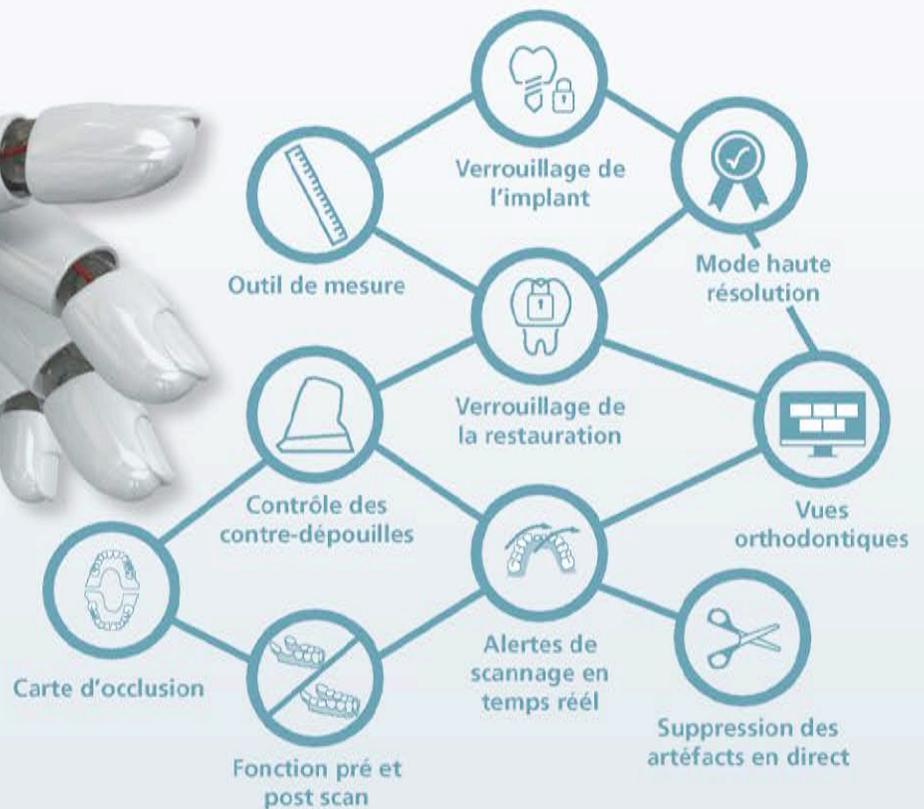


« *Je sentais que ça leur faisait plaisir de réussir quelque chose qui leur semblait difficile, et qui souvent d'ailleurs, l'était réellement, car je faisais quand même des fois des actes chirurgicaux assez lourds. Les enfants sont impressionnants* », se réjouit Alice Modolo. Attention toutefois : il faut bien que l'enfant comprenne qu'une récompense, ça se mérite. « *Il faut savoir dire non quand ça ne s'est pas bien passé*, prévient Thomas Trentesaux. *Elle n'est pas donnée à chaque fois* ». Mais la plupart du temps, grâce à ces méthodes comportementales, les petits patients accepteront de se faire soigner. Vous serez gagnant. Et eux aussi. Le jeu en vaut donc largement la chandelle. ●

# SCANNER D'EMPREINTES OPTIQUES CS 3600

## UNE TECHNOLOGIE PUISSANTE.

## UN LOGICIEL ÉVOLUTIF ET ULTRA PERFORMANT.



Le scanner d'empreintes optiques CS 3600 offre un scannage intuitif, rapide et précis.

Le logiciel d'acquisition, vous propose des fonctionnalités toujours plus performantes et des intégrations nombreuses et continues pour vous apporter une grande fluidité dans votre activité prothétique implantaire ou orthodontique.

L'investissement que vous faites aujourd'hui sera pérenne dans les prochaines années grâce à un logiciel en constante évolution pour votre confort de travail et votre satisfaction sur le long terme.



**TRANSFORMING DENTISTRY. SIMPLIFYING TECHNOLOGY. CHANGING LIVES.**



# CAS D'ÉCOLE : JE M'ÉPANOUIS EN PÉDODONTIE

**LE DR MIKHAL HAÏK S'EST ORIENTÉE EN ODONTOLOGIE PÉDIATRIQUE DÈS LA FIN DE SES ÉTUDES. ELLE EST AUJOURD'HUI À LA TÊTE D'UN CABINET QUI COMPTE SIX PRATICIENNES DANS LE 12<sup>E</sup> ARRONDISSEMENT DE PARIS.**

Texte : REMY PASCAL / Photos : LAURENT DELEUZE



## PROBLÉMATIQUE

Comment relancer sa carrière quand tout est en cendre ? Et ce, en conservant son orientation en odontologie pédiatrique dans le cœur de Paris ? Cette spécialisation non-reconnue n'est certes pas la plus lucrative mais offre à ses praticiens de plus en plus de patients. Elle impose rigueur et patience et par conséquent, un investissement personnel important. Comment parvenir à s'épanouir dans ce secteur ? Correspond-il à tous les profils de chirurgiens-dentistes ?

L'équipe compte six praticiennes et un stagiaire, cinq assistantes et une secrétaire. Bref, il y a de la vie dans la structure !

**L**es murs calcinés de l'ancien cabinet ont donné vie à un espace coloré. L'histoire de notre praticienne permet d'illustrer l'expression « Renaître de ses cendres ». Tel le Phénix, cet oiseau mythique qui symbolise la renaissance dans la tradition grecque, le Dr Mikhal Haïk a su donner un nouvel élan à sa carrière, après avoir subi un arrêt brutal dans son envol. Dans la nuit du 10 novembre 2017, un incendie se déclare dans un local technique voisin de son cabinet parisien. En quelques heures, l'entreprise devient inexploitable et la quasi-totalité du matériel est endommagée. C'est le choc. Le lundi, l'équipe composée alors de cinq chirurgiennes-dentistes se réunit et constate les dégâts. Comment continuer à travailler lorsque l'on n'a plus rien ? Les experts dépêchés sur place laissent entendre

à Mikhal Haïk que les conclusions de l'expertise ne seront prononcées que dans plusieurs mois. En attendant, le cabinet restera figé. La priorité consiste donc à trouver un lieu pour exercer. Par chance, un centre dentaire vient d'ouvrir à proximité. L'ensemble de la structure n'est pas encore occupé. Le Dr Haïk contacte l'Ordre national et demande une dérogation pour louer une partie de ce local. Les Sages acceptent et le vendredi suivant, un bail est signé pour six mois. En urgence, il faut désormais équiper les salles de soins et racheter du matériel. Quelques instruments peuvent être sauvés dans le local incendié. Pour le reste, notre victime se rend à l'ADF, qui se tient quelques jours après le drame. Deux semaines plus tard, toute l'équipe peut exercer au premier étage du centre et recevoir leurs patients pour de simples →



Le cabinet est situé dans le XII<sup>e</sup> arrondissement de Paris. Le Dr Haïk s'est forgé une bonne réputation qui lui permet de recevoir des enfants venus de toute la capitale.



Le rez-de-chaussée du nouveau local accueillera bientôt trois salles de soins, une salle d'attente, un coin brosse et un espace de formation de 50 m<sup>2</sup>.

## Une formation continue

Diplôme en poche en 2002, le Dr Haïk souhaite se perfectionner en odontologie pédiatrique. Elle valide donc en 2002 une maîtrise en Sciences Biologiques et Médicales (MSBM) puis un CES en Pédodontie-Prévention en 2003 à Paris VII. En 2007, elle devient attachée à la faculté de Créteil un jour par semaine.

En 2009, elle intègre le diplôme universitaire (D.U.) d'Esthétique du sourire de Strasbourg piloté par le Dr René Serfaty. Un an plus tard, elle valide le D.U. de sédation consciente des Prs Maryse Wolikow et Tiphaine Davit-Béal qui l'autorise à utiliser du MEOPA au cabinet dentaire.

Depuis quelques mois, le Dr Haïk a entrepris une relation d'échange et de planification optimisée des solutions thérapeutiques en odontologie pédiatrique avec le Dr Amir Chafaie, maître de conférences des universités à Marseille. Cette collaboration s'articule autour de la traumatologie, de la gestion des anomalies et des solutions esthétiques spécifiques.

contrôles. Les rendez-vous plus complexes nécessitant des équipements encore absents devront attendre. Pour la première fois depuis le sinistre, Mikhal respire mais prend aussi conscience que l'incendie n'a pas seulement détruit les murs du cabinet : son entreprise a été touchée en plein cœur.

## En juin 2018, la praticienne démarre les travaux dans son nouvel espace d'environ 200m<sup>2</sup>.

### LA RECHERCHE D'UN NOUVEAU LOCAL

Plus que jamais, notre praticienne doit déployer ses compétences entrepreneuriales. « Notre planning était saturé, il fallait compter deux mois pour bénéficier d'un premier rendez-vous. L'incendie a freiné cette dynamique notamment car, pour des raisons techniques, nous n'étions que partiellement joignables. Le transfert des lignes téléphoniques s'est avéré être une opération très compliquée ! » Plus dramatique, le Dr Haïk comprend qu'elle ne retrouvera pas son ancien cabinet. Elle se voit donc dans l'obligation de chercher un nouveau local à proximité pour relancer pleinement son activité. Alors, quitte à faire cette acquisition, autant qu'elle corresponde à ses objectifs de développement. « Je souhaitais un cabinet de groupe pour plusieurs raisons. Premièrement, la pédodontie n'est pas la discipline la plus lucrative, il faut donc parvenir à réduire ses charges. Deuxièmement, je veux conserver du temps pour ma famille. Il est hors de question que je m'occupe des enfants des autres au détriment des miens. Partager son plateau technique en Selarl est une solution efficace pour gagner en liberté. » En juin →

# Vous pensez que tous les dentifrices fluorés se ressemblent?



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



Recommandez le dentifrice elmex® ANTI-CARIES PROFESSIONAL

**elmex**  
Des dents saines pour la vie

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

Contact Commercial :  
02 37 51 67 59

\*vs un dentifrice fluoré 1450 ppm F-

- (1) Résultats d'une étude de reminéralisation vs. un dentifrice fluoré classique contenant également 1 450 ppm de fluor. Cantore et al., J Clin Dent. 2013.
- (2) Etude clinique de 6 mois comprenant 446 sujets sur la reminéralisation de l'émail évaluée par méthode QLF™. Yin et al., J Clin Dent. 2013.
- (3) Résultats d'une étude clinique de 2 ans sur 5669 sujets vs un dentifrice fluoré classique à 1450 ppm F-. Li et al., J Clin Dent. 2015



Avec l'architecte d'intérieur, Mikhal Haik a dessiné un cabinet coloré et chaleureux. Les enfants peuvent s'y sentir comme dans leur salon.

2018, la praticienne démarre les travaux dans son nouvel espace d'environ 200 m<sup>2</sup>. Sur le premier niveau, elle fait installer quatre fauteuils PE8 Airel-Quetin, une stérilisation et une salle d'attente provisoire qui deviendra, lorsque les travaux seront terminés, un bureau. Le rez-de-chaussée, aujourd'hui un plateau brut, accueillera bientôt trois salles de soins, une salle d'attente avec un espace de jeux, un coin brosse et une salle de formation de 50 m<sup>2</sup>. Avec l'architecte d'intérieur, elle dessine un cabinet coloré et chaleureux en opposition avec des structures froides qui rappellent le caractère aseptisé des hôpitaux, « nous avons opté pour du parquet, des tapis en mosaïque autour des fauteuils, des lampadaires en ballons, les enfants peuvent se sentir comme dans leur salon ».

## UNE ORGANISATION DE GROUPE

Avec le roulement des six chirurgiennes-dentistes, le Dr Haïk travaille trois jours par semaine, « mais la gestion de l'entreprise est continue, il faut en permanence rester connectée à son activité, manager est parfois épuisant, mais c'est le prix à

**« Comme le métier est stressant, l'argent ne suffit pas, il est impératif de se passionner pour ce que l'on fait. »**

*payer pour être à la tête d'un cabinet de groupe ». La structure, ouverte du lundi au samedi, compte donc six praticiennes en collaboration, un étudiant en stage actif, cinq assistantes et une secrétaire. Organisée en Selarl, l'entreprise connaît un nouvel envol notamment depuis qu'elle a enfin retrouvé ses lignes téléphoniques en janvier 2019, plus d'un an après l'incendie ! Le Dr Haïk offre à ses collaboratrices de bonnes conditions de travail mais garde un œil sur leurs choix de traitement.*

*« C'est notre entente, elles profitent de la structure et de ses équipements mais je les guide dans leurs choix thérapeutiques. J'ai bénéficié d'une excellente formation dans le premier cabinet où j'ai exercé comme collaboratrice et j'essaie de faire de même avec mon équipe. C'est la réputation du cabinet qui est en jeu. Je suis très conservatrice dans ma démarche thérapeutique, quitte à avoir des séances*

au fauteuil plus longues et plus difficiles. On n'extrait qu'en dernier recours. Je ne recherche pas la facilité mais ce qui est le mieux pour l'enfant. Je suis très perfectionniste, il m'arrive d'être déficitaire sur certains soins de restaurations esthétiques car je prends le temps de bien travailler et j'utilise beaucoup de consommables. »

Concernant la gestion des urgences, la praticienne parisienne s'efforce de recevoir tous ses patients enregistrés. Pour ceux qui ne le sont pas, elle et ses collaboratrices acceptent systématiquement les enfants qui présentent un traumatisme, pour ne pas les laisser aux mains moins expérimentées. Pour les autres, les assistantes tentent de prioriser les demandes.

## « La reconnaissance envers l'odontologie pédiatrique ne fait que croître. »

### FAIRE VALOIR SA SPÉCIFICITÉ

Comment analyser la demande constante que connaît le cabinet ? « La spécialité n'est pas encore reconnue, mais je parie qu'elle le sera bientôt. Le Conseil national de l'Ordre a mis en ligne l'an dernier une web vidéo sur l'odontologie pédiatrique qui a été réalisée dans mon ancien cabinet. La reconnaissance pour cette discipline ne fait que croître. Lorsque j'ai été diplômée en 2002, j'étais l'une des rares étudiantes à m'orienter dans ce secteur. Aujourd'hui, les CES d'odontologie pédiatrique connaissent une forte influence, c'est le signe d'un changement. » Depuis son installation à Paris, Mikhal s'est forgée une bonne réputation qui lui permet de recevoir des enfants venus de toute la capitale. Les parents qui souhaitent offrir le meilleur à leur progéniture sont nombreux. Certains ont également été traumatisés par des expériences douloureuses chez un omnipraticien, il leur est alors inenvisageable d'imposer un même souvenir à leur famille. « La pédodontie commence à être connue, elle n'apparaît plus comme un luxe →



Tous les jours, le cabinet réalise cinq interventions grâce au MEOPA mais « ce gaz ne dispense pas d'un accompagnement psychologique ».



Pour les parents contraints de rester en dehors de la salle de soins, un écran, initialement prévu pour l'aide à la prise de clichés radiographiques, permet de suivre l'intervention en cours.

## Anticiper la douleur et le stress

80 % des rendez-vous se déroulent dans le calme. Le Dr Haïk se sert de plusieurs techniques pour parvenir à ce pourcentage comme des méthodes de relaxation, d'hypnose médicale ou de la pré-médication. Pour ses anesthésies, elle utilise le Quick Sleeper de Dental Hi Tec. Lors du premier rendez-vous, elle détermine si elle fera usage du MEOPA, « c'est très fréquent en pédodontie notamment pour les jeunes enfants. Tous les jours, nous réalisons quatre ou cinq interventions grâce à ce gaz, cela ne nous dispense pas d'un accompagnement psychologique ». Parfois, lorsqu'un patient présente une dizaine de caries, elle demande aux parents d'arbitrer entre une anesthésie générale réalisée à l'hôpital ou une série de rendez-vous sous MEOPA.



Le Dr Haik invite parfois les parents à se positionner sur le fauteuil pour accueillir leur enfant dans les bras, une méthode efficace pour le contenir et le rassurer.

**« Pour gagner la confiance d'un jeune patient, il faut le mettre à l'aise et être attentif à ses réactions. »**

Fauteuil coloré, parquet, mosaïques au sol, luminaires modernes, le cabinet ne se veut ni froid ni aseptisé.

*réservé à certains. Notre expérience avec les plus jeunes et nos équipements spécifiques nous distinguent par la qualité des soins que l'on prodigue. Comme les implantologues qui font des chirurgies, nous avons une spécificité à faire valoir. »*



## L'ENFANT N'EST PAS UN PATIENT COMME LES AUTRES

Le secret pour gagner la confiance d'un très jeune patient consiste à le mettre à l'aise et à être attentif à toutes ses réactions. « D'une manière générale, une consultation dure entre 30 à 45 minutes. Lors du premier rendez-vous, il n'y a pas de soin, on fait simplement connaissance avec l'enfant et on établit un bilan complet pour prévoir les interventions à venir. » Le Dr Haïk explique systématiquement aux parents tous les actes préventifs qui sont nécessaires pour ne pas voir l'apparition de caries. Dans 80 % des cas, les pédodontistes travaillent avec les mêmes instruments que pour les adultes, certains sont toutefois adaptés aux enfants notamment les turbines ou les fraises. Pour éviter que la séance se transforme en cauchemar, il impose de faire preuve de psychologie. « Le but est d'instaurer une relation de confiance, un enfant a besoin que l'on prenne du temps, qu'on lui explique les choses. Je le fais simplement, sans employer de mots complexes comme "radiographie" ou "examen clinique" et j'use de métaphores. » La praticienne est également

## LE PARCOURS

Son oncle était chirurgien-dentiste. Un jour, en visite chez les parents de Mikhal alors âgée de 8 ans, il découvre une maison Barbie confectionnée en carton avec minutie par sa nièce. Il lance alors : « *Votre fille sera dentiste !* » Dix ans plus tard, la jeune parisienne intègre la Faculté de chirurgie dentaire Garancière et fait connaissance avec un métier qui ne l'épanouit pas pleinement. Ce n'est qu'en cinquième année qu'elle reçoit ses premiers enfants en consultation. Un déclic. Elle, qui avait toujours travaillé avec les plus jeunes dans le cadre de colonies, de centres-aérés ou de

baby-sitting, découvre un public qu'elle souhaite prendre en charge. « *Contrairement à de nombreux confrères, je n'ai pas peur d'eux et ils le ressentent. Techniquement, les soins ne sont pas compliqués. En revanche la prise en charge est plus complexe.* » Elle entame une thèse avec le Dr Naulin-Ifi, maître de conférences à L'université Paris VII, qu'elle soutiendra en 2002. Sa directrice lui propose alors une collaboration. Elle continuera donc à apprendre à ses côtés jusqu'en 2007, où elle décide de voler de ses propres ailes en achetant son premier cabinet.

en première ligne pour indiquer la nécessité d'une orthodontie interceptive ; elle compte dans son carnet d'adresses de nombreux orthodontistes spécialisés dans ce secteur.

## LE RÔLE DES PARENTS

L'anxiété étant communicative, le praticien doit gérer les enfants mais également... les parents. « *Si vous n'avez pas leur confiance, vous n'aurez pas celle des petits. Ils ont souvent eux-mêmes peur du chirurgien-dentiste et transmettent cette appréhension de manière inconsciente. J'accepte qu'ils soient présents pendant les séances de soins. S'ils sont trop stressés, je suis parfois contrainte de leur expliquer que pour le bon déroulement de la séance, ils devront rester en salle d'attente.* » Toutefois, grâce à un système de caméras, ils continueront à suivre l'intervention. Très souvent, les jeunes patients se calment dès la sortie de leurs parents, « *car ils sont spectateurs empathiques de leur mal-être. La relation devient moins émotive quand je suis seule avec eux* ». Pour les plus anxieux, le Dr Haïk emploie des techniques de relaxation ou d'hypnose. Elle peut également utiliser le MEOPA (Mélange équimolaire d'oxygène et de protoxyde d'azote) (voir encadré en page 63) pour que l'enfant se détende et adhère aux soins. Pour les moins âgés qui, naturellement, ne cessent de bouger, la pédo-dentiste invite le parent à se positionner sur le fauteuil pour accueillir son enfant dans les bras, une méthode efficace →

### En chiffres



**3 jours**

de travail par semaine

**10 semaines**

de congé par an



**30 %**

de chiffre d'affaires en moins après l'incendie



**6 praticiennes**

au cabinet, bientôt 7

**5 assistantes**

et une secrétaire

**1 secrétariat**

externe pour gérer les appels



**200 m<sup>2</sup>**

la superficie du cabinet

**4** salles de soins

**1** salle d'urgence



**5 interventions**

sous MEOPA par jour

## DU CÔTÉ DE PARIS

### Démographie

Le XII<sup>e</sup> arrondissement de Paris compte 144 000 habitants. Avec le bois de Vincennes, sa superficie totale atteint 16,32 km<sup>2</sup>, ce qui en fait le deuxième plus grand arrondissement de Paris.

### Histoire

C'est dans cet arrondissement qu'ont été mis au jour les vestiges parmi les plus anciens de l'occupation humaine sur le territoire de Paris. À l'occasion de la construction du centre commercial « Bercy Village », des fouilles ont permis la découverte des vestiges d'un village de la période Chasséenne (entre 4 500 et 3 800 av. J.-C.).

### Champion de France

Fabrice Leroy, boulanger dans le XII<sup>e</sup> arrondissement, a remporté, mercredi 17 avril dernier, le grand prix de « la meilleure baguette de tradition française de la ville de Paris ». Il devient ainsi, pour un an, le fournisseur officiel de l'Élysée. Une chance pour notre praticienne qui se trouve à proximité.



Même les plus jeunes ont droit aux explications détaillées de notre praticienne. Les responsabiliser sur leur santé bucco-dentaire est l'un des objectifs du cabinet.

## « Je ne recherche pas la facilité mais ce qui est le mieux pour l'enfant. »

pour le contenir et le rassurer. « Personne ne se ressemble en situation de stress et de peur. Bien évidemment, cela complique les séances, c'est également ce qui leur donne une unicité. Il est certain que les chirurgiens-dentistes à la recherche de patients exclusivement coopératifs ne doivent pas s'orienter en pédodontie ! »

### PENSER SA CARRIÈRE

Dans les années à venir, le Dr Haïk souhaiterait parfaire sa formation en traumatologie esthétique, « j'en ai intellectuellement besoin et c'est une nécessité pour offrir des soins de qualité ». Elle envisage également de transmettre son savoir soit par l'enseignement, soit *via* des publications scientifiques. « Aujourd'hui, la spécialité dentaire est très large et offre une diversité d'orientation. Alors il faut

choisir. Comme le métier est stressant, l'argent ne suffit pas, il est impératif de se passionner pour ce que l'on fait. Personnellement, je suis rigoureuse et perfectionniste. C'est une clef pour moi, je ne veux rien me reprocher. Les échecs m'empêchent parfois de dormir. »

Dix-huit mois après l'incendie qui a ravagé son cabinet, Mikhal Haïk est parvenue à se reconstruire professionnellement et exerce aujourd'hui dans un cabinet flambant neuf. Son chiffre d'affaires en 2018 a été impacté de plus de 30 %.

« Cela aurait pu être pire. Psychologiquement, l'épreuve a été terrible, j'avais peur de ne pas avoir la force de tout recommencer. Je n'ai pas eu le choix et j'ai trouvé des ressources internes. Je retiens de cette expérience qu'il ne faut pas sous-estimer ses forces. » ●

69

**4 CONSEILS POUR RECRUTER  
SON ASSISTANTE EN INTÉRIM**

MANAGEMENT

74

**FAIRE LE CHOIX  
DE LA CLIMATISATION**

ORGANISATION

78

**TITRES-RESTAURANT  
ET CHÈQUES-VACANCES :  
QUELS AVANTAGES ?**

GESTION

82

**LA « NÉCESSITÉ MÉDICALE » :  
UNE RÉALITÉ ?  
PARTIE 2, LE SOIN « APPROPRIÉ »**

DROIT

86

**QUEL RÉGIME FISCAL CHOISIR ?**

PATRIMOINE



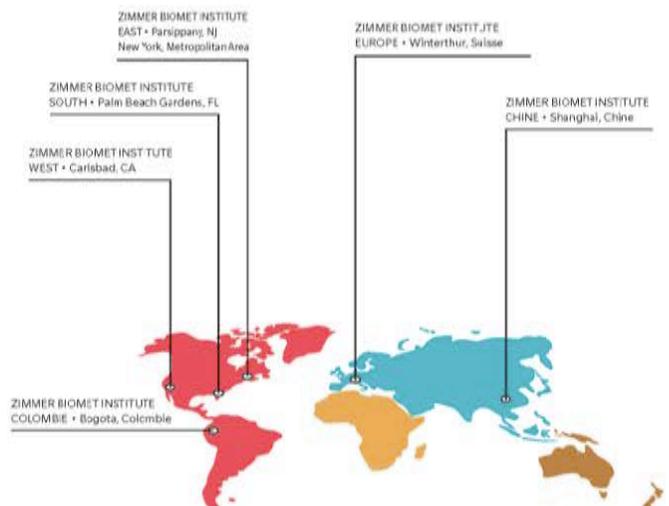
Progresssez rapidement grâce à une formation novatrice.

Au cœur des connaissances

Grâce à un programme développé et enseigné par des spécialistes de pointe en dentisterie, le Zimmer Biomet Institute vous propose, ainsi qu'à vos patients, des protocoles novateurs et actuels. Le Zimmer Biomet Institute fait évoluer la dentisterie moderne grâce à son laboratoire de formation sur mannequins anatomiques, à des cours spécialisés en dentisterie implantaire et reconstructrice, à des séminaires didactiques ainsi qu'à des formations pratiques.

Téléphonez au +33 (0)1 45 12 35 35 pour apprendre. Agir. Briller.

Pour progresser plus vite, inscrivez-vous à un cours sur le site : [zimmerbiometdental.com/education](http://zimmerbiometdental.com/education)





## 4 conseils pour recruter son assistante en intérim

**GRÂCE AU CONTRAT DE TRAVAIL TEMPORAIRE, CONCLU AVEC UNE AGENCE D'INTÉRIM, UN CHEF D'ENTREPRISE PEUT BÉNÉFICIER DE LA MISE À DISPOSITION D'UN SALARIÉ. PEU UTILISÉE AUJOURD'HUI DANS LE SECTEUR, CETTE SOLUTION DE RECRUTEMENT DIVISE. AFIN QUE L'EMBAUCHE D'UNE ASSISTANTE DENTAIRE INTÉRIMAIRE NE RIME PAS AVEC GALÈRE, VOICI QUELQUES PRÉCONISATIONS.**

PAR PAULINE MACHARD

### 1. Faites un choix éclairé

#### Explorez les différentes options

Imaginez : votre salarié est en arrêt maladie. C'est grave, vous ne savez pas quand il sera de retour. C'est ce qui est arrivé au Dr Jean-Pierre Duprez, il y a 5 ans. Que faire ? Si vous n'envisagez pas l'exercice solo, il va falloir trouver une solution de remplacement.

Les options : 1) une embauche en CDI ? Non, votre salarié est censé revenir. 2) en CDD ? Possible, d'autant qu'il existe un CDD sans terme précis, mais c'est laborieux. Restent deux solutions : le recours à une assistante indépendante, ou l'intérim. Après 40 ans d'exercice →

jusque-là sans mouvements de personnels imprévisibles, le Dr Duprez a opté pour cette dernière solution, à deux reprises. Il y a 5 ans donc. Et il y a un an, quand le remplaçant de celle-ci - passé ensuite en CDI - l'a « planté, cinq minutes avant une pose d'implant. Je n'avais pas vraiment le choix, observe avec recul le praticien. Gérer l'absence est difficile quand on n'a qu'un seul employé. La première fois, j'ai dû me débrouiller seul 15 jours, avant de me retourner ». Sur le papier, l'intérim semble s'imposer en cas d'urgence. Mais avant d'opter pour cette solution, passez en revue ses avantages et inconvénients.

## Pesez le pour et le contre

L'atout principal de l'intérim ? Il pare à l'urgence. « Notre point fort, c'est la réactivité », assure Vanessa Gontier, consultante pour la société Ami Ergalis Médical, spécialisée dans l'intérim médical et paramédical. « Quand un praticien se tourne vers l'intérim, c'est qu'il a un besoin immédiat et soudain, qu'il est seul et qu'il n'a pas le temps de chercher. Il vit cette situation de manière très anxiogène. Aussi, il espère que l'intérim va palier miraculeusement et rapidement son problème », pour Sophie Belloir, du Groupe Edmond Binhas. Sur le papier, l'intérim présente d'autres atouts : il facilite le processus d'embauche, allège les formalités administratives et comptables, son terme est modulable, etc. Il est donc alléchant. Mais il a aussi des inconvénients, notamment son coût. « Pour ma part, ça a été ruineux. Si encore, j'avais eu le top du top... », déplore le Dr Duprez, qui ne veut toutefois pas généraliser à partir de ses expériences malheureuses. L'intérim, comme toute autre solution de recrutement, a ses défauts et qualités... Mais est-il adapté au métier d'assistante dentaire ? Les avis divergent. Si pour Vanessa Gontier, l'intérim sort de sa confidentialité car les praticiens découvrent son utilité petit à petit, via le bouche-à-oreille, pour Sophie Belloir au contraire, ce n'est pas pour rien si « dans le secteur dentaire, il est très rarement utilisé ». Le nœud du problème pour l'experte : les spécificités du métier, qui rendent le recrutement ardu et aléatoire.

## 2. Tournez-vous vers les bons interlocuteurs

### Optez pour une agence spécialisée

Pour trouver votre intérimaire, mieux vaut vous adresser à une agence spécialisée. Elle aura une bonne connaissance des postes à pourvoir, sera plus susceptible d'avoir des profils

**« Si vous rencontrez des difficultés, il faut nous le confier pour que, justement, on puisse trouver la personne adéquate et la préparer. »**

*Vanessa Gontier*

d'assistantes dentaires formées, mobilisables rapidement. « Nous avons un vrai réseau, assure Vanessa Gontier, qui a plus de 10 ans de mise à disposition d'assistantes à son actif. Les profils sont variés : des assistantes travaillant 4 jours sur 5 et qui peuvent donc compléter ponctuellement par de l'intérim ; des assistantes disponibles sur une plus longue durée, qui ne veulent plus des contraintes du CDI, etc. » Seulement voilà, des agences d'intérim qui s'occupent de ce recrutement de niche, il y en a peu. Et pour cause : « C'est l'un des métiers les plus complexes à recruter », assure Sophie Belloir. Pour le Dr Duprez, le recrutement n'a pas été une réussite : « Ils m'avaient promis une merveille. Elle était gentille, convenait pour la réception, mais pour le reste... » Se tourner vers une agence spécialisée ne suffit pas à garantir une bonne expérience.

### Établissez une relation de confiance

Soyez transparent avec l'agence d'intérim. Fournissez toutes les informations nécessaires pour lui permettre de vous envoyer les candidats qui conviennent le mieux. Déclinez votre type d'exercice, votre philosophie... Évoquez tant le positif que le négatif. Ne taisez pas les éventuelles souffrances. « Si vous rencontrez des difficultés, il faut nous le confier pour que, justement, on puisse trouver la personne adéquate et la préparer », conseille Vanessa Gontier. De son côté, l'agence d'intérim doit fournir des gages de son sérieux : vous lui confiez votre recrutement, elle ne doit pas prendre cette tâche à la légère. Il faut qu'elle vérifie les références, organise un entretien, une rencontre entre l'intérimaire et le praticien, fasse tout pour remplacer le salarié qui ne convient pas... Le Dr Duprez n'a pas digéré de n'avoir jamais eu entre ses mains le diplôme

de l'assistante, pourtant réclamé : « À un moment, je me suis demandé si elle était vraiment diplômée », déclare le praticien, qui a depuis opté pour une autre solution : une assistante dentaire indépendante.

### 3. Formulez des demandes réalistes

**Gardez en tête que trouver la perle est compliqué**

Le préalable, avant de lister ce que vous recherchez chez une recrue temporaire, c'est d'avoir en tête que recruter une assistante dentaire n'est pas chose aisée. Déjà de manière générale, mais encore plus dans l'urgence, explique Sophie Belloir, ne remettant aucunement en cause le savoir-faire de la société de travail temporaire. Car même si, grâce à celle-ci, vous trouvez une assistante, qualifiée, disponible immédiatement ou au moment opportun, qui réunit toutes les compétences techniques, professionnelles... rien ne garantit pour autant que cela fonctionnera avec vous, avertit l'experte du Groupe Edmond Binhas. Car, selon elle, tous ces critères ne suffisent pas : « Sa capacité d'adaptation et de remise en question, son adhésion ou non au projet du cabinet et à son organisation, ses qualités d'empathie pour le praticien et son potentiel à acquérir de nouvelles compétences, sont plus importantes que son diplôme ou ses compétences actuelles. Alors qu'en toute bonne foi, elle peut penser être compétente en se fiant uniquement à son ancienneté, son diplôme, ou à la satisfaction de son employeur. Une assistante qui dit savoir travailler à quatre mains peut très bien savoir le faire avec le Dr Dupont, mais pas avec le Dr Durand. » C'est cette spécificité, qui, selon Sophie Belloir, rend le recrutement en intérim bien plus compliqué dans l'assistantat dentaire que dans d'autres secteurs. →

## Les idées du

DR EDMOND BINHAS



### Personnaliser votre relation avec vos patients

#### À FAIRE

**Être confiant(e).** Lorsque vous répondez aux questions des patients sur un traitement potentiel, vous voulez être perçu comme étant au courant de tous les services offerts par le cabinet. Cela aide à créer un climat de confiance. Utilisez des scripts pour améliorer votre capacité à communiquer les bienfaits du traitement à vos patients. Lorsqu'ils ont confiance en vous et votre équipe, le taux d'intérêt pour les traitements que vous proposez augmente.

#### Utiliser des scripts pour injecter des mots puissants dans les interactions avec les patients.

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

**Traiter les patients comme des individus.** Soulignez aux nouveaux patients que le niveau de soins et de services offerts dans votre cabinet sera une expérience unique et positive qu'ils ne trouveront nulle part ailleurs. Et assurez-vous que le traitement qu'ils reçoivent lorsqu'ils viennent au cabinet est à la hauteur de cette promesse. Créez un lien avec chaque patient en lui posant des questions sur ses centres d'intérêts, sa famille, ses vacances, etc.

#### À NE PAS FAIRE

**Ignorer les questions dont vous n'avez pas les réponses.** Vous ne connaissez peut-être pas les réponses aux questions des patients, mais sentez-vous responsable d'obtenir les réponses dont ils ont besoin. Plutôt que de laisser le soin aux patients de demander aux autres, faites l'effort de les mettre en contact avec la personne qui peut les aider.

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

**Uniformiser la durée des rendez-vous.** Une durée unique ne convient pas à tous quand il s'agit de rendez-vous. Les nouveaux patients peuvent avoir besoin de plus de temps avec vous pour discuter de problèmes spécifiques, poser des questions sur le cabinet ou le traitement recommandé et, en général, mieux connaître les membres de l'équipe.



## Ajustez vos besoins à l'urgence

Il vous faut composer avec cette donne. Bien sûr, faites part de vos besoins à l'agence d'intérim pour qu'elle vous propose des recrues adaptées. « Il nous faut un profil de poste, confirme Vanessa Gontier, dont la société fait aussi du placement en CDD et CDI. *Détaillez ce que vous faites au cabinet, votre spécialité, exposez vos attentes : attitude recherchée, polyvalence ou spécialisation...* » L'intérim, c'est pour une assistance temporaire et transitoire. En revanche, si vous souhaitez vous projeter sur le long terme avec une assistante, c'est une autre paire de manches. Là, le processus de recrutement peut être très long. « Aujourd'hui, pour trouver LA bonne personne, cela peut prendre entre un mois et un an. Aussi, je conseille aux praticiens de recruter une intérimaire diplômée pour gérer uniquement l'asepsie et la stérilisation du cabinet. Ce sont des tâches techniques sans relationnel patient qui, en attendant de trouver la perle rare, peuvent le soulager et lui permettre de passer une étape », explique Sophie Belloir.

## 4. Favorisez l'adaptation

### Protocolez au maximum

Comment, dans un laps de temps restreint, favoriser l'adaptation de l'intérimaire ? L'idéal, c'est un passage de témoin en bonne et due forme. C'est ainsi que ça s'est longtemps passé au cabinet du Dr Duprez.

« Au cours de mon exercice, à part ces derniers temps, je n'ai pas eu tellement de soucis. J'ai bien vécu quelques départs d'assistantes, mais c'était prévu à l'avance, comme lors d'un suivi de conjoint, et en de bons termes. Du coup, c'était

**« Petit à petit, protocolez tous les pôles du cabinet : l'accueil téléphonique et physique, l'administratif, la stérilisation (...) »**

*Sophie Belloir*

celle qui partait qui choisissait la suivante. On faisait venir la nouvelle recrue 15 jours avant le départ, pour qu'elles soient ensemble, qu'elle lui montre tout. C'est primordial, il faut qu'il y ait un passage de témoin », décrit le praticien. Mais ça, « c'est sur le papier. Ça ne se passe quasiment jamais ainsi ! réagit Sophie Belloir. Soit pour des raisons conflictuelles, soit pour des raisons économiques, l'équipe n'a pas le temps d'organiser une semaine de tuilage ». D'où la nécessité, selon elle, de tout protocoler. Et cela ne vaut « pas seulement pour l'intérim, poursuit-elle. Nous conseillons que les procédures soient écrites au maximum, de façon à intégrer très rapidement une nouvelle personne : règles de prise de rendez-vous, process pour changer la messagerie... Il faut passer de l'oral à l'écrit, pour que la nouvelle recrue ait un minimum de bases et soit autonome plus rapidement ». Qu'elle soit là temporairement ou non.

### Ne vous laissez plus surprendre

« Souvent, même si les praticiens sont au courant du congé maternité à venir, happés par la gestion clinique du cabinet, ils ne commencent à s'en soucier que quelques semaines avant le début du congé de la titulaire. C'est trop tard pour se retourner ! » alerte l'experte en recrutement. Le secret, c'est de faire ce travail de passage à l'écrit tout au long de l'année : « C'est quand il fait beau qu'il faut réparer le toit ! Petit à petit, protocolez tous les pôles du cabinet : l'accueil téléphonique et physique, l'administratif, la stérilisation, le travail à quatre mains, la gestion des stocks... Et vérifiez constamment que c'est mis à jour. » Pour le recrutement en particulier, « nous leur donnons des protocoles pour qu'ils soient prêts, même quand le besoin apparaît au dernier moment. On leur apprend à rester en veille, à rencontrer les candidats quand leur CV leur semble intéressant, et ce même si l'équipe est au complet ». Pour l'experte, prévoir la mobilité aujourd'hui, est essentiel : « Les assistantes restent 2-3 ans en poste, contre 15 auparavant. Les gens bougent plus qu'avant, il faut s'y préparer. » ●



## Komet **Endo Tour.**

Participez au Workshop de votre région



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

Plus d'informations sur [www.komet-endo.com/endo-tour-2019](http://www.komet-endo.com/endo-tour-2019)



## Faire le choix de la climatisation

**S'IL N'Y A PAS D'OBLIGATION À ÉQUIPER SON CABINET D'UNE CLIMATISATION, BON NOMBRE DE PRATICIENS FONT DÉSORMAIS LE CHOIX DE L'AIR RÉFRIGÉRÉ POUR LE BIEN-ÊTRE DES PATIENTS ET LE CONFORT DE TRAVAIL PENDANT LES PÉRIODES ESTIVALES.**

PAR CLAIRE MANICOT

« **D**ans les années quatre-vingt-dix, j'ai réalisé que la climatisation apportait vraiment un confort en voiture et, logiquement, j'ai pensé équiper mon cabinet, témoigne le Dr Jean-Claude Lucet. L'été, à la fin de la journée, je ne suis pas accablé par la chaleur. La climatisation offre des conditions favorables à la concentration et à l'exécution de gestes minutieux. En plus, le fait de maintenir une température stable est important pour avoir des temps identiques de fabrication ou de pose des matériaux en bouche. » Mais pour équiper ses locaux, il est indispensable de réfléchir à ses besoins, se faire assister et conseiller. « En 1992, j'avais fait appel à un plombier mais quand j'ai renouvelé l'équipement l'année

dernière, c'est une société spécialisée qui est intervenue », continue le chirurgien-dentiste. Les entreprises doivent en effet avoir une attestation pour la manipulation des fluides des équipements de réfrigération et les personnels sont des frigoristes habilités.

### Savoir comment ça marche

Étant donné le réchauffement climatique, la climatisation a le vent en poupe. Vous pouvez être démarchés par bon nombre d'entreprises. N'hésitez pas à demander plusieurs devis et à vous renseigner au préalable. Le système de climatisation proposé est généralement une pompe à chaleur air/air réversible, c'est-à-dire utilisable comme moyen de chauffage l'hiver.

## La pompe à chaleur en bref

- **Principe** : la pompe à chaleur prélève les calories dans un milieu naturel pour les transférer vers un autre milieu. Elle peut fonctionner dans un sens pour produire du chauffage (c'est classiquement ce qu'on appelle pompe à chaleur) ou pour produire du froid (climatiseur froid seul) ou bien dans les deux sens (pompe à chaleur réversible).
- **Pompe à chaleur air/eau** : elle est utilisée pour le chauffage, alimentant des radiateurs à basse température ou du plancher chauffant. La chaleur est captée dans l'air et transférée dans un circuit d'eau.
- **Pompe à chaleur air/air (ou aérothermie)** : La chaleur est captée dans l'air et transférée directement dans l'air du local à chauffer ou à refroidir. C'est le système utilisé pour la climatisation. On parle de climatisation réversible car le système peut refroidir ou chauffer une pièce par simple inversion de sens du cycle.

Il est composé de trois éléments :

**1 - L'unité intérieure** est destinée à capter et refroidir l'air de la pièce via un échangeur contenant un fluide frigorigène. Il en existe plusieurs modèles : des consoles posées comme des radiateurs, des unités murales à fixer en hauteur, des plafonniers ou des cassettes.

**2 - Le groupe extérieur** est un compresseur installé sur un mur extérieur du cabinet ou sous la toiture, destiné à refroidir le fluide frigorigène.

**3 - Les liaisons frigorifiques** sont des tubes en cuivre de petit diamètre qui relient la ou les unités intérieures au groupe extérieur. Les installations réversibles présentent deux tubes. →

# La chronique de

MATHIEU ROUPPERT



## Gérer les avis Google

### PHÉNOMÈNE DE MODE OU VÉRITABLE LEVIER DE CROISSANCE ?

Avec l'influence constante des nouveaux outils de communication tels que l'émergence des réseaux sociaux et des nombreuses plate-formes permettant de donner son avis, il n'est pas évident de s'y retrouver et de bien appréhender leur utilisation. Bien maîtriser son e-réputation et sa notoriété digitale (image et référencement), est devenu un enjeu essentiel pour un cabinet dentaire 2.0.

### AVIS GOOGLE

Ce qui est nouveau, c'est le fait que les patients n'hésitent plus à faire mention de leur avis sur Internet. Cette tendance a un fort impact sur la vie d'un cabinet puisqu'on constate que 37 %<sup>(1)</sup> soit plus d'une personne sur trois cherche les témoignages d'autres patients avant de faire un choix. Cette tendance ne s'inversera pas, même si elle est discutable, il vaut mieux apprendre à s'en servir que de l'ignorer. On le constate tous les jours, nous sommes régulièrement sollicités pour donner un avis sur les lieux visités grâce à la géolocalisation des smartphones. Cela induit un phénomène : les patients publient plus volontiers un avis.

### LES BONNES PRATIQUES

Ces avis positifs ou négatifs apparaissent sur la fiche Google, première vitrine du cabinet sur Internet. Il est donc indispensable de prendre en main son e-réputation et d'être proactif. Plusieurs actions peuvent alors être mises en œuvre :

- Faire un état des lieux : mettre à jour la fiche Google, ce qui améliore sa visibilité.
- Répondre aux avis des patients, surtout négatifs, pour témoigner de l'intérêt porté à chaque patient et ainsi modérer son impact.
- Gagner du temps en mettant en place une veille automatique, pour ne pas passer à côté d'informations.
- Améliorer la relation patient en tenant compte des avis déposés, et en mettant en place une dynamique d'amélioration continue.

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 déléguera ce travail à un membre du cabinet ou une agence dédiée.

(1) Sondage réalisé par Ipsos pour le Conseil national de l'Ordre des Médecins

## Au quotidien, pour limiter la consommation d'énergie, il sera recommandé de ne pas réfrigérer de manière exagérée les locaux.

### Faire un état des lieux

Envisager une climatisation est complètement différent selon les cabinets à équiper : leur configuration, l'exposition au soleil, le type de murs, les ouvertures et la présence de baies vitrées. « *Le plus simple est de la prévoir à la construction du bâtiment, les liaisons frigorifiques étant alors placées à l'intérieur des murs*, explique Cédric Lamouroux, de la société Airzeau de La Rochette (77). *Si ce n'est pas le cas, un diagnostic complet sera nécessaire pour analyser les possibilités en termes de choix d'unités et d'installation des liaisons frigorifiques.* » Le coût d'une climatisation est donc très variable, de 5 000 à 8 000 euros pour un cabinet de 100 m<sup>2</sup>.

### Refroidir raisonnablement

Le réglage de la température désirée se fera généralement via un boîtier fixe ou une télécommande. Certains systèmes peuvent être connectés au réseau Wi-Fi du cabinet et alors être pilotés à distance à l'aide d'un smartphone ou d'une tablette. « *La règle est de prévoir une température avec un delta inférieur maximum de 8 par rapport à la température extérieure*, informe Victor Boisnier de la société Engie-Axima d'Angoulême (16). *Trop souvent, les usagers programment 22 à 24°C, ce qui peut avoir des conséquences sur le ressenti*

### Que dit la réglementation ?

Le chirurgien-dentiste est soumis à un code de déontologie dentaire qui spécifie notamment les règles concernant la stérilisation, le traitement des déchets ou la radioprotection. Mais nulle mention n'est faite concernant la température des locaux, contrairement aux normes hospitalières qui imposent pour les blocs opératoires une ventilation, une température entre 19°C et 26°C et des contrôles d'hygrométrie et de la concentration aérienne en bactéries ou moisissures.

*des patients qui disent avoir froid et aussi sur leur santé avec risque de choc thermique par temps de canicule.* »

### La clé de l'efficacité : l'entretien

Pour 300 à 500 €, en fonction de l'installation et des frais de déplacement, les sociétés proposent un entretien une à deux fois par an.

**1 - L'entretien des unités intérieures** est indispensable pour maintenir un air ambiant sain et maintenir les capacités de rendement de climatisation à son maximum. Une fois l'unité débranchée, on soulève le capot, on aspire le filtre à air, on le rince, on vaporise un produit désinfectant puis on laisse sécher à l'air libre. Enfin, on nettoiera les bacs de récupération d'eau. Certains praticiens font ce nettoyage eux-mêmes tous les mois voire plus souvent. Il n'y a pas de consensus pour la fréquence de nettoyage des filtres, on se référera à la notice d'utilisation des unités et à l'état constaté des appareils.

**2 - Le contrôle de l'étanchéité** se fait par les sociétés de maintenance au moyen d'un boîtier qui émet un signal sonore en cas de fuite de fluide frigorigène.

### Limiter la pollution

Les fluides frigorigènes sont des gaz à effet de serre qui jouent un rôle important dans la destruction de la couche d'ozone. Le plus utilisé est le R410 A mais il pourrait être détrôné par le R32 dont le GWP (Global Warming Potential ou contribution à effet de serre) est inférieur. Ce dernier est autorisé chez les particuliers mais pas encore dans les ERP (établissements recevant du public). Le choix de l'équipement pourra aussi tenir compte de l'indicateur TEWI (Total equivalent warming impact) qui permet de calculer l'impact sur l'effet de serre d'une climatisation. Il prend en compte l'action du frigorigène rejeté dans l'atmosphère durant la vie de l'installation et d'autre part le dégagement de CO<sub>2</sub> lié à la production de l'électricité. Enfin, dans le cas d'un changement d'installation, il sera sans doute judicieux de demander à la société les conditions de recyclage pour éviter que les appareils défectueux finissent en décharge occasionnant des fuites dans l'atmosphère. Au quotidien, pour limiter la consommation d'énergie, nous l'avons vu, il sera recommandé de ne pas réfrigérer de manière exagérée les locaux. ●

L'autre jour, avec ma femme, on regardait sur Netflix un thriller de Steven Soderbergh : *Contagion*. Un film avec une pléiade d'acteurs, notamment Jude Law. Loin de ses rôles de charmeur, l'acteur joue un personnage intéressant. Non pas parce qu'il porte une prothèse dentaire qui lui donne un aspect repoussant, mais parce qu'il incarne un Youtuber avant l'heure, qui propage des informations trompeuses et non vérifiables.

Avec l'ouverture à la communication pour les chirurgiens-dentistes, y a-t-il un risque de diffusion d'informations fallacieuses ? Nous observons déjà un changement de comportement chez nos patients. Ils sont passés d'un stade interrogatif « *Docteur, j'ai vu sur Instagram que l'on peut blanchir les dents avec du charbon, c'est vrai ?* », à un stade affirmatif « *Docteur, je ne veux pas de dévitalisation, j'ai vu sur Netflix que cela donne le cancer* ». Pour leur répondre, vous avez la méthode traditionnelle, c'est-à-dire les convaincre avec votre bagout et espérer que votre patient vous croie sur parole. Alternativement, vous avez la méthode moderne, c'est-à-dire utiliser des outils disponibles en ligne. PubMed est un site internet connu de tous les professionnels de santé, car il recense tous les articles scientifiques publiés dans des journaux à comité de lecture. L'inconvénient est que le site est uniquement en anglais. Toutefois, en sélectionnant judicieusement les mots-clés vous pourrez trouver un article scientifique répondant à votre problématique. Par exemple en inscrivant « *teeth whitening charcoal* » vous ne trouverez aucune étude sérieuse prouvant scientifiquement l'efficacité du charbon dans l'éclaircissement dentaire. Si vous éprouvez

***La frontière entre info et infox est ténue ; vos patients ont besoin de réponses sûres et vérifiables.***



## E-DENTISTERIE

# **Contagion, communication et contamination**

des difficultés avec la langue de Shakespeare, orientez-vous vers le Journal de l'Association dentaire canadienne. Le Canada étant un pays bilingue, vous trouverez sur le site la version française d'articles scientifiques rigoureux publiés dans ce journal référencé sur Pubmed. Vous pouvez donc fournir à vos patients un lien internet, en anglais ou en français, vers des données acquises de la science et des travaux reconnus scientifiquement.

L'Ordre autorise la communication professionnelle du chirurgien-dentiste qui peut diffuser des informations. Cependant, la frontière entre info et infox est ténue, et vos patients ont besoin de réponses sûres et vérifiables. Pour endiguer la contamination intellectuelle par des rebouteurs de pacotille, utilisez un outil efficace : votre rigueur scientifique et clinique. ●

Sources :

Contagion sur Netflix [www.bit.ly/2X0NR3a](http://www.bit.ly/2X0NR3a)

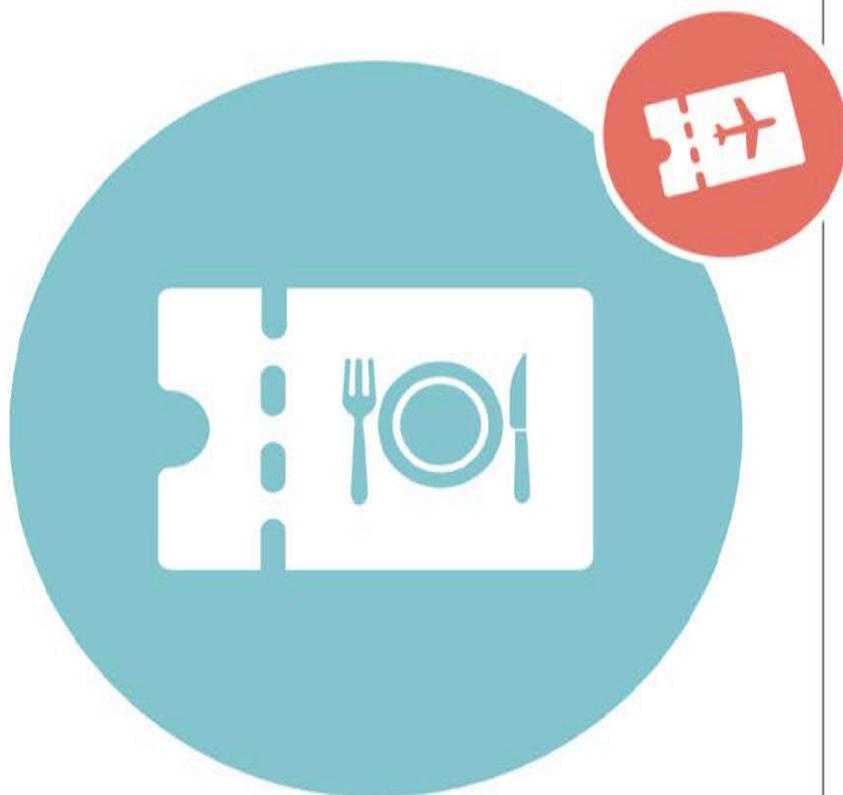
Pubmed [www.bit.ly/1gnZCBZ](http://www.bit.ly/1gnZCBZ)

Association dentaire canadienne [www.bit.ly/2vI01D9](http://www.bit.ly/2vI01D9)

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

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

PAR ANAÏS BAYLE-BERNADOU



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

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

### Le titre-restaurant

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

En pratique, il existe sous trois formes : soit celle d'un petit chéquier, soit celle d'une carte prépayée et rechargeable dont

l'utilisation s'apparente à celle d'une carte bleue, soit enfin sous la forme d'une application pour smartphone.

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

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

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

# UN DESIGN PENSÉ POUR VOUS



## Planmeca Compact™ i5

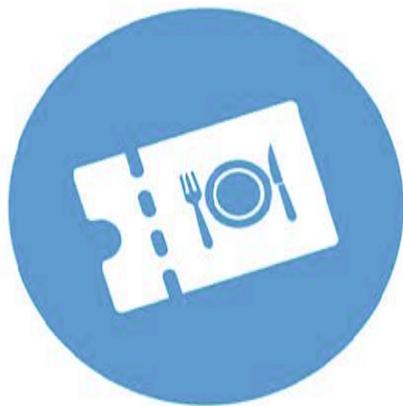
Destiné à la performance, conçu pour durer



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

**PLANMECA**

## L'employeur choisit librement le montant et les modalités de sa contribution.



### Le Chèque-Vacances

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

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

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

#### EXEMPLE DE MISE EN PLACE (SOURCE : WWW.ANCV.COM)

Salaire brut mensuel	Taux de contribution choisi	Contribution de l'employeur	Participation salariale	Dotation finale
Inférieur à 3377 €	80 %	450 €	110 €	560 €
Supérieur à 3377 €	50 %	280 €	280 €	560 €

La contribution de l'employeur ne peut dépasser :

- 80 % de leur valeur si la rémunération mensuelle brute moyenne des trois derniers mois du salarié est inférieure à 3377 € en 2019.

- 50 % de la valeur si la rémunération du salarié est supérieure à ce plafond.

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

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

Enfin, la prise en charge par l'employeur doit être plus élevée pour les salariés les plus faibles et ne pas être discriminatoire.

La contribution patronale est exonérée de cotisations sociales (hors CSG-CRDS), dans la limite de 30 % du Smic mensuel par bénéficiaire et par an, soit 450 € en 2019. De la même façon, elle est exonérée d'impôt sur le revenu pour le salarié dans la limite, par salarié et par an, du Smic mensuel.

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

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

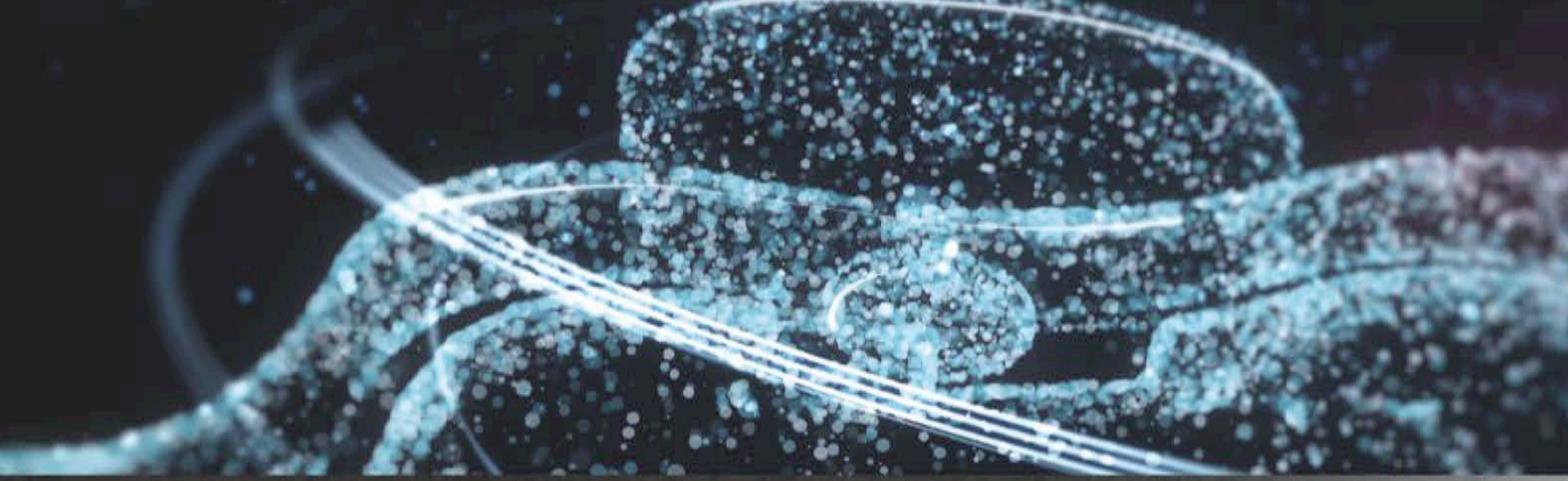
### Un outil de motivation salariale

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

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

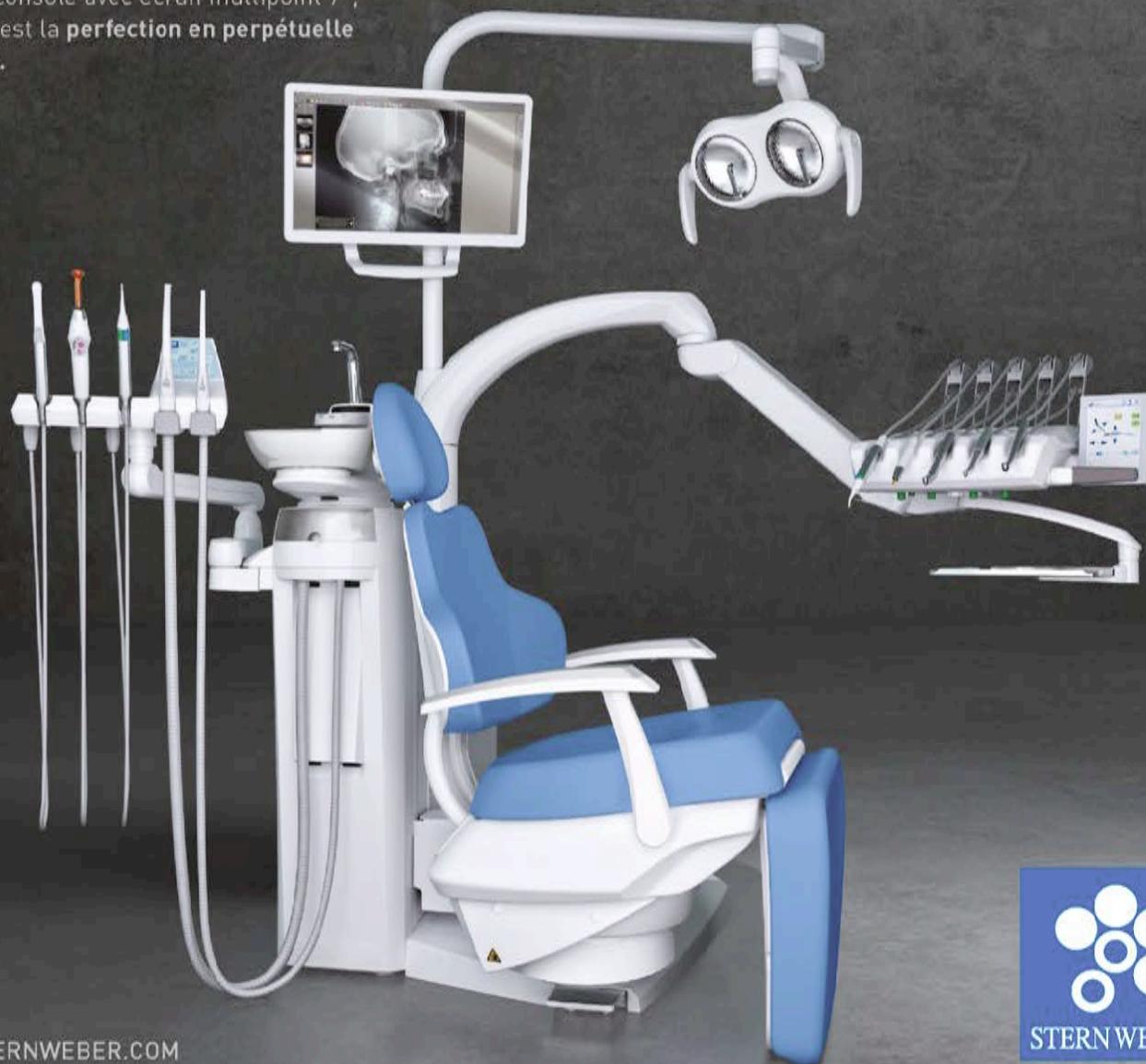
#### Ce que cela coûte est ce que le salarié a !

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



# NOUVEAU S380TRC Innovations exclusives.

Bien-être du patient, confort du personnel médical et performances d'avant-garde ont une base commune dans le nouveau S380TRC. Des ergonomies exclusives, une innovation technologique et un fauteuil unique en son genre, qui facilite la communication entre le professionnel et le patient. Capable de répondre à chaque exigence clinique spécifique grâce à la nouvelle console avec écran multipoint 7", S380TRC est la **perfection en perpétuelle évolution.**





## Comment le droit encadre le choix du traitement

[ PARTIE 2, LE SOIN « APPROPRIÉ » ]

**DANS UNE SÉRIE D'ARTICLES, LE DR CONSTANCE LEGER NOUS MONTRE COMMENT LE DROIT ENCADRE LE SOIN. APRÈS UN VOLET SUR L'INDICATION DES SOINS, NOUS NOUS INTÉRESSONS AUJOURD'HUI AU CHOIX DE NOS TRAITEMENTS.**

PAR LE DR CONSTANCE LEGER

**N**ous avons vu dans une première partie qu'il est de notre entière responsabilité de poser l'indication d'un soin, dans le souci avant tout de ne pas nuire au patient. Pourtant, un soin « indiqué » n'est pas suffisant, il faut également choisir, quand il y a indication de soin, le traitement le plus approprié, et auquel le patient adhère.

### **De l'intime conviction du praticien au consentement du patient**

Avant de débiter tout traitement, il se crée (de façon informelle le plus souvent) entre le praticien et le patient un « contrat de soin », qui lie les deux parties dans un rapport de confiance mutuelle.

# Apprenez à respirer à vos enfants

Nouvelle édition



## Jean-Paul Allaux

L'apprentissage d'une bonne respiration dès la petite enfance permet de lutter contre des pathologies telles que les bronchiolites, l'asthme, ou encore de libérer la trompe d'Eustache afin d'éviter les otites. Par-delà la maladie, des exercices respiratoires ralentissent, voire interrompent, les épisodes infectieux. Ils sont donc aussi bénéfiques à titre préventif... L'éducation à une respiration nasale favorise un meilleur équilibre de la face et des fonctions masticatoires, activant ainsi le traitement orthodontique. La relaxation et la sophrologie favorisent l'intégration des conseils dispensés et aident les enfants à s'épanouir pleinement.

216 pages, 29 euros

978-2-490481-15-6

Commandez et retrouvez toutes nos collections sur

[www.librairie-garanciere.com](http://www.librairie-garanciere.com)

Le Code Civil (article 1128) précise que « sont nécessaires à la validité d'un contrat :

- 1/ le consentement des parties ;
- 2/ leur capacité de contracter ;
- 3/ un contenu licite et certain. »

Notre société a beaucoup insisté et insiste encore beaucoup (malgré les récentes entorses inquiétantes faites sur ce point) sur le consentement du patient et son information, sans doute dans l'illusion naïve que le « contenu licite et certain » (notamment ici : un soin justifié par une nécessité médicale) coule de source. Or, l'actualité nous rappelle violemment qu'il n'en est plus rien pour certains « praticiens ». Il semble utile de rappeler que pour le patient, fusse-t-il consentant, un acte injustifié reste injustifié et constitue donc une atteinte illégale à l'intégrité du corps.

Philosophiquement parlant, nous pourrions méditer sur ce que pourrait être le consentement d'un patient - censé avoir reçu une information claire, loyale, complète, adaptée à ses capacités de compréhension - à subir un acte injustifié... Or nous lisons, dans le Code Civil encore (article 16-3) que « (...) Le consentement de l'intéressé doit être recueilli préalablement » (hors cas particuliers tout à fait marginaux en odontologie).

### Le cas particulier de l'esthétique

Dans ce domaine le patient lui-même pose l'indication médicale. En ce qu'elle concourt à « un état de complet bien-être physique, mental et social » (soit la définition de la santé par l'OMS), l'amélioration de l'apparence extérieure peut effectivement relever d'une indication médicale. Cela doit toutefois être tempéré par le caractère tout à fait subjectif de l'appréciation de cette apparence, et par la distorsion existante entre l'évaluation de cette apparence par le patient (parfois extrêmement précise) et son ignorance des conséquences médicales des traitements à visée esthétique. C'est bien cette ignorance qui doit être comblée avant sa décision : c'est l'objet de l'information délivrée par le praticien. Par exemple, une patiente de 25 ans qui désire bénéficier d'un traitement esthétique par facettes céramiques doit être totalement informée et consciente du devenir des restaurations collées, de →



© Mactron / istockphoto

**« Se limiter à ce qui est nécessaire, sans céder aux sirènes des industriels ni aux pressions financières d'un cabinet à faire tourner. »**

leur renouvellement (selon une fréquence probable de 8 à 17 ans), du risque que chaque infiltration, chaque renouvellement, entraînent une perte dentinaire et amélaire et donc une reconstitution prothétique plus importante, que tout cela corrélé à son espérance de vie lui fait prendre le risque d'une vieillesse avec des dents potentiellement assez délabrées et des problèmes carieux et parodontaux si l'hygiène vient à être moins efficace. C'est forte de toutes ces connaissances qu'elle prendra une décision réellement éclairée.

Il est intéressant de noter que la chirurgie esthétique est d'ailleurs, avec la recherche biomédicale, un cas où le manquement au devoir d'information peut être retenu comme une **faute pénale**. C'est sans doute cette position particulière qui incite certains praticiens à formaliser le consentement des traitements esthétiques par écrit (bien qu'un écrit seul ne prouve pas l'information), alors que le consentement est souvent implicite pour d'autres types de soins, ou acté par la simple signature du devis.

## Qu'est-ce qu'un soin « approprié » ?

Le Code de la santé publique (article L1110-5) encadre ainsi les droits des patients : « Toute personne a, compte tenu de son état de santé et de l'urgence des interventions que

celui-ci requiert, le droit de recevoir les soins les plus appropriés et de bénéficier des thérapeutiques dont l'efficacité est reconnue et qui garantissent la meilleure sécurité sanitaire au regard des **connaissances médicales avérées**. Les actes de prévention, d'investigation ou de soins ne doivent pas, en l'état des connaissances médicales, lui faire courir de risques disproportionnés par rapport au bénéfice escompté. »

Nous précisons tout d'abord ce que l'on entend par « connaissances médicales avérées ». Ce sont des notions, savoirs, ou savoir-faire, qui remplissent les critères ci-dessous :

- Elles ont fait l'objet de publications dans des revues scientifiques (dotées de comité de lecture valable).
- Elles sont enseignées dans les facultés au moment où les soins sont réalisés (attention à la mise à jour des connaissances, nous travaillons jusqu'à 45 ans après l'obtention de notre diplôme et sommes dans un domaine où les choses évoluent rapidement).
- Elles bénéficient d'un recul clinique certain (5 ans semble un minimum).
- Elles font l'objet d'un consensus auprès de la communauté scientifique.
- Elles ne présentent pas de risque supérieur à ceux des techniques offrant les mêmes avantages.

Le Code de déontologie des chirurgiens-dentistes (article R4127-233) reprend également cette notion : « Le chirurgien dentiste qui a accepté de donner des soins à un patient s'oblige à lui assurer des soins éclairés et conformes aux données acquises de la science ».

Ce même Code de déontologie précise, dans son article R41277-238, que « le chirurgien-dentiste est libre de ses prescriptions, qui seront celles qu'il estime les plus appropriées en la circonstance. Il doit limiter ses prescriptions et ses actes à ce qui est nécessaire à la qualité et à l'efficacité des soins ». Deux notions fondamentales (et bafouées par le système de santé actuel) y apparaissent :

- la liberté dans la prescription, aujourd'hui si malmenée par l'intrusion des tiers payeurs et des médias dans le dialogue patient-praticien,
- se « limiter » à ce qui est nécessaire, sans céder aux sirènes des industriels ni aux pressions financières d'un cabinet à faire tourner... ●

**Dans le prochain numéro de Solutions Cabinet dentaire, retrouvez la dernière partie de ce dossier : le Dr Constance Leger montrera comment le Droit organise les relations entre nécessité médicale, devoir d'information, et consentement du patient.**





## Quel régime fiscal choisir ?

**POUR DE NOMBREUX PRATICIENS, CHOISIR ENTRE LE RÉGIME DIT DES BNC (BÉNÉFICES NON COMMERCIAUX) ET DE L'IS (IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS) DEMEURE UN VÉRITABLE DILEMME. L'EXPERT-COMPTABLE JULIEN FRAYSSE S'APPUIE SUR DES EXEMPLES CONCRETS POUR VOUS AIDER À PRENDRE UNE DÉCISION AVISÉE.**

PAR JULIEN FRAYSSE

# Bienvenue chez le dentiste !

Le Dr Durand n'en peut décidément plus de devoir faire face à des régularisations intempestives de cotisations sociales et d'impôt sur le revenu en N+1 sur ses revenus de l'exercice N. L'Urssaf lui explique, en effet, qu'il doit payer des acomptes provisionnels de cotisations sur la base de son BNC N-2 et qu'il sera régularisé en N par rapport à ses résultats de N-1. Comme d'habitude, tout est très simple en France ! Par ailleurs, comme tout un chacun, il a compris qu'avec le prélèvement à la source, il paierait son impôt sur le revenu au fil de l'eau, en temps réel, et qu'il ne subirait ainsi plus d'ajustements au niveau de son impôt sur le revenu. En pratique, il n'en est rien : le prélèvement à la source ne « s'applique pas » aux travailleurs indépendants. Le Docteur Durand continuera à régler ses acomptes d'impôt sur le revenu en 2019 par rapport à ses revenus de 2017. Puis, une fois que ses revenus 2018 seront connus de l'administration fiscale, après déclaration et traitement en juin 2019, un réajustement sera opéré par le Fisc sur le second semestre.

Si le Dr Durand exerçait au sein d'une Selarl, avec option à l'impôt sur les sociétés, il pourrait lisser sa fiscalité et ses cotisations sociales. En effet, la fixation d'une rémunération de gérance, le « salaire » du praticien, lui permettrait de pouvoir décider en amont de son niveau d'imposition aux cotisations sociales et à l'impôt sur le revenu. Rémunération qu'il est possible de faire varier a posteriori, après la clôture de l'exercice, via la comptabilisation d'un complément de gérance.

Dans le régime dit des « bénéficiaires non commerciaux » (BNC), la base de taxation repose sur la différence entre les revenus encaissés et les charges décaissées. Il n'y a donc pas moyen de déconnecter sa fiscalité personnelle de sa fiscalité professionnelle car ce régime repose sur la transparence fiscale. En résumé, mon BNC constitue ma base d'imposition.

A contrario, le régime de l'impôt sur les sociétés est un régime qualifié d'opaque : une dissociation est opérée entre la fiscalité professionnelle (du cabinet) et la fiscalité personnelle (du praticien). La société paie son propre impôt, l'impôt sur les sociétés, sur la base du résultat fiscal dégagé, après déduction de la rémunération du praticien et de ses charges sociales.



## Une fiche ludique pour les enfants !

Comment naît une carie ? Pourquoi les dents de lait tombent-elles ? À quoi servent les dents ? Est-ce qu'une dent est vivante ?

Cette fiche ludique et pédagogique propose aux enfants 3 jeux qui leur permettront d'en apprendre davantage sur leurs dents.

Vendu par lot de 50 fiches, 20 euros

Les fiches d'information à destination des patients facilitent la communication avec le patient, offrent une information de qualité et améliorent l'acceptation de vos devis. Découvrez toutes nos fiches destinées aux patients afin de les rassurer, de les informer, et de leur expliquer... sur le site de la Librairie Garancière.

Commandez et retrouvez toutes nos collections sur

[www.librairie-garanciere.com](http://www.librairie-garanciere.com)

## Comment est imposé le résultat fiscal d'une société à l'IS ?

Le résultat est taxé au taux de 15 % jusqu'à 38 120 € (taux réduit) puis à 28 % au-delà (taux normal).

Exemple : la société génère un résultat courant avant impôt société de 45 000 € ; le montant de l'IS est de :  $(45\,000 - 38\,120) \times 28\% + 38\,120 \times 15\% = 7644\text{ €}$ .

Rappelons que jusqu'au 31 décembre 2017, le taux normal s'élevait à 33,33 %. L'objectif est de ramener ce taux normal d'imposition de 28 % à 25 % car la France est en compétition avec certains états du monde où le taux d'IS est bien plus bas. À titre d'exemple, le taux de base est de 22 % au Royaume-Uni, 23 % au Portugal, 25 % en Autriche, 22 % au Danemark, 21 % aux États-Unis...

Une fois l'impôt sur les sociétés acquitté, la société soumise à l'IS dégage un résultat net, qui peut être distribué sous la forme de dividende, imposé actuellement selon la flat tax de 12,8 %. L'impôt est payé par la société, sur sa trésorerie propre. Quant aux cotisations sociales Urssaf et CARCDSF, elles sont dues sur la quote-part du dividende qui excède 10 % du capital social, d'où l'intérêt au fil de l'eau de pouvoir augmenter ce dernier pour bénéficier d'un effet de levier social.

Néanmoins, pour que le Dr Durand puisse se verser des dividendes, faut-il encore qu'il dégage un résultat net suffisant. Cela signifie donc que dans un cabinet qui dégage un chiffre d'affaires de l'ordre de 250 000 € avec une rentabilité standard de 75 000 €, la rémunération du praticien absorbera la quasi intégralité du résultat. La simplicité du BNC devra être privilégiée, à moins que le praticien soit en phase de croissance et recherche avant tout dans le régime IS le confort et la facilité de la gestion de sa trésorerie.

Pour le Dr Durand, le changement de régime fiscal, passage du BNC vers l'IS, via la création d'une Selarl, est l'occasion :  
- De pouvoir se refinancer à court terme dans un cadre fiscal et social avantageux. Ayant acquis sa patientèle 72 000 € en 2005, la faible plus-value de cession déagée sur l'opération ne sera taxée qu'à hauteur de 30 % (dont 12,80 % d'impôt sur le revenu et 17,20 % de prélèvements sociaux) dans le cadre de l'opération de « vente à soi-même » opérée.  
Exemple : pour un prix de vente de 90 000 €, la plus-value sera de :  $90\,000 - 72\,000 = 18\,000\text{ €}$  et l'imposition totale de  $18\,000 \times 30\% = 5\,400\text{ €}$ .

- De potentiellement pouvoir associer un ou plusieurs jeunes praticiens, afin de développer un cabinet de groupe, sans que

*Avant de changer de régime fiscal, il est indispensable de réaliser des simulations sociales et fiscales à court, moyen et long terme, afin d'en mesurer toutes les conséquences.*

ces derniers aient à mettre la main à la poche. En effet, la société à l'IS étant fortement endettée, la valeur des parts est faible au démarrage.

## Faut-il changer de régime fiscal en fin de carrière ?

Tout dépend de l'horizon du capitaine et des perspectives de transmission du cabinet ! À trois ans de la quille, après toute une carrière sous le régime BNC, il n'y a aucun intérêt à réaliser la mutation. Un changement de régime fiscal s'anticipe et se prépare : n'attendez pas 65 ans pour y songer. Lors d'une création d'activité, le régime BNC est souvent privilégié à juste titre à cause de sa simplicité. Dans certaines zones à fiscalité privilégiée (ZRR, ZFU), il est incontournable de part les exonérations fiscales dont on peut bénéficier.

Par contre, quand il s'agit de racheter un cabinet, l'intérêt du régime de l'IS est réel. Le capital de l'emprunt souscrit pour racheter une patientèle et des parts de SCM n'étant pas déductible, le régime BNC s'avère être un handicap dans la mesure où le praticien se retrouve taxé sur des revenus qu'il n'a pas. Tout dépend bien évidemment des montants en jeu : pour une patientèle de 3 000 € et des parts de SCM de 500 €, pas besoin de monter une usine à gaz !

Avant de changer de régime fiscal, il est indispensable de réaliser des simulations sociales et fiscales à court, moyen et long terme, afin d'en mesurer toutes les conséquences. Ce type de décision ne se prend pas à la légère.

Enfin, comme l'évolution d'un régime fiscal est souvent corrélée à des transformations juridiques, les délais de mise en œuvre sont susceptibles de prendre du temps.

Soyez également vigilant sur les deadlines en vigueur. Par exemple, pour qu'une SCP, une Selarl opte à l'IS, l'option doit être réalisée dans les trois premiers mois de l'exercice. ●

## Qu'est-ce que le leadership ?

Nous sommes tous des leaders : parents, professeurs, managers, chefs d'entreprise ; nous sommes nés pour être des leaders, à commencer par être le leader de notre propre vie. Avoir du leadership, c'est avoir la capacité d'avancer coûte que coûte, vers ce qui est important pour nous. Le leader a une mission, une vision, il est capable de mobiliser de l'énergie sur le long terme et de donner envie à d'autres personnes de le suivre.

Les leaders ont l'habitude de sortir du cadre. Au début, ils sont ridiculisés, ensuite ils sont attaqués et enfin imités et parfois admirés.

## Les clés du leadership

Un leader est un visionnaire qui avance pour un monde meilleur et sait embarquer des gens avec lui. Un leader sait parler de sa mission de manière impactante pour les autres. Un leader a le sens des responsabilités et génère de la valeur autour de lui. Il prend ses décisions en fonction de lui-même et non par rapport aux autres. Un leader est prêt à ne pas respecter les règles si c'est important pour sa mission et que cela ne porte pas atteinte aux autres. Le leader est prêt à avancer seul avec enthousiasme car sa vision est bien au-delà de lui-même : elle est une valeur ajoutée au monde.

## Les épreuves du leader

Le leader sait affirmer ce qui est important pour lui, il assume les critiques et apprend des échecs. Il est patient et sa détermination résiste à l'épreuve du temps. Le leader sait dire non à lui-même et aux autres, il inspire les gens qui veulent le suivre et sait s'entourer de personnes aux compétences complémentaires aux siennes. Il crée même des leaders au sein de son groupe.

## Les avantages d'être un leader inspirant au cabinet dentaire

Les mauvais leaders dirigent avec leur titre (leur titre de docteur ou la blouse blanche). Les vrais leaders, on leur donne un titre. Les employés sont fiers de leur « boss », et



## POURQUOI S'AMÉLIORER...

### ... En leadership ?

les patients viennent de loin.

C'est l'énergie du dentiste-leader qui nourrit l'ambiance du cabinet dentaire. Le leader assume ses choix, sa vision, ses erreurs et sa vie, il n'a pas honte. Il n'accusera donc pas son équipe lors d'un dysfonctionnement au sein de son cabinet. Pourtant, le leader est obsessionnel dans les détails car il aime le travail bien fait. C'est pour cela qu'il apprend à déléguer aux personnes qui sont plus compétentes que lui et à qui il accorde sa confiance et sa reconnaissance. Le leader écoute, il écoute le point de vue des autres avant de s'exprimer.

Le leader a une aisance dans le chaos, il est générateur de certitudes pour les autres. Le leader voit à long terme, il a le courage d'agir malgré la peur. Il sait prendre des décisions. Son équipe se sent en sécurité et il sait la protéger.

Le leader sait valoriser de manière sincère ses collaborateurs et les membres de son équipe. Il est un excellent communicant.

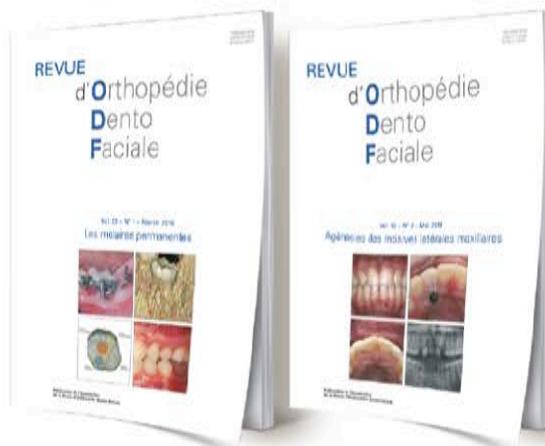
La priorité du leader est de vouloir servir, de faire la différence dans la vie des gens. Le leader maîtrise sa vie, qu'il organise en accord avec qui il est vraiment. Le dentiste-leader se crée une vie sur mesure, une vie qui l'inspire, quelles que soient les circonstances extérieures, car pour lui, toute crise est une opportunité pour s'améliorer et grandir. ●

# REVUE D'ORTHOPÉDIE DENTO-FACIALE

Publication officielle de l'Association de la Revue d'Orthopédie Dento-Faciale

Directeur de la publication : Guy Bounoure

Richement illustrée, ouverte aux différents courants du monde orthodontique, la *Revue d'Orthopédie Dento-Faciale* est devenue une revue internationale de référence pour les cliniciens. Elle a pour vocation de publier des articles des meilleurs auteurs et d'aborder toutes les évolutions majeures de l'orthopédie dento-faciale, tant d'un point de vue fondamental que sous leurs aspects cliniques.



Fréquence : 4 numéros par an

ISSN : 0337-9736 ; e-ISSN : 2110-543X

[abos.parresia.fr](http://abos.parresia.fr)

## BULLETIN D'ABONNEMENT 2019

Veuillez renvoyer ce bulletin à :

**PARRESIA - CORENTIN PALUD**

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

E-mail : [corentin.palud@parresia.fr](mailto:corentin.palud@parresia.fr)

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

TARIFS 2019	INDIVIDUELS/INSTITUTIONS			MEMBRES DE L'ARODF (sur justificatif)			ARCHIVES 1967-2015
	Papier + Électr.**	Électronique seul **	Papier seul	Papier + Électr.**	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 (1967-2015) : j'indique le montant dans la case ci-contre	..... € (2)
<b>TOTAL</b>	(1) + (2) = ..... €

Paiement :  Envoyez-moi une facture proforma

Chèque joint (à l'ordre de PARRESIA)

Date : ..... / ..... / .....

Signature :

*Manager avec son âme, la méthode des grands dirigeants pour mettre l'humain au cœur du travail* (éditions Mame), le dernier ouvrage de Fabienne Alamelou-Michaille nous ouvre grand les yeux sur les aspirations des jeunes dans leur recherche d'emploi.

Trimer aujourd'hui dans un grand groupe, leader sur le marché, ne suffit plus à attirer les talents et encore moins à les retenir. « *Les collaborateurs recherchent quelque chose de plus profond* », souligne Xavier Fontanet, ancien PDG d'Essilor, dans la préface du livre.

Les jeunes générations sont en fait dans une quête de sens particulièrement prégnante et ils accordent une grande importance à leur équilibre entre vie professionnelle et privée. Épanouissement personnel (45 %), gagner sa vie (13 %) et favoriser le développement durable social et environnemental (12 %), constituent le tiercé gagnant des éléments propres à donner du sens au travail<sup>(1)</sup>. L'épanouissement est ainsi largement en tête et les jeunes ne veulent plus temporiser pour l'obtenir. L'impatience est l'apanage des diplômés de ces générations Y et Z, qui auront quitté, pour la moitié d'entre eux, leur premier poste au bout de 22,5 mois en moyenne. Ils portent alors leurs choix sur des structures plus modestes mais davantage en phase avec leurs valeurs, quitte à créer leur propre entreprise pour satisfaire une soif d'aventure, d'autonomie et d'engagement de la mission. Mais la notion d'utilité et de contribution collective reste toujours centrale.

J'ai toujours pensé que la « médecine bucco-dentaire libérale française » constituait une grande entreprise nationale. Il faut donc la prendre en compte dans sa dimension non seulement économique mais également sociétale. À l'instar d'un monde entrepreneurial, les jeunes chirurgiens-dentistes sont intuitivement dans l'attente d'un leadership qui puisse valoriser le rôle social de toute une profession et les aider à construire une conscience du collectif dans la promotion de valeurs

***Les jeunes chirurgiens-dentistes sont dans l'attente d'un leadership valorisant le rôle social de la profession.***



## QUALITÉ DE VIE DU CHIRURGIEN-DENTISTE

# Qui manage les chirurgiens-dentistes libéraux en France ?

profondément humanistes.

Qui est en capacité de manager ainsi notre profession, dans sa composante majoritairement libérale ?

Les coachs s'y essaient, mais les attentes restent essentiellement individuelles sinon individualistes. Ils répondent néanmoins à un réel besoin.

Les syndicats sont légitimement investis de cette mission, pourvu qu'ils s'en rappellent et veuillent un instant décrocher leur regard rivé sur les indicateurs médico-économiques d'une nouvelle et complexe convention. Dans l'agora médiatique, la voix de leurs leaders doit suffisamment se faire entendre pour exprimer le sens épanouissant d'une mission collective (dont la Convention est partie intégrante). Ainsi pourra perdurer, au-delà du schéma organisationnel d'une offre de soins spécifique, tout le fragile équilibre de la qualité de vie des chirurgiens-dentistes libéraux français. ●

(1) Selon une étude de l'Edhec Business School réalisée en juin 2018.

# Changements de costumes

Par Audrey BUSSIERE

**DANS CE NUMÉRO DE SOLUTIONS CABINET DENTAIRE, RENCONTRE AVEC MARIE MINGAUD. APRÈS UNE VIE DE COSTUMIÈRE, LA JEUNE FEMME S'EST RECONVERTIE EN TANT QU'ASSISTANTE DENTAIRE. OFFICIANANT DANS UN PREMIER TEMPS DANS UN CABINET LIBÉRAL D'OMNIPRATIQUE, ELLE S'EST, CES DIX DERNIÈRES ANNÉES, ÉPANOUIE DANS L'ORTHODONTIE, AU SEIN D'UNE MUTUALITÉ.**



Ce ne fut pas une vocation. Pas vraiment un hasard non plus. Costumière, Marie Mingaud a bourlingué dans sa jeunesse, passant de l'Opéra de Strasbourg au Club Med. Vers 25 ans, lassée de son statut d'intermittent du spectacle et se stabilisant au niveau personnel, elle passe un bilan de compétences en vue d'une reconversion. Et opte naturellement pour l'assistantat dentaire, plus compatible avec une vie de famille.

Elle trouve une dentiste pour son contrat de professionnalisation. Le métier lui plait, le cabinet aussi... mais sa relation avec la praticienne est extrêmement tendue. « C'est certain que l'on demande beaucoup aux chirurgiens-dentistes : en plus de soigner, ils doivent gérer la comptabilité de leur cabinet, la relation avec leurs patients. Bref, assumer le rôle de chef d'entreprise. C'est une grosse pression. Mais dans son cas, je pense que le problème était plus personnel. Je n'avais pas le droit d'ouvrir la bouche, pas même

pour dire au revoir. »

Elle tient bon, pendant les 18 mois que dure sa formation. Puis s'en va. Elle ouvre alors l'annuaire, tombe sur un centre mutualiste, appelle. Un poste en orthodontie et deux en omnipratique allaient s'ouvrir. « C'est un aspect positif de ce métier : peu de chômage et il s'exerce partout en France », souligne Marie Mingaud. Elle passe un entretien dans la même journée et s'entend dire que l'orthodontie lui conviendrait bien. « Pour le dynamisme, je pense. Ce sont

des rendez-vous très courts, de 5 à 10 minutes, qui s'enchaînent. » Quinze jours plus tard, elle est engagée à la Mutualité française d'Alsace, pour 9 à 10 heures par jour. Elle découvre son praticien, le Dr Éric Toledano, lui aussi nouveau. Au cours de sa formation en omnipraticienne, Marie n'avait pas suivi les deux modules d'orthodontie. « Au bout de deux mois, je me suis sentie à l'aise. Ce sont d'autres produits qu'en omnipraticienne, un autre jargon, d'autres patients aussi : beaucoup d'adolescents. Ils n'ont pas le même rapport à la douleur. Avec eux, c'est très facile, on les tutoie, on les appelle par leur prénom. Pour les adultes, la démarche est différente, elle est plus esthétique et la Sécurité sociale ne prend pas en charge le traitement. Mais finalement, ce qui compte, c'est surtout de s'adapter au praticien. »

### **Des liens forts entre praticiens et assistantes**

« À la Mutualité, il n'y a pas de hiérarchie entre les praticiens et leurs assistantes. Beaucoup d'entre elles considèrent "leur" dentiste comme un ami. En libéral, quand on travaille pour la personne qui vous paie à la fin du mois, c'est différent. Certes, si le praticien est content de votre travail, il peut vous signer un chèque à Noël, vous faire participer aux bénéfices. Mais les contraintes sont là aussi, comme les vacances que l'on doit calquer sur les siennes... »

Au centre de Strasbourg, dès le premier jour, le Dr Toledano s'est montré à la fois très professionnel et très sympathique, lui interdisant de l'appeler « Docteur » et imposant le tutoiement. « Je l'ai invité à mon mariage, on fête nos anniversaires ensemble. Mais les familiarités, on les réserve une fois le patient parti. » Elle travaille deux jours avec lui et deux jours avec l'autre orthodontiste, le Dr Marie

### **Ses conseils aux praticiens**

- Partir du principe que l'assistant(e) n'est pas qu'un nom sur une feuille de paie mais bel et bien une personne avec une vie, des problèmes et des passions ! « *On parle de rapports humains, tout simplement. Et si ils sont bons entre le praticien et son assistante, les patients le ressentent.* »
- Une bonne organisation. Ne pas se laisser déborder par les caprices de certains patients. « *Ne pas avoir trop d'empathie pour ceux qui ont tendance à abuser de notre bonne disposition. Comme celui qui demande au dernier moment, juste avant les vacances, un rendez-vous "urgent" pour un détartrage et qui au fil de la conversation dit qu'il a un peu mal pour nous convaincre. Il faut savoir déceler le vrai du faux.* »
- Faire confiance à l'assistante, en la considérant comme un maillon important du cabinet. « *Mettez-la au courant de tout et donnez-lui la liberté de parler aux patients. D'ailleurs, ceux-ci sont souvent plus enclins à se confier à elle entre deux couloirs qu'au dentiste, qui intimide un peu.* »

Rohmer. Encore un nom cinématographique !

La première fille de notre assistante dentaire naît en 2013. Son congé maternité se déroule sans souci. Sa deuxième grossesse, il y a deux ans, a été plus compliquée. « On avait pourtant bien anticipé mon remplacement, en engageant une personne un mois et demi avant mon départ. À la Mutualité, l'assistante ortho fait énormément. En plus du fauteuil et de la stérilisation, elle abat un travail administratif colossal, du fait du tiers payant. C'est un peu une usine à gaz. »

### **Des journées qui ne se ressemblent pas**

« C'est un métier de contact et j'adore ça. Et puis j'entretiens avec mes praticiens un rapport humain excellent, car tous deux laissent une vraie place à l'assistante, ils ne se sentent pas dévalorisés lorsque c'est moi qui explique un acte au patient. Avec eux, c'est un peu le prolongement de ma famille. J'aime aussi le rythme dense des journées qui ne se ressemblent jamais. »

La face moins drôle du métier, c'est le stress. Ce téléphone qui sonne sans cesse et les rendez-vous qu'il faut caser alors que l'agenda est déjà archi complet. Et

puis les imprévus, avec la séance de 5 minutes qui en dure 15 à cause d'un souci technique ou d'un patient qui pose mille questions. « *Tout est réglé comme du papier à musique et tout à coup, l'imprimante se bloque... Tandis que la salle d'attente continue de se remplir.* »

Son troisième chapitre professionnel, elle compte l'écrire probablement en dehors de l'assistantat dentaire. Pour un problème financier, confesse-t-elle sans embages. « *Je considère être un bon élément dans l'entreprise : je suis dynamique, empathique avec les patients, j'ai toujours fait ce que ma hiérarchie me demandait. Je serais prête à augmenter mes horaires de travail. Pourtant, malgré ces dix années de bons et loyaux services, cela n'est pas récompensé ! Mon ego en prend un coup. C'est très démotivant. En outre, les conditions générales changent aussi. Le parking est devenu payant, entre autres...* »

Elle songe à une orientation vers le commercial, si possible dans le dentaire, histoire de ne pas gâcher ses compétences et son savoir. « *Est-ce que je sauterai le pas ? Je ne sais pas. Mais, sauf gros revirement de situation, je souhaite tourner une page désormais.* » ●



# JE SUIS *dentiste* ET *je fume*

**SANS TABOU, SOLUTIONS CABINET DENTAIRE DONNE LA PAROLE À DES PRATICIENS FUMEURS. UNE (MAUVAISE) HABITUDE QUE LA PLUPART ONT TENDANCE À CACHER À LEURS PATIENTS. OU PAS.**

PAR RÉMY PASCAL

**Combien sont-ils à fumer régulièrement ? Difficile à estimer tant la question est taboue. Car pour les patients, un praticien de santé doit être exemplaire.** Dans leur esprit, ce dernier fait du sport, a une alimentation équilibrée et surtout, ne fume pas, sous peine de perdre toute forme de

crédibilité ! Mais au fond, pour quelle raison ? En quoi le fait de griller des cigarettes rendrait un docteur moins efficace ou consciencieux ? Voilà en substance ce que pensent les chirurgiens-dentistes que nous avons rencontrés. Pour d'autres, un praticien qui a lui-même un comportement à risque pour sa santé (tabagisme, abus d'alcool, excès de poids, manque d'exercice) conseillera moins souvent, moins

bien et moins efficacement ses patients sur ces mêmes comportements.

**« Seule importe la prise en charge »**

« La plupart des patients connaît déjà les risques liés au tabac... Être fumeur aujourd'hui devient culpabilisant, les campagnes anti-tabac sont omniprésentes » constate le Dr Laurent Bordes. Ce praticien diplômé de la faculté de

Bordeaux s'est installé en 2015 à Nouméa en Nouvelle-Calédonie. C'est sur ce territoire français du Pacifique Sud qu'il a orienté son activité en chirurgie. Il informe ses patients fumeurs des impacts de la nicotine avec ses effets de vasoconstriction sur les suites opératoires qui exigent une bonne capillarité sanguine. « Je communique des éléments factuels, scientifiques. Bien entendu, le temps du traitement, je leur demande de diminuer fortement et de compenser avec des substituts, pas oraux, évidemment, car les effets de la nicotine sur les vaisseaux sanguins seraient les mêmes qu'avec des cigarettes. Je ne condamne jamais ce profil de patients dépendants : ils sont piégés par leur addiction. » Le Dr Bordes fait donc preuve d'une forte empathie. Sans doute car lui-même connaît bien les difficultés pour se libérer de cette mauvaise habitude. Il grille environ une vingtaine de cigarettes par jour, le matin, le soir mais aussi à la faveur des « rendez-vous qui sautent » au fil de la journée. « J'ai tout essayé pour arrêter, il ne me reste plus que l'hypnose... Certains patients comprennent que je suis fumeur car j'oublie parfois mon paquet de clopes sur mon bureau. S'ils me font remarquer une contradiction avec mon métier, je leur réponds que ce n'est pas parce que je le fais, que c'est bon... » Lorsque les rendez-vous s'enchaînent et que la

pause cigarette ne se présentera pas, Laurent attrape son spray buccal qui délivre une dose de nicotine en quelques secondes. « Dentiste fumeur ou pas, le plus important est d'accompagner ses patients et de parvenir à créer une alliance avec eux, sans jugement de part et d'autre. Seule importe la réussite de notre prise en charge. »

### **« Est-ce pire que de s'enfiler des litres de soda ? »**

Même si le pourcentage de fumeurs dans la profession est bien inférieur à celui de la population générale (32 %), il contraste avec la politique résolument anti-tabac du corps médical. Un constat... fumeux pour le Dr Jean-Philippe Petiot installé à Rochefort-Montagne, à 20 km de Clermont-Ferrand. Pour lui, « cela revient donc à penser que les chirurgiens-dentistes ne peuvent avoir aucun comportement à risque... Bref, qu'ils ne vivent pas comme les autres. À mon sens, ce qui importe c'est d'être en bonne santé psychique. Il faut être bien avec soi-même pour être bien avec les autres ». Jean-Philippe a arrêté « d'enchaîner les cigarettes par habitude en 2017 », mais le plaisir procuré par le tabac lui manquait. Alors, il a commencé à fumer la pipe, « une en milieu de matinée, une autre à 14 heures, puis en fin de journée et le soir ». Cette habitude à laquelle il n'associe aucune addiction n'est selon lui guidée que par la recherche de plaisir. « Ce qui →

## **Les chirurgiens-dentistes, des « sentinelles » dans la lutte contre le tabagisme**

Le 31 mai dernier c'était la Journée sans tabac. L'UFSBD milite depuis plus de 50 ans pour que le dentiste soit un véritable acteur de la lutte contre le cancer. Elle forme les dentistes à la détection précoce des cancers des voies aérodigestives, précancérose et cancers buccaux et lésions buccales suspectes, ainsi qu'à l'Éducation thérapeutique du patient qui prône une approche globale du patient dans ses habitudes de vie, au-delà de sa stricte sphère buccale. Alors que le ministère des Solidarités et de la Santé fait du tabagisme une priorité de sa politique de prévention, l'UFSBD rappelle qu'elle peut compter sur l'ensemble des praticiens pour être de véritables sentinelles dans la lutte contre les effets du tabagisme. Elle propose sur son site web différentes fiches conseils telles que « Évaluez votre dépendance à la nicotine » ou « Le sevrage tabagique au cabinet dentaire ». Plus d'infos sur : [www.ufsbd.fr](http://www.ufsbd.fr)

est dangereux, c'est l'excès. De toutes façons, il faut bien mourir de quelque chose, attendre la mort patiemment en tentant de me préserver de tous risques potentiels ne correspond pas à ma philosophie de vie ! » Selon lui, être fumeur de pipe contient certains avantages par rapport à la cigarette ou au cigare, « les doigts ne sentent pas, il suffit de prendre un chewing-gum avant de retrouver ses patients, l'odeur marque moins les habits ». Face à des patients fumeurs qui le questionnent sur leur addiction, il ne diabolise pas cette pratique mais rappelle qu'elle doit rester récréative « et qu'elle n'est peut-être pas pire en termes de risques pour la santé bucco-dentaire que de s'enfiler deux litres de soda par jour ou de multiplier les boissons alcoolisées ».

## **Une stratégie de camouflage rodée**

Pour le Dr Pascal Turlutte, qui exerce à Notre-Dame-de-Gravenchon (Seine-Maritime), « fumer soi-même permet parfois de tisser un lien supplémentaire avec ses patients fumeurs. Je leur confesse avoir cette habitude moi-même. Je ne diabolise pas, je rappelle simplement qu'il faut veiller à ne pas abuser et rester dans un

## **« Je comprends leur envie et leur dépendance, mais il m'appartient d'en exposer tous les risques. »**

usage récréatif et surtout, de pas être dans l'excès. Par ailleurs, je n'hésite pas à échanger avec eux sur toutes les propositions qui peuvent les aider à arrêter, ce n'est pas un sujet tabou ! » À 52 ans, le praticien fume depuis qu'il a 18 ans, « avec une seule pause de quelques mois ». La cigarette l'a donc accompagné durant ses études universitaires à Rennes et l'ensemble de sa carrière. Aujourd'hui, il brûle « une dizaine de clopes » par jour, après le déjeuner et pour clôturer ses longues journées de travail. Parfois, lorsque l'occasion se présente, il fume sur la terrasse de son cabinet, à l'abri du regard de ses patients. Avant de les retrouver, il use d'une stratégie de camouflage rodée, « j'enfile ma blouse restée à l'intérieur, je me lave soigneusement les mains, je me parfume, je prends un chewing-gum et j'enfile des gants ». Le Dr Turlutte travaille 50 heures par semaine du lundi au vendredi, c'est donc dire qu'il reçoit un nombre considérable de patients, notamment fumeurs. Coloration des dents, mauvaise cicatrisation après

une chirurgie, pathologies gingivales ou parodontales, il pointe alors les dégradations liées au tabac lorsqu'il en perçoit. « Je comprends leur envie, leur dépendance, mais il m'appartient d'en exposer tous les risques. Libre à eux de modifier leur comportement, il n'y a rien de plus personnel que le rapport que l'on entretient avec son corps. »

## **Un associé mécontent**

Parfois, fumer peut devenir une arme destructrice. Tournée contre soi-même mais aussi... contre un cabinet. Un praticien qui souhaite rester anonyme se souvient avoir joué de son addiction pour mettre à mal la réputation de son entreprise. La raison ? Il entamait une rupture avec son associé. « La séparation a été brutale, conflictuelle. Je devais déménager, j'ai énormément perdu dans cette histoire », relate-t-il. Alors, le mois qui précède son départ, notre praticien « qui fume plus d'un paquet par jour » multiplie les pauses cigarettes « en blouse, dans la rue, pile devant la porte d'entrée du cabinet. Autant dire que les patients étaient surpris... » Et l'ancien associé mécontent ! Pour conclure cette histoire surprenante, signalons que, quelques années après cet épisode, ce chirurgien-dentiste ne fume plus du tout - son arrêt a suivi son déménagement. « J'ai globalement changé d'attitude, je suis devenu plus calme, moins stressé ; cette séparation a été bénéfique. Elle a d'ailleurs peut-être contribué à mon arrêt du tabac », pointe-t-il. ●

## **SAVE THE DATE**

La CPAM de Bayonne organise, en juin, plusieurs soirées d'information (les 4, 6 et 13 juin) à destination des professionnels de santé sur l'arrêt du tabac. Les nouveaux prescripteurs de substituts nicotiniques, dont les chirurgiens-dentistes, sont en particulier concernés.

Plus d'information sur le site :

[www.urps-chirurgiensdentistes-na.fr](http://www.urps-chirurgiensdentistes-na.fr)

# dentiste expo



**GRATUIT**  
POUR LES 2000  
PREMIERS CABINETS  
DENTAIRE INSCRITS

## Vous travaillez dans un cabinet dentaire ?

**#RÉVEILLEZVOTREIMAGINATION**

DECOUVRIR · APPRENDRE · ECHANGER · DEVELOPPER



DEMANDEZ VOTRE CODE D'ACCÈS GRATUIT SUR  
[WWW.DENTISTEEXPO.COM/IMAGINATION](http://WWW.DENTISTEEXPO.COM/IMAGINATION)

L'Avenir de la Profession

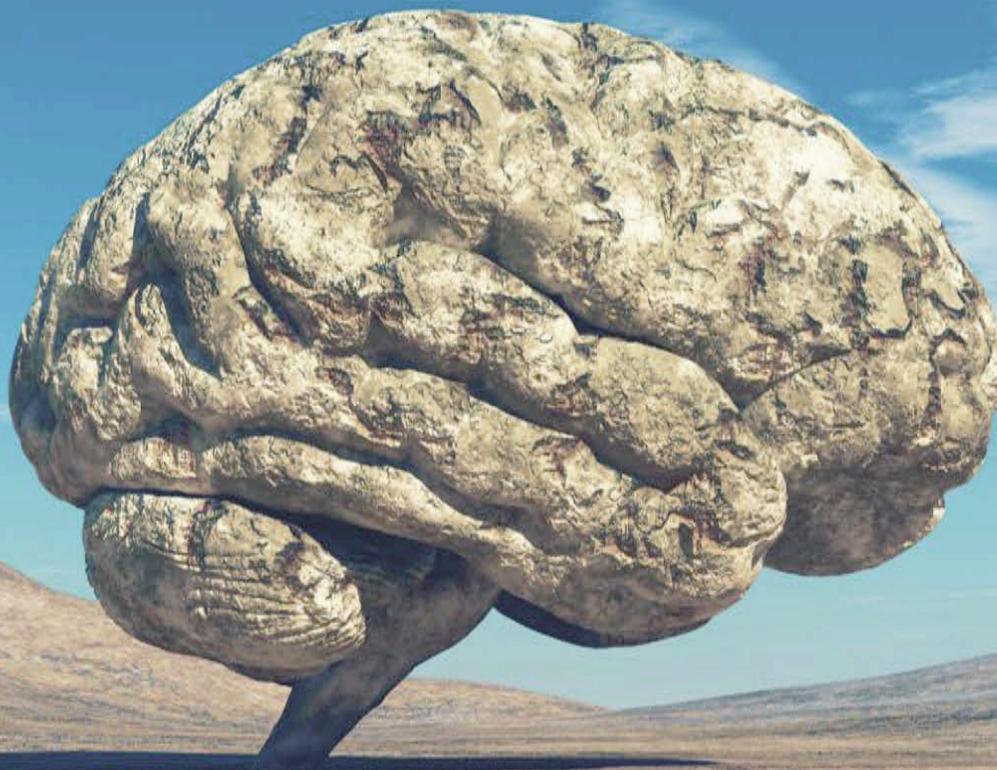
20-21 juin 2019 / Porte de Versailles, Paris

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

UNE ÉQUIPE À VOTRE SERVICE

01 78 90 03 95 • [DENTISTEEXPO@CLOSERSTILLMEDIA.COM](mailto:DENTISTEEXPO@CLOSERSTILLMEDIA.COM)





# GÉREZ VOS *émotions* EN *4 temps*

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

PAR LE DR MARC-GÉRALD CHOUKROUN

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

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

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

### **Une illustration clinique**

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

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

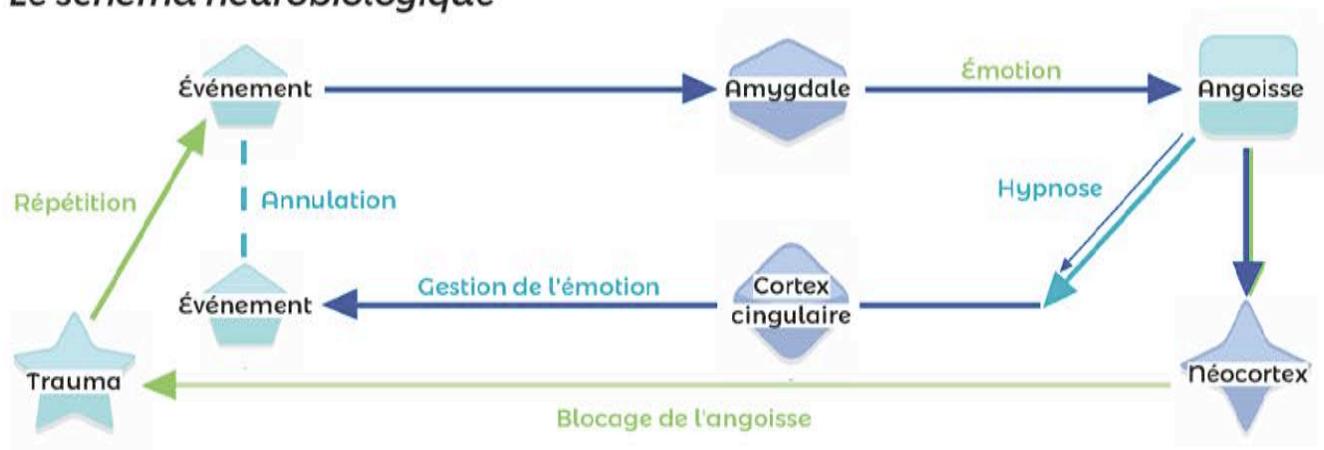
Habituellement, le praticien se fâche et fait de la morale au patient. Il espère ainsi se référer au lobe frontal qui, par compréhension et raisonnement, va corriger le comportement. Nous comprenons bien, grâce à la psychanalyse et aux neurosciences, que ce procédé est inadéquat. Tirons les leçons de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

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

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

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

### **Le schéma neurobiologique**



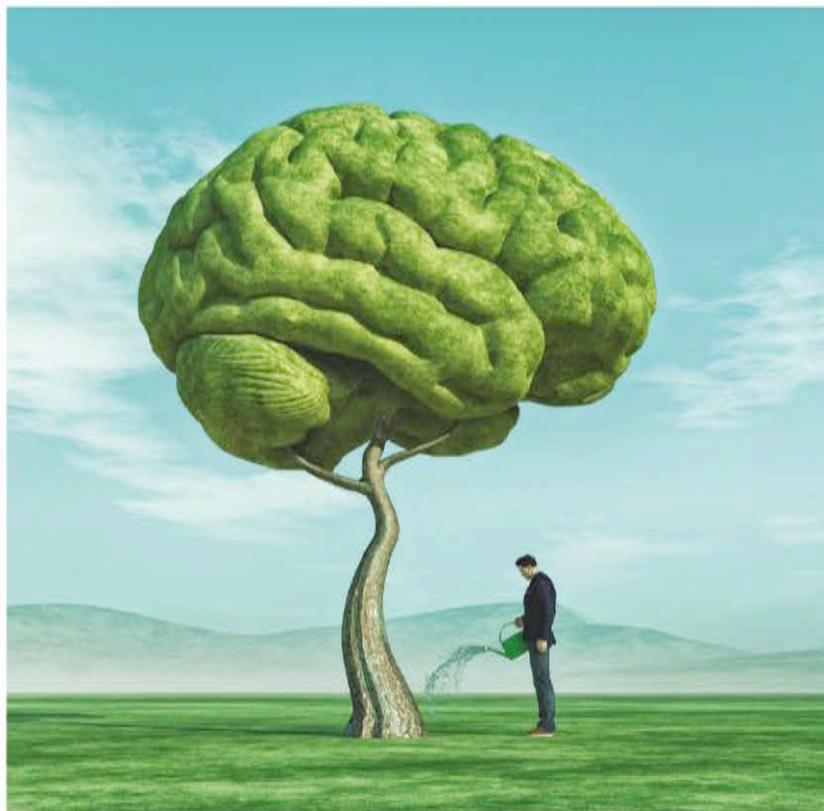
## Un procédé pour le quotidien

Apprenons maintenant à gérer nos émotions. Les spécialistes des neurosciences ont découvert, via l'examen des IRM sous hypnose, des données très intéressantes. Lorsque l'on évoque au sujet une situation traumatique, les informations circulent par le système limbique et activent l'amygdale et l'hypothalamus, centre des émotions et de la mémoire. En revanche, lorsque le sujet est mis sous hypnose, une formation nouvelle entre en activité : le cortex cingulaire. Dans ce cas, le sujet gère différemment ses émotions. Ceci signifie qu'il existe un centre de gestion de l'émotion.

Plusieurs techniques en psychologie traumatique ont maintenant prouvé leurs aptitudes sur cette régulation : l'EMDR, la méditation, l'hypnose, l'association verbale par métaphore, l'expression verbale ou gestuelle des émotions. Ces techniques ont malheureusement l'inconvénient de prendre beaucoup de temps. Dans ma pratique, j'ai mis au point un procédé pour les situations quotidiennes en m'appuyant sur ces connaissances.

Le préalable de la technique de gestion des émotions ? Avoir la conviction intime que la réponse à une émotion est assimilée à une situation d'urgence et que c'est ce sentiment qui déclenche tout le processus de refoulement et d'actes inadaptés. Comment s'y prendre alors ?

**1<sup>er</sup> temps** : Soit trouver une excuse pour quitter la situation. Soit répondre sans s'engager, pour interrompre la relation. Il faut alors penser : « Je vais me donner



le temps de réfléchir », ou répondre à la personne : « Je suis embêté, je dois prendre le temps de réfléchir. »

**2<sup>e</sup> temps** : se placer dans un lieu isolé. Fermer les yeux. Faire le vide. Laisser les émotions émerger et les identifier. « Je me sens très en colère, j'ai peur, j'ai envie de disparaître... »

**3<sup>e</sup> temps** : peu à peu, la tension diminue, l'angoisse s'éteint, parce qu'elle s'est verbalisée (on dit symbolisée). L'effet d'auto-hypnose a fait réagir le cortex cingulaire. Le lobe frontal va pouvoir agir sans obstacle.

**4<sup>e</sup> temps** : deux situations se produisent. Soit la personne est toujours présente et attend une réponse. Nous allons constater que notre attitude est calme et permet un échange convivial.

Ce qui n'empêche pas de temporiser et de déplacer la prise de décision finale à plus tard. Soit la personne n'est plus présente. Nous devons alors attendre le temps nécessaire pour que notre lobe frontal mette en route une solution satisfaisante. La solution la plus satisfaisante est toujours celle qui nous renvoie une image de nous-même éthique et claire, mais qui rend l'autre personne également satisfaite. Il y a alors résolution.

En conclusion, l'émotion est un mécanisme psychique très ancien dans le phylum animal, qui sert originellement à répondre à une attaque vitale. L'émotion retenue ou agissante et la réponse en urgence sont nos deux ennemis. Il faut prendre l'habitude de les éliminer radicalement de notre comportement. ●

### RETOUR SUR ÉVÉNEMENT

#### LE NUMÉRIQUE S'INVITE AU SYMPOSIUM CAMLOG

**Le symposium de reconstruction orale, anciennement Congrès International Camlog, s'est tenu les 4 et 5 avril à Paris. Conférences et présentations se sont enchaînées dans le Pavillon Dauphine Saint Clair du 16<sup>e</sup> arrondissement.**

Le directeur national des ventes d'Henry Schein Implantologie, Thierry Lapostolle, et Eric Suter, responsable des projets stratégiques Camlog, ont ouvert le congrès. Sous le patronage des trois présidents scientifiques, l'ordre du jour de la première demi-journée était consacré à la dentisterie en omnipratique 2.0 ; au digital au service des reconstructions implanto-prothétiques ; à l'apport du numérique dans la mise en esthétique en implantologie ; et à l'occlusion dynamique digitale. Les participants - plus de 200 praticiens, prothésistes, assistantes dentaires et étudiants - ont ensuite participé à un cocktail accompagné d'un groupe de musique gospel. Un invité surprise, le robot communicationnel humanoïde Pepper,



a lancé la seconde journée. Lors de celle-ci, il a été discuté de l'évolution des concepts en implantologie, du stress oxydatif, et de la chirurgie guidée. Puis retour au digital avec les conférences sur la dentisterie restauratrice digitale et la chaîne numérique en implantologie. Les Drs Peyraverney et Normand ont enfin apporté des éléments sur le « Paradigm Shift in oral implantology ». Le symposium s'est clôt avec la présentation du nouvel implant de Camlog, le Progressive Line. ●

**LE PROCHAIN SYMPOSIUM FRANCE AURA LIEU EN 2021.**

[HTTPS://WWW.CAMLOG.COM/EN/EVENTS/](https://www.camlog.com/en/events/)

### CONGRÈS

#### LE COMITÉ DIRECTEUR DE L'UFSBD SE RÉINVENTE LORS DE SON 6<sup>E</sup> CONGRÈS

Du 8 au 12 mai, les acteurs de l'UFSBD se réunissaient à Palma de Majorque dans le cadre de leur 6<sup>e</sup> congrès. Au programme notamment, une Assemblée générale au cours de laquelle le Dr Sophie Dartevelle, présidente de l'UFSBD, a annoncé sa décision de s'entourer d'une équipe élargie au niveau national pour poursuivre à bien son mandat.

Des séances plénières ont également permis de faire le point sur les 10 ans du programme MT Dents et de présenter une enquête sur les habitudes au cabinet dentaire des 0-18 ans. Lors des ateliers, différentes thématiques ont été abordées : "Accompagner les confrères sur les évolutions conventionnelles en prévention", la régionalisation de la prévention, la charte "Acteurs de terrain".

**POUR PLUS D'INFORMATIONS :**

[WWW.UFSBD.FR](http://WWW.UFSBD.FR)

### RESSOURCES HUMAINES

#### RESPONSAGE, DES CONSEILLERS SOCIAUX AU BOUT DU FIL

En France, 91 % des dirigeants déclarent employer un salarié en situation de fragilité. Responsage est un service ouvert depuis 2013, qui propose aux salariés des entreprises adhérentes des conseils pour un accompagnement social global dans les domaines aussi variés que l'aide aux aidants, les fragilités, le budget et autres difficultés de la vie. Sorte de « coach » par téléphone - avec pour toute question une réponse écrite dans les 72 heures - est composé d'une équipe d'assistants sociaux spécialisés mais aussi d'une grande bibliothèque virtuelle contenant plus de 70 000 contacts, 700 documents de gestion administrative et 4500 réponses écrites couvrant la France métropolitaine et les DROM. Des exemples de questions posées par les appelants : Ma mère est décédée et je dois désormais m'occuper de mon frère handicapé - Je cherche rapidement une structure pour l'accueillir. Ma femme a un cancer et je ne sais pas comment en parler aux enfants. Pouvez-vous trouver un psychologue spécialisé sur ce sujet ? Pour l'entrepreneur - chirurgien-dentiste à la tête d'un gros cabinet par exemple, ou groupement de praticiens - l'intérêt en terme de ressources humaines est une réduction de l'absentéisme, une fidélisation des employés, un soutien aux managers...

**EN SAVOIR PLUS SUR : [WWW.RESPONSAGE.COM](http://WWW.RESPONSAGE.COM)**

### IPHYSIO TOUR

#### DÉCOUVERTE D'UN CONCEPT UNIQUE POUR UNE NOUVELLE VISION DE L'IMPLANTOLOGIE

Afin de faire découvrir aux praticiens tous les avantages du concept unique du Profile Designer iphysio, Lyra a lancé le coup d'envoi de l'iphysio Tour.



Cet événement se déroulera dans toute la France, de mai à décembre, avec des sessions animées à la fois par des praticiens utilisateurs et des prothésistes dont les laboratoires sont labellisés « iphysio Ready ». Ces sessions seront l'occasion d'échanger et de tester ce nouveau protocole implantaire grâce à une nouvelle solution de réalité virtuelle développée par Lyra.

Quatre types d'événements sont prévus :  
• La ligne de départ le 29 avril lors de la 28<sup>e</sup> édition du Tour Auto 2019 au Grand Palais (Paris). Coup d'envoi de l'iphysio Tour autour de la Corvette de collection du Dr Éric

Excoffier aux couleurs de Lyra.

- Les spéciales : test du protocole iphysio avec le simulateur de réalité virtuelle, présentation de cas cliniques et ateliers de prise d'empreinte optique.
- Les étapes : démonstrations du flux complet avec le laboratoire (prise d'empreinte, modélisation de la couronne).
- La finale le jeudi 28 novembre lors de la remise du 1<sup>er</sup> grand prix éditorial Information Dentaire au Congrès ADF. ●

#### PROGRAMME SUR

[WWW.IPHYSIO.DENTAL/](http://WWW.IPHYSIO.DENTAL/)

[IPHYSIO-TOUR](#)

### EVOLYOU

#### CYCLE COMPLET EN IMPLANTOLOGIE NOUVELLE FORMULE

Cette nouvelle formule alternera des sessions communes (cours théorique, travaux pratiques, travaux dirigés et chirurgie en direct) avec des sessions personnalisées (expertise du cabinet et compagnonnage).

Avec l'appui d'une toute nouvelle équipe pédagogique, EvolYou a élaboré une nouvelle formule pour son cycle complet en Implantologie afin de proposer une formation pas à pas et sur-mesure qui s'adapte aux praticiens tout au long du cursus. Cette formation est destinée à tous les omnipraticiens désireux d'intégrer ou de développer l'implantologie au sein de leur cabinet. Elle est divisée en six étapes alternant des sessions communes (64 heures de formation avec travaux pratiques et chirurgie en direct) et des sessions personnalisées avec une expertise du cabinet ainsi que l'intégration du compagnonnage au cabinet de l'apprenant permettant un

encadrement individualisé et pragmatique des premières poses d'implants.

##### 1 - Session personnalisée

Expertise au cabinet de l'apprenant afin de cibler ses besoins et ses attentes

##### 2 - Session commune / Module 1 (2 jours)

Intégrer l'implantologie dans un cabinet dentaire / La lecture du patient dans sa globalité / Dr F. Asselborn

##### 3 - Session personnalisée

Compagnonnage au cabinet de l'apprenant

##### 4 - Session commune / Module 2 (3 jours)

Parodontologie clinique / Traitement parodontal raisonné / Dr J. Bertazzon  
Comment planter ? / Les bons gestes et

les bonnes pratiques / Dr E. Cohen

##### 5 - Session personnalisée

Compagnonnage au cabinet de l'apprenant

##### 6 - Session commune / Module 3 (3 jours)

Pratique sur pièces anatomiques / Drs J. Bertazzon & E. Cohen

Maitriser et concrétiser vos réhabilitations prothétiques sur implants / Dr C. Emmanuel

Les inscriptions sont désormais ouvertes pour ce nouveau cycle complet qui débutera les 14 et 15 novembre 2019. ●

#### PLUS D'INFORMATIONS:

[HTTP://EVOLYOU.DENTAL/CYCLE-COMPLET-EN-IMPLANTOLOGIE](http://EVOLYOU.DENTAL/CYCLE-COMPLET-EN-IMPLANTOLOGIE)

### ANNIVERSAIRE

#### LE GROUPE EDMOND BINHAS SOUFFLE SES 20 BOUGIES EN GRANDE POMPE

**Le 8 mai 2019, près de 200 praticiens étaient conviés à l'hôtel InterContinental, à Paris, pour célébrer les 20 ans du groupe Edmond Binhas. Cet anniversaire était aussi l'occasion de faire une grande annonce concernant la transformation du groupe.**

C'est dans un lieu d'exception que les invités à l'anniversaire du groupe Edmond Binhas ont été reçus : le Salon Opéra, classé monument historique, l'une des salles de bal les plus célèbres de Paris. Des praticiens ayant suivi des formations auprès du groupe Edmond Binhas, des partenaires et toute l'équipe de consultants de l'entreprise, étaient attendus sous la verrière pour une après-midi de conférences permettant d'ouvrir leurs horizons sur des sujets variés. Au programme tout d'abord, l'intervention du Dr Éric Essayagh, médecin esthétique à Antibes, qui a parlé des cinq facettes de la beauté naturelle et expliqué les enjeux de sa profession. Ensuite, le Dr Binhas lui-même est venu discuter avec l'assemblée des répercussions de la nouvelle convention, mais aussi de la concurrence, des réseaux de soins ou de questions politiques. Sur tous ces points, l'expert s'est voulu rassurant, assurant que les patients seraient toujours là, « *si la qualité de la prestation est au rendez-vous* », et encourageant les chirurgiens-dentistes à proposer une pratique d'excellence dans des « *cabinets Premium* ». « *Même le meilleur des cabinets actuels n'a pas le niveau de service qu'il faudrait* », a-t-il néanmoins pointé. « *Pourquoi ne pas développer un marketing basé sur les codes du luxe ?* » a-t-il annoncé, introduisant ainsi l'allocation suivante, « *Excellence et service à Plaza Athénée* » par François Delahaye, directeur des opérations de Dorchester Collection (France).

Une jolie surprise pour poursuivre la soirée : les performances d'un magicien-mentaliste, Gregory Del Rio, qui ont époustouflé l'assemblée... et permis



d'introduire subtilement une grande annonce concernant la transformation du groupe. Cela fait en effet plus d'un an que le groupe Edmond Binhas travaille à sa transformation pour donner naissance à la première école physique et digitale alliant clinique et non clinique. Dès septembre 2019, il devient Binhas Global Dental School (BGDS).

« *Nous avons constaté que la plupart des formations cliniques étaient trop éloignées de la réalité quotidienne des cabinets. C'est pourquoi, fidèle à notre tradition d'innovation, notre objectif est de former les équipes dentaires d'aujourd'hui et de demain de manière pratico-pratique. Notre ambition est de contribuer activement à l'évolution et à la transformation de la profession dentaire confrontée à des défis inédits* », a expliqué Edmond Binhas, entouré de son équipe. Au cœur de cette nouvelle école, une pédagogie et des méthodes exclusives qui s'appuient sur le concept CNP (Combinaison numérique et présenteielle). Cette méthode prend en compte le développement des

compétences cliniques d'une part, et les compétences organisationnelles et relationnelles, d'autre part. Elle combine formations en ligne et présentesielles. « *Au-delà des formations elles-mêmes, la finalité ultime de notre pédagogie innovante est de permettre à chacun de s'épanouir et de se réaliser pleinement au travers de sa profession* », a conclu le dirigeant du nouveau BGDS.

BGDS, c'est un nouveau logo, un nouveau site internet avec des entrées par spécialités et une meilleure visibilité des formations proposées. Cette nouvelle Dental School fera, en outre, la part belle au e-learning au travers d'une application mobile gratuite.

Une vingtaine fêtée dignement. Pour conclure cet anniversaire, les festivités se sont poursuivies par un dîner et l'ouverture de la piste de danse ! ●  
E.V.

**PLUS D'INFORMATIONS (DÈS SEPTEMBRE)  
SUR [WWW.BGDS.FR](http://WWW.BGDS.FR)**

## GESTION DU CABINET

• **Conférence burn out : bien le connaître pour mieux le combattre**

Mardi 8 octobre à Paris

Intervenant : Dr Deschaux

Contact : Emmanuelle Foucher

@ : emmanuelle.foucher@gacd.fr

3w : www.gacd.fr

## PROTHÈSE

• **Formation 3Shape**

**Prothèse adjointe**

Mercredi 10 juillet à Paris

@ : 3Shape\_Training\_FR@3shape.com

3w : 3Shape.com/fr-fr

## OMNIPRATIQUE

• **Formations 3Shape**

- **Applications trios**

Mercredi 3 juillet à Paris

- **Dental system**

Niveau 1 : 4 juillet à Paris

Niveau 2 : 5 juillet à Paris

@ : 3Shape\_Training\_FR@3shape.com

3w : 3Shape.com/fr-fr

## IMPLANTOLOGIE

**Nobel Biocare -**

**Global Symposium**

Du 27 au 29 juin à Madrid

3w : nobelbiocare.com/content/microsite/international/en/global-symposia.html

• **Mise en charge immédiate de petite étendue**

Jeudi 4 juillet à Strasbourg

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

• **Stage d'initiation**

**à la chirurgie pré-implantaire**

Du 4 au 6 juillet à Winterthur

Intervenants : Drs Jabbour et Berberi

• **Sinus lift**

Vendredi 5 juillet à Angers

Intervenant : Dr Bauchet

• **Stages intensifs pratiques**

« **Gestion des cas limites** »

26 et 27 septembre à Winterthur

Intervenants : Drs Bauchet et Beneytout

• **Gestion de l'esthétique des tissus mous autour des dents et des implants**

30 septembre et 1<sup>er</sup> octobre à Paris

Intervenants : Drs Gouët et Ronco

• **Stage de 2 jours en prothèse**

**sur implants TSV**

7 et 8 octobre à Angers

Intervenants : Drs Bauchet et Fruchet

• **Sinus lift**

Jeudi 10 octobre à Strasbourg

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

• **Stages intensifs pratiques pour débiter en implantologie**

Du 10 au 12 octobre à Winterthur

Intervenants : Drs Campan, Gineste

et Denis

• **Chirurgie guidée**

21 et 22 novembre

à Aix-les-Bains

Intervenant : Dr Caspar

@ : formations.dentalfrance@

zimmerbiomet.com

• **Formation 3Shape**

- **Implantologie**

Mardi 9 juillet à Paris

- **Implant studio**

Niveau 1 : 18 juillet à Paris

Niveau 2 : 19 juillet à Paris

@ : 3Shape\_Training\_FR@3shape.com

3w : 3Shape.com/fr-fr

**Journées Argos HDI**

Dentisterie biologique et 10 ans de recul clinique d'implantologie céramique zircone

20 et 21 septembre à Bordeaux

Intervenant : Dr Pascal Eppe

Contact : argos.hdi@orange.fr

Christine Simonnet :

Tél. : 06 15 97 04 41

3w : argos-hdi.com

• **Formation Ostéotome**

Jeudi 10 octobre à Aubagne

Contact : Virginie

Tél. : 06 30 08 60 99

@ : institut.oroface@gmail.com

## ORTHODONTIE

• **Séminaire « le thermoformage au cabinet »**

Jeudi 12 septembre à Paris

Intervenant : X. Girard

@ : emmanuelle.foucher@gacd.fr

• **Formation continue - Les effets iatrogènes du traitement**

**orthodontique et le problème**

**des dents de sagesse**

Jeudi 12 septembre à Paris

Intervenants : E. Le Norcy, W. Bacon,

A. Bery, P. Canal

- **Dents incluses, dents**

**ankylosées, défaut primaire**

**d'éruption. Comment les gérer**

**dans notre pratique**

**quotidienne ?**

Dimanche 6 octobre à Paris

Intervenants : M. Le Gall, C. Dubernard

Tél. : 01 43 80 72 26

@ : sfodf@sfodf.org

3w : ivoc-sfodf.org

• **Orthocaps, traitement**

**par aligneurs - Formation**

**à l'utilisation et certification**

Lundi 16 septembre à Paris

Intervenants : Dr Khan et Pr Sorel

• **(Nouvelle) Façon de traiter**

**la classe II avec le distaliseur**

**de Wilson**

Lundi 16 septembre à Paris

Intervenant : Dr Arzel

• **Éducation Fonctionnelle**

- **La Puissance de**

**l'Éducation Fonctionnelle**

Lundi 30 septembre à Paris

Intervenant : Dr Pellegrino

• **Orthocaps, traitement**

**par aligneurs - Formation**

**à l'utilisation et certification**

Lundi 21 octobre à Bordeaux

Intervenants : Dr Khan et Pr Sorel

Contact : RMO Europe

Service cours et séminaires

Tél. : 03 88 40 67 35

@ : seminaires@rmoeurope.com

3w : rmoeurope.com

## PARODONTOLOGIE

### • Formation clinique - VariosCombiPro

#### et micro-inserts

Jeudi 12 septembre  
à Paris

Tél. : 01 56 79 59 93

@ : olga.gast@nsk.fr

### • Paro Clinique :

#### Module 1 - Comprendre

les causes, traiter et maîtriser  
les parodontites agressives

Du 23 au 27 septembre  
à Aix-en-Provence

### • Module 2 - Muco Esthétique

16,17 et 18 octobre  
à Mérignac

### • Chirurgie plastique

parodontale :

#### module 3

Du 16 au 18 octobre  
à Aix-en-Provence

### • Paro et laser :

#### module 4

14 et 15 novembre  
à Aix-en-Provence

Tél. : 06 03 27 14 36

@ : info@academie-de-paro.com

3w : academiodeparo.fr

### • Laser & omnipratique

10 et 11 octobre  
à Bordeaux

Intervenant : Amandine Para

Contact : Céline

Tél. : 06 09 13 52 41

@ : contact@gad-center.com

3w : gad-center.com

### • La chirurgie plastique parodontale

dans tous ses états

Jeudi 17 octobre

à Bordeaux

Intervenant : Dr Fouque

Contact : Nathalie Gérard

SFPIO Aquitaine

Tél. : 06 37 71 08 36

3w : cpioa.fr

## CHIRURGIE

### • DIU Lasers et médecine buccale

19 et 20 septembre à Bordeaux

24 et 25 octobre à Nice

Contact : Faculté de chirurgie dentaire -

Université Nice Sophia Antipolis

Tél. : 04 89 15 22 53

@ : odontologie.formation-continue@unice.fr

3w : unice.fr

### • Formations lasers

Jeudi 17 octobre à Lille

Jeudi 12 décembre à Paris

Intervenant : Dr Gérard Rey

Tél. : 08 05 62 01 60

@ : info@kaelux.com

## DIVERS

### • Soins dentaires naturels et biocompatibles

Formation en ligne du Dr Rossi

Tél. : 06 98 92 09 60

@ : vip-pro@naturebiodental.com

3w : naturebiodental-pro.com

### • La dynamique du sourire et son traitement

interdisciplinaire

Mercredi 12 juin à Paris

Intervenant : Dr Nadim Abou Jaoudé

### • Greffes osseuses autogènes

Mardi 2 octobre à Paris

Intervenant : Dr Pierre KELLER

Contact : Pierre CHERFANE

@ : contact@cflip.fr

3w : www.cflip.fr

### • Formations Quicksleeper

- Formez-vous aux dernières

techniques d'anesthésies

dentaires (chez l'adulte

et chez l'enfant)

- Anesthésiez sans échec

et rapidement, les molaires

et les pulpites mandibulaires

Jeudi 20 juin à Lyon

Jeudi 19 septembre à Nantes

Jeudi 10 octobre en Corse

Jeudi 21 novembre à Caen

### Jeudi 12 décembre à Paris

Intervenant : Dr Verpeaux

ou Dr Greayd

Contact : Sophie

Tél. : 02 41 56 05 53

@ : sophie@afpad.com

3w : afpad.com

### • Formations Eléa

Formez-vous à l'injection d'acide  
hyaluronique

Jeudi 27 juin à Paris

Jeudi 26 septembre à Paris

Jeudi 17 octobre à Paris

Jeudi 12 décembre à Paris

Contact : Suzy

Tél. : 02 41 56 16 16

@ : thomas.s@skinelitis.com

3w : www.skinelitis.com

### • Coaching individuel clinique & développement du cabinet /

Audit & suivi mensuel

Intervenant : Dr Gaillard

### • Numérique digital -

live facettes digitales

Du 18 au 20 septembre à Bordeaux

Intervenant : Dr Gaillard

Contact : Céline

Tél. : 06 09 13 52 41

@ : contact@gad-center.com

3w : gad-center.com

### • ITOP Introductory -

Prophylaxie individualisée

Jeudi 19 septembre à Marseille

Mardi 24 septembre à Paris

Jeudi 26 septembre à Lyon

Vendredi 11 octobre à Rennes

Jeudi 24 octobre à Paris

Contact : Curaden France

Tél. : 01 43 54 49 10

3w : itop-dental.com

### • Initiation au Krav maga - combattre le stress,

dépenser votre énergie

Jeudi 26 septembre à Paris

Contact : Emmanuelle Foucher

@ : emmanuelle.foucher@gacd.fr

3w : www.gacd.fr



# Petites annonces

## Cabinet

### VENTE

#### 13 - VITROLLES

Réf. 2019-04-28-2

Cabinet omni et implanto, avec 2 postes, salle pano., troisième poste prévu, bon C.A., matériel en nombre.

Tél. : 06 73 10 23 99

Mail : scm.martin-clement@wanadoo.fr

#### 36 - ÉCUEILLÉ

Réf. 2019-04-21-1

Vds cabinet en Val de Loire (proximité zoo de Beauval). Créé en 2013. 225 K€. Situé en Z.R.R et zone sous dotée dans Maison Santé Pluridisciplinaire de 9 praticiens (médecins, kinésithérapeute, podologue, infirmiers, orthophoniste, diététicienne, ostéopathe). Déco design, très bien équipé (CBCT I Max Touch 3D, laser, réseau informatique, logiciel Julie & Quick Vision 3D, rotation continue X-Smart Plus Protaper/Wave-One/Reciprocity, Thermafil, Quick Sliper, etc.). Personnel : Secrétaire. Potentiel à développer. Cause vente : mutation conjoint début 2019.

Tél. : 06 60 27 83 45

Mail : 170sho03@gmail.com

#### 83 - BARJOLS

Réf. 2019-04-16-1

Cède cabinet crée en 1977, gros potentiel prothèse, jamais d'implantologie. Possibilité 2<sup>e</sup> 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. 2019-04-25-2

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. 2019-05-02-1

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

Tél. : 06 82 43 78 10

Mail : huet1972@gmail.com



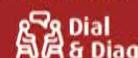
**MACSF | EXERCICE EN GROUPE**

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



sur [macsf.fr/exercice-en-groupe](http://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 Assurances - Siège social : Cours du Triangle, 10 rue de Valmy, 92800 Puteaux.



# Histoire du dentifrice XX<sup>e</sup> siècle

Par Xavier Riaud

En 1905, la mécanisation des usines favorise l'apparition des savons dentifrices industriels. De nombreuses formules de dentifrices existent. On y trouve des carbonates de chaux précipités, des phosphates dicalciques ou tricalciques, des silices, des alumines. La couleur est obtenue par le carmin et la cochenille, et le parfum par l'essence de menthe. Les premières pâtes dentifrices médicinales visent l'élimination des bactéries. En 1906, le Dr W. D. Miller, le même qui a démontré les principes de développement des caries ou qui a mis en évidence,

en 1890, les microorganismes présents dans la bouche, démontre l'aspect abrasif de la plupart des dentifrices. Roy reprend ses recherches et dénonce l'utilisation des abrasifs comme la pierre ponce, la poudre de corail et le charbon. Il ne retient que des produits finement pulvérisés et solubles dans l'eau. Selon Roy, les dentifrices doivent être alcalins, antiseptiques et astringents. Ainsi, ils rayent moins les structures dentaires, neutralisent les fermentations acides et ont une action tonique sur les gencives. Dans les années 1930, l'abrasion des dentifrices est pointée du doigt. Des méthodes pour mesurer l'abrasivité des dentifrices se développent.

En 1931, le médecin suédois Carl Albert Naeslund entreprend des études expérimentales sur les savons dentifrices. Il dénonce leur nocivité, mais ses conclusions passent inaperçues. En 1933, Étienne Camille André, pharmacien de l'Université de Paris, apporte la preuve expérimentale de leur nocivité chimique. Ils sont corrosifs, donc agressifs pour les gencives, et favorisent les dépôts de tartre.

À partir de 1938, l'absorption du fluorure de sodium par la dentine est comprise par Markus *et al.* La captation du fluor par le calcium de l'émail, augmentant la résistance de la structure dentaire aux agressions bactériennes, est comprise, mais il n'est pas encore question de mettre du fluor dans les dentifrices.

En 1947, Frédéric Piguët, de Genève, ajoute la méthode des applications locales de vernis fluorés aux techniques de prévention pour lutter contre les caries. Le premier rap-

port sur un dentifrice au fluorure efficace sur le plan clinique est rédigé en 1954, par J.-C. Muhler *et al.* Ce produit combine un fluorure stanneux associé à un système abrasif à base de pyrophosphate de calcium. Ce dentifrice connaît une renommée mondiale quant à sa valeur préventive. Il sert de base

pour les formulations suivantes. Signal, le dentifrice bicolore, est lancé, quant à lui, en 1957.

C'est à partir des années 1980 qu'apparaissent les dentifrices thérapeutiques, qui visent la réduction des dépôts de tartre. Un adjuvant à base de zinc ou de pyrophosphate figure alors dans les compositions de dentifrice. Autre ajout de taille, à cette époque, réalisé par Church et Dwight, celui du bicarbonate de sodium qui est un abrasif plutôt doux pour les dents, malgré la puissance du produit. Depuis, les recettes fleurissent et cherchent à briller dans leurs innovations.

À noter : En 1970, l'American Dental Association émet un rapport sur l'abrasivité des dentifrices, ce qui aboutit à une standardisation des dentifrices. ●

**À partir des années  
1980 apparaissent les  
dentifrices thérapeutiques  
qui visent la réduction  
des dépôts de tartre.**



Global D

Partenaire de vos chirurgies

invisalign® go

AGENT COMMERCIAL EN FRANCE



go

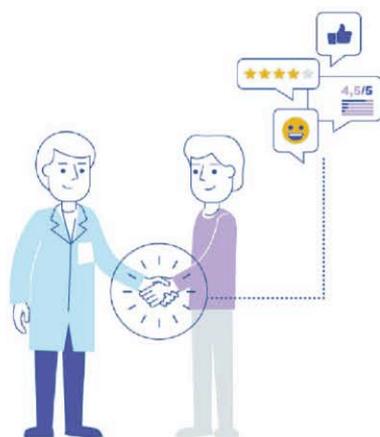
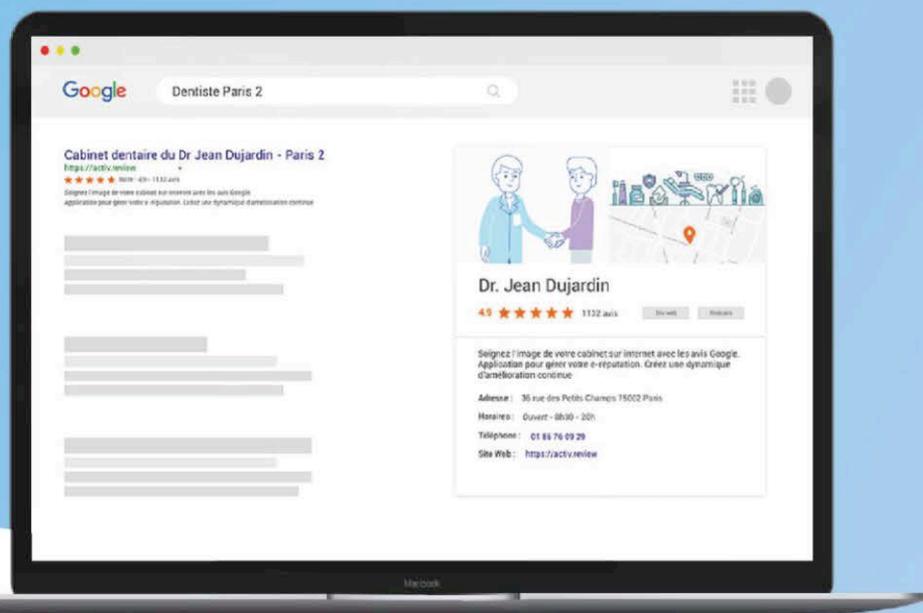
*Soignez l'esthétique  
de votre cabinet !*

\* Démarrer

Contactez votre responsable  
commercial **Global D** pour  
+ d'informations sur **invisalign® go**



# Une application pour gérer vos avis sur internet



Sollicitez vos patients pour mieux connaître leurs attentes



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



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

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

Rendez-vous sur  
[www.activ.review](http://www.activ.review)  
et profitez de notre offre de lancement

Une solution développée  
en France avec ❤️ par

