

N°02
JAN.
2018

SOLUTIONS

Cabinet dentaire

MANAGEMENT | COMMUNICATION | GESTION | ORGANISATION

Cas d'école
JE M'INSTALLE
DANS UN DÉSERT
MÉDICAL

Débat
À QUOI SERVENT
LES SYNDICATS ?

Bonne
année
2018

[Dossier]

Faut-il en finir
avec les réseaux
de soins ?

COMMUNICATION

RÉSEAUX SOCIAUX
Quelle attitude
adopter sur le web ?

Et aussi : 32 pages de guide pratique

- **Organisation** : Comment bien débuter en implantologie.
- **Gestion** : LFSS, ce qui change pour les chirurgiens-dentistes.

NOUVELLE CONNEXION inLink[®]

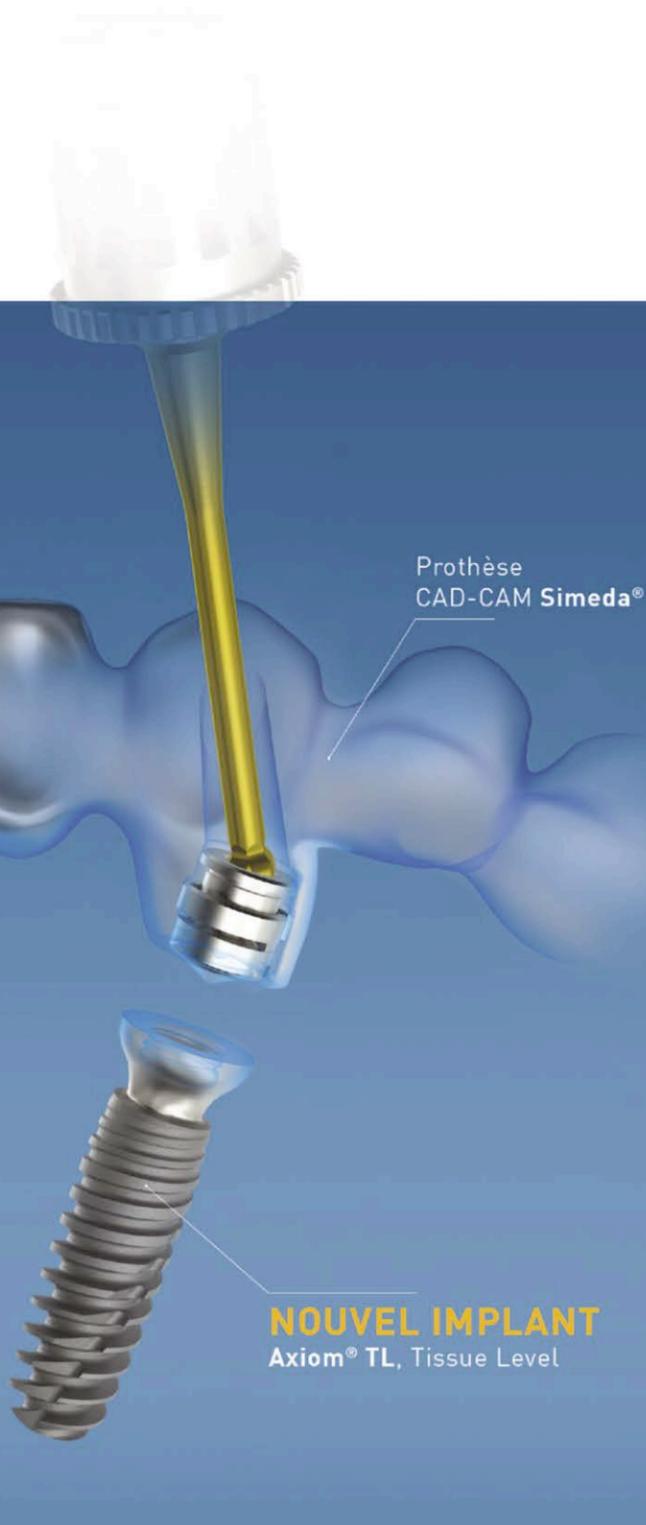
inLink[®]

Pilier
inLink[®]

Axiom[®] BL,
Bone Level

Prothèse
CAD-CAM Sameda[®]

NOUVEL IMPLANT Axiom[®] TL, Tissue Level



INNOVATION

BIENVENUE DANS L'ÈRE DE L'IMPLANTOLOGIE INTÉGRÉE

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

INLINK[®]. UNE CONNEXION RÉVOLUTIONNAIRE



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



Dentsply Sirona vous remercie de votre fidélité et vous souhaite une très bonne année 2018 !

Merci pour la confiance que vous nous avez accordée lors de la naissance de Dentsply Sirona. Nous travaillons jour après jour à l'amélioration des supports dont vous avez besoin afin que vous exerciez dans les meilleures conditions en bénéficiant des dernières avancées technologiques.

Nous sommes fiers d'être votre partenaire et nous serons toujours à vos côtés. Cet esprit d'équipe vous aide à redonner le sourire à vos patients. C'est notre plus belle récompense.

THE DENTAL
SOLUTIONS
COMPANY™

Le partenaire de toutes vos solutions dentaires

 Dentsply
Sirona

Une belle année en perspective

Le mois de janvier étant par tradition la période des vœux, toute l'équipe de Solutions Cabinet dentaire se joint à moi pour vous présenter tous ses vœux de bonheur et de réussite pour vous et vos proches.

"Toute l'équipe de Solutions Cabinet dentaire se joint à moi pour vous présenter tout ses vœux de bonheur et de réussite pour vous et vos proches. "

Du bonheur, nous en avons déjà connu en 2017 au moment de la naissance de Solutions Cabinet dentaire à l'occasion du dernier congrès de l'ADF. Les créations dans le secteur de la presse papier sont assez rares à l'heure du tout numérique et de la suprématie de l'Internet pour s'en réjouir!

De la réussite, nous en aurons en 2018, nous l'espérons également. Avec ce deuxième numéro de Solutions cabinet dentaire c'est une toute nouvelle période pleine de promesses qui débute, un nouveau champ d'exploration et d'expérimentation qui s'ouvre devant nous. Et nous comptons bien mettre à profit cette opportunité pour continuer à vous proposer des articles, des interviews et des témoignages non seulement intéressants, mais surtout pratiques et utiles au quotidien pour le management de votre cabinet.

Ce mois-ci, vous apprendrez dans notre guide tout ce qu'il faut savoir sur le recrutement de collaborateurs, découvrirez ce que la nouvelle loi pour le financement de la Sécurité sociale change pour vous en 2018, vous saurez quelle attitude adopter sur les réseaux sociaux vis-à-vis de votre pratique et serez définitivement au point sur la loi anti-cadeaux. Nous vous proposons également un dossier complet sur les réseaux de soins, un cas d'école sur les déserts médicaux et bien d'autres choses encore!

Alors bonne lecture et à très bientôt!



Parce que les patients sont de plus en plus exigeants
MADE IN LABS se devait d'évoluer et de
vous proposer une nouvelle qualité de produit

C'est désormais chose faite...

découvrez

SPARKLE

LA CÉRAMIQUE PREMIUM

Notre laboratoire ainsi que nos équipes de prothésistes
ont procédé à un réel travail d'orfèvre pour vous offrir
une céramique d'une qualité inégalée à ce jour

Que ce soit au niveau esthétique ou fonctionnel,
cette nouvelle gamme de céramique premium saura conquérir
bon nombre de vos patients les plus exigeants

ESSAYEZ-LA DÈS AUJOURD'HUI



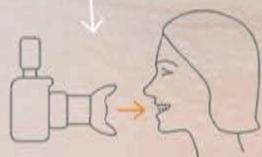
MADE IN LABS
INNOVATION & PERFORMANCE

► N°Azur 0 811 11 37 36

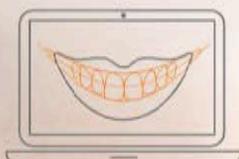
WWW.MADEINLABS.COM

DIGITAL SMILE DESIGN®

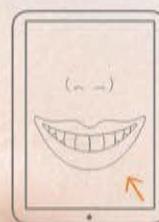
Dessine-moi un sourire



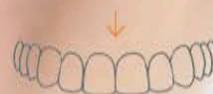
Protocole
simple



Logiciel intuitif
plébiscité



Diagnostic et simulation
clairs



Provisoire pour validation
sereine



Avec Labocast,
bénéficiez d'un outil clair et convaincant !

**Sans licence
et sans engagement !**

Découvrez le protocole DSD par Labocast :
www.dentalplanningcenter.fr



Solution 3 en 1
complète

Mock up + guide de préparation + provisoire

+33 1 53 38 64 66

46-56, rue des Orteaux | 75020 PARIS | www.labocast.org

LABOCAST®
Modern Dental Group

Sommaire

JANVIER 2018

| | |
|-------------------|----|
| Actualités | 10 |
| Repérages | 20 |

[Cas d'école] 28



**J'AI CHOISI DE M'INSTALLER
DANS UN DÉSERT MÉDICAL
DR SERHAN ATESCI
(MAREUIL-EN-PÉRIGORD)**

[En couverture] 40



**Faut-il en finir
avec les réseaux
de soins ?**

Chroniques

| | |
|--------------------|----|
| Catherine ROSSI | 50 |
| Sonia BOUHIER | 64 |
| Yassine HARRICHANE | 74 |
| Alain BROUSSE | 84 |

Guide pratique

MANAGEMENT 53

Recrutement : Qui ? Quand ? Comment ?

COMMUNICATION 58

Du bon usage des réseaux sociaux

GESTION 66

LFSS : Quelles nouveautés
pour les chirurgiens-dentistes?

ORGANISATION 70

Implantologie : Bien se former pour se lancer

PATRIMOINE 76

Focus sur les régimes matrimoniaux

DROIT 80

Transparence et cadeaux : l'essentiel à retenir

Vie perso / vie pro 87

Trois raisons de miser sur le bien-être au travail

Opinion / débat 92

Les syndicats représentent-ils encore la profession ?

| | |
|---------------------------------------|-----|
| Agenda | 94 |
| Petites annonces | 98 |
| Au sommaire du prochain n° | 100 |
| Histoire | 102 |

LEÇON N°1

“ l'installer confortablement...”

Les fauteuils A-dec vous offrent le meilleur,
accessibilité et confort exceptionnels pour vous et votre patient


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

Contributeurs



Dr Edmond Binhas

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



Dr Yassine Harrichane

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



Dr Catherine Rossi

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



Emmanuel Tzatourian

Spécialiste en optimisation patrimoniale et fiscale, il rédige régulièrement des articles dans plusieurs revues à destination des professionnels de santé.

emmanuel.tzatourian@gmail.com



Dr Alain Brousse

Diplômé en économie de la santé et de la Sécurité sociale, titulaire d'une capacité en droit, d'un DU d'expertise en médecine dentaire, d'un DIU droit de l'expertise médico-légale. Il accompagne les praticiens, en les aidant sur des problèmes de contentieux.



Dr Xavier Riaud

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



Sonia Bouhier

Assistante dentaire de formation, spécialisée dans les ouvertures de centres dentaire, directrice de centres dentaires Paris, formatrice à l'Académie Art Dentaire Isabelle Dutel.

SOLUTIONS Cabinet dentaire

Directeur de publication
Jean-Marc Quilbé

Une publication mensuelle de la société EDP Santé SARL de presse au capital de 200 000 € RCS d'Évry 429 728 827

Directeur des opérations
Alain Baudevin

Rédacteur en chef
Jérémy Reboul

Rédaction
Dr Paul Azoulay
Anaïs Bayle-Bernadou
Camille Boivigny
Pauline Machard
Rémy Pascal
Rédactrices graphistes
Bérengère Brissy
Camille Tisserand

Marketing
Lucie Lebens

Service petites annonces
Martine Laruche
contact@edpsante.fr

Service abonnement SOLUTIONS Cabinet dentaire
CS 60020
92245 Malakoff Cedex
Tél. : 01 40 92 70 58
scd@mag66.com
Tarif abonnement :
1 an (10 numéros) : 150 €

Régie publicitaire
Angeline Curel
Tél. : 06 31 34 69 27
angeline.curel@edpsante.fr

Catherine Bounhass
Lydia Sifre
Stéphane Vial
5, Quai Aspirant Herber
34 200 Sète
Tél. : 04 67 18 18 20
pub@lespetitsbateaux.fr

Imprimerie
Roto Champagne
52 000 Chaumont
Dépôt légal à parution
janvier 2018
Commission paritaire
1119 T 93542
ISSN 2558-4189

EDP Santé
109, av. Aristide Briand
CS 90042
92541 Montrouge

Enquête

La consommation de soins dentaires augmente de 2,9 %

La consommation des soins dentaires était en hausse de 2,9 % en 2016, selon une étude de la Drees.

La Direction de la recherche, des études, de l'évaluation et des statistiques (Drees) a livré en septembre une étude sur les dépenses de santé au sein de laquelle un chapitre est dédié aux soins bucco-dentaires et aux chiffres-clés de la profession dentaire. Intitulée « En 2016, les dépenses de santé retrouvent leur dynamisme », l'étude relève notamment que la consommation de soins bucco-dentaires s'élève à 11,1 milliards d'euros en 2016. Cela représente une hausse de 2,9 % par rapport à 2015.

Les actes chirurgicaux représentent les principales dépenses, avec les soins orthodontiques et les honoraires des chirurgiens-dentistes.

Les auteurs de l'étude indiquent que la dynamique réelle de la consommation de soins bucco-dentaires reste « difficile à appréhender, les soins non remboursables étant mal mesurés ».

Depuis 2009, le prix des soins bucco-dentaires progresse de 1 % par an environ.

L'étude précise que « Les dépassements d'honoraires dentaires sont concentrés sur les prothèses et actes d'orthodontie, seuls actes dentaires remboursables pour lesquels ils sont autorisés. Compte tenu de ces dépassements, les soins prothétiques constituent, en 2015, environ 56 % des honoraires totaux identifiés des chirurgiens-dentistes, loin devant les soins conservateurs et chirurgicaux (23 %) et les traitements d'orthodontie (15 %).

Quant au mode d'exercice, c'est sans surprise l'activité libérale qui prédomine. Cependant, de plus en plus de praticiens sont séduits par l'exercice salarial. D'après le RPPS (répertoire partagé des professionnels de santé), on recense 42 197 chirurgiens-dentistes français, dont environ 950 dans les Drom (départements et régions d'outre-mer).

Depuis 2011, les effectifs augmentent de 0,8 % par an. L'étude précise à ce propos que l'augmentation des effectifs se fait via les chirurgiens-dentistes salariés, en forte progression depuis 2011 (+ 5 % par an en moyenne).

Quant aux libéraux, on en compte 37 356 en 2016, ce qui représente 88,5 % de la profession.

Par ailleurs le taux de féminisation progresse : il est passé de 36,6 % en 2007 à 44,0 % en 2016. Plus précisément, d'après les auteurs de l'étude, le nombre et la proportion de femmes dans les jeunes générations progressent : 59,1 % des chirurgiens-dentistes de moins de 30 ans sont des femmes en 2016, contre 58,6 % en 2014.

En termes de maillage territorial, les écarts de densité entre nord et sud demeurent significatifs. En 2016, la densité moyenne de chirurgiens-dentistes est de 63,2 pour 100 000 habitants. Elle est supérieure à 70 pour 100 000 en Île-de-France et dans les régions du Sud (Paca, Occitanie et Corse), tandis qu'elle est inférieure à 45 pour 100 000 en Normandie et dans certains Drom.



Reconnaissance

L'UE RECONNAÎT LE DIPLÔME FRANÇAIS D'ÉTUDES SPÉCIALISÉES EN CHIRURGIE ORALE

Le diplôme français d'études spécialisées en chirurgie orale a été reconnu au niveau de l'Union européenne. Les diplômés auront ainsi la possibilité d'exercer leur spécialité en chirurgie orale dans les 20 autres pays de l'UE qui la reconnaissent.



Le Conseil national de l'Ordre qui porte ce dossier depuis des années s'est satisfait de voir figurer la France à l'annexe 5 de la directive 2005/36/CE qui établit la liste de tous les pays de l'UE reconnaissant la spécialité de chirurgie buccale. Jusqu'alors, la France était le seul des 20 « grands » pays à ne pas y figurer. Cette reconnaissance s'applique dans les deux sens : les spécialistes des 20 autres pays reconnaissant cette discipline peuvent automatiquement l'exercer en France sans passer par une commission de qualification *ad hoc*.

© b.bonnie / istockphoto

4

PLACES

C'est le nombre de places supplémentaires ouvertes dans la filière odontologie au concours du Paces en 2017, faisant grimper le *numerus clausus* à 1203.



La solution innovante d'alignement dentaire 100% française

INSCRIVEZ-VOUS
DÈS AUJOURD'HUI !
www.ealigner.com



CONTACT & INFORMATIONS

contact@ealigner.com

02 41 46 93 78

SOLUTION & FABRICATION FRANÇAISE



LES TRAITEMENTS SUR-MESURE PAR GOUTTIÈRES TRANSPARENTES !



Logiciel
gratuit



Qualité
française



Scans de
vos moulages
inclus



Service client
professionnel

ACTUALITÉS POLITIQUES & RÉGLEMENTAIRES

Fiche de paie

NOUVELLE GRILLE SALARIALE DES CABINETS DENTAIRES

GRILLE DES TAUX MINIMAUX DES PERSONNELS DES CABINETS DENTAIRES LIBERAUX
 APPLICABLE AU 1^{ER} DÉCEMBRE 2017
 HORAIRE MENSUEL LÉGAL ET CONVENTIONNEL = 151,67 HEURES

| | | |
|--|-----------------|-------|
| I - PERSONNEL D'ENTRETIEN | | 9,76 |
| II- PERSONNEL ADMINISTRATIF | | |
| 2.1 Réceptionniste ou hôtesse d'accueil | | 9,76 |
| 2.2 Secrétaire (ST)(1) | | 11,18 |
| III - PERSONNEL TECHNIQUE | | |
| 3.1 Aide dentaire | | 10,19 |
| 3.2 Assistante dentaire | | 11,31 |
| 3.2.1 Mention complémentaire (2) | | |
| 3.3 Prothésiste dentaire de laboratoire | | |
| 3.3.1 Niveau 1 | | 10,50 |
| 3.3.2 Niveau 2 * | * | 13,26 |
| 3.3.3 Niveau 3 ** | ** | 16,40 |
| 3.3.4 Niveau 4 | | 17,85 |
| IV - PERSONNEL EN FORMATION CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION | | |
| 4.1 Secrétaire ST | | |
| 4.2 Aide dentaire | | |
| 4.3 Assistante dentaire | | |
| moins de 26 ans | 90 % Smic | 8,78 |
| plus de 26 ans | 100 % Smic | 9,76 |
| 4.4 Brevet professionnel de Prothésiste dentaire | | |
| moins de 26 ans | 90 % Smic | 8,78 |
| plus de 26 ans * | 85 % de 13,26* | 11,27 |
| 4.5 Brevet technique de métier de Prothésiste dentaire | | |
| moins de 26 ans | 90 % Smic | 8,78 |
| plus de 26 ans ** | 85 % de 16,40** | 13,94 |

(1) (ST) : Voir article 4.2. NOUVEAU, Annexe I de la CCN
 APPLICABLE AU 1^{ER} DÉCEMBRE 2017

HORAIRE MENSUEL LÉGAL ET CONVENTIONNEL = 151,67 HEURES

(2) Mention complémentaire : 5 % du taux horaire du poste d'assistant(e) dentaire prévu à la grille salariale au point 3.2, consécutifs à l'obtention d'une attestation de validation de formation complémentaire délivrée par la CPNE-FP des cabinets dentaires tel que décrit à l'article 2.5.1 de l'annexe I de la Convention Collective Nationale des Cabinets Dentaires (proratisés pour les temps partiels).

Prime de secrétariat :

10 % du salaire mensuel minimal de base de l'assistante dentaire (proratisée pour les temps partiels) : 172 €

YSONIC

GAMASONIC - France -

Gamme complète de Laveurs-Désinfecteurs

Conforme à la norme EN ISO 15883



Le passage incontournable avant la stérilisation

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

GAMASONIC - 63160 BILLOM - France -

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

Mangez du yaourt !**Probiotiques versus pathologies parodontales**

Une équipe de chercheurs coréens a mis en évidence l'effet bénéfique préventif des probiotiques contre les pathologies parodontales. Selon eux, les bactéries contenues dans nos yaourts suffiraient à renforcer notre système immunitaire.

Les pathologies parodontales sont dites « lentes » et évoluent sur plusieurs dizaines d'années. C'est la stagnation de bactéries au sein de la plaque dentaire qui va mener à une réaction inflammatoire des gencives et de l'os. Cela provoque au fil des mois leur destruction. Il s'avère donc indispensable d'empêcher préalablement la formation de la plaque dentaire afin d'éviter ce phénomène. Par ailleurs, une aide précieuse peut provenir des probiotiques et plus précisément de la bactérie *Lactobacillus*. Cette dernière présente



la capacité de bloquer le développement de certaines bactéries pathogènes. Cet effet dit bactériostatique, est constaté sur les principaux agents responsables de parodontites. L'étude coréenne a récemment montré grâce à l'examen dentaire de plus de 6 000 personnes que moins les individus mangeaient de yaourts, plus ils présentaient un risque accru de pathologies parodontales. Ils précisent notamment au sein de leur étude que « *Lactobacillus reuteri* inhibe la croissance des bactéries responsables des pathologies parodontales ».

1 000 €**LE MANNEQUIN DENTAIRE**

Dans les galeries d'art style et les boutiques d'antiquité de Chicago, il n'est pas rare de se retrouver nez à nez avec... des mannequins dentaires. Acquis auprès d'anciennes écoles dentaires, ces mannequins vintage sont à vendre sur Ebay pour la coquette somme de 400 à 1 000 euros en fonction de la pièce et de son matériau, en aluminium ou non.

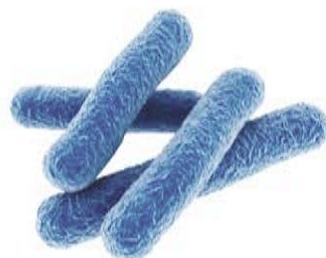
Nouvelle formule**UN PUISSANT ANTIDOLEUR PRODUIT PAR UNE BACTÉRIE PROBIOTIQUE**

Des chercheurs de l'Inserm, de l'université et du CHU de Toulouse ont dévoilé fin 2017 le mode d'action d'une bactérie probiotique utilisée dans le traitement symptomatique des douleurs du syndrome de l'intestin irritable.

La bactérie en question produit un neurotransmetteur, le GABA, qui en se liant avec un lipide acquiert la capacité de passer la barrière intestinale. Ainsi il peut agir sur les neurones sensitifs localisés au sein du ventre, réduisant par conséquent la douleur viscérale. Les travaux des

équipes de chercheurs ont été publiés dans la revue *Nature Communication*.

Plus précisément, c'est la bactérie *Escherichia coli* Nissle 1917 qui a récemment été utilisée par voie orale comme traitement thérapeutique alternatif du syndrome de l'intestin irritable. L'étude qui a été menée a permis de breveter une nouvelle famille de molécules utilisables comme médicaments antidouleur.



DENTOLEADER ★
LE LOGICIEL DE REFERENCE

**Vous n'allez pas
en revenir...**

...Enfin un **logiciel UNIQUE**
adapté à **TOUTES**
les pratiques dentaires !



Migration **TOTALE** des données
de votre ancien logiciel incluse

Omnipratique, orthodontie, implantologie... **DENTOLEADER s'adapte à toutes les pratiques dentaires** ! Fini la multiplication des logiciels : réunissez toute votre patientèle au sein d'une seule et même solution !

04 72 31 96 28

www.ccdentaire.com

 **CCDENTAIRE**
solutions informatiques

Cancer



Lien entre bactéries buccales et cancer œsophagien

Partant du besoin urgent de nouvelles pistes de prévention de stratification des risques et de détection précoce de la pathologie

mortelle qu'est le cancer œsophagien, des chercheurs du centre de cancer Langone Health's Perlmutter de New York se sont concentrés sur de nouveaux moyens de dépistage.

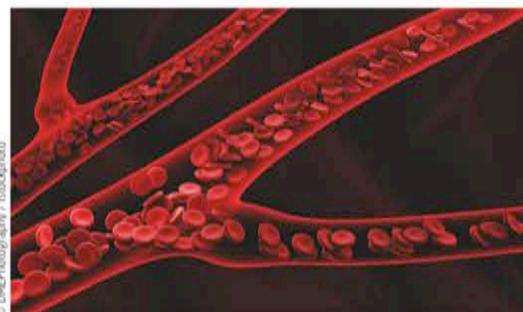
Afin d'améliorer les chances de survie des patients, les chercheurs ont exploré de nouvelles pistes de dépistage pour ce type de cancer souvent difficile à diagnostiquer, et par conséquent à prendre en charge. Publiée dans la revue *Cancer Research* le 30 novembre 2017, cette étude a consisté à analyser des échantillons microbiens issus de 122 000 personnes, suivies sur plus d'une décennie. Les chercheurs ont ainsi remarqué que deux types bactériens responsables de pathologies gingivales étaient liés à un risque accru de cancer œsophagien tandis que d'autres bactéries s'avéraient liées à un risque plus faible.

En pratique, la bactérie *Tannarella forsythia* a été retrouvée associée à une augmentation de 21 % des risques, de même pour la bactérie *Porphyromonas gingivalis*. Or, ces deux entités se développent au sein d'une parodontite. Cette étude précise le rôle du microbiote oral et oriente les stratégies de prévention envers le cancer œsophagien, voire plus exactement sur l'identification de stades plus précoces. À plus long terme, il s'agira de vérifier si ces bactéries peuvent constituer des biomarqueurs prédictifs.

Électrisant

LE FLUX SANGUIN CONVERTI EN ÉLECTRICITÉ

Des chercheurs chinois sont parvenus à convertir le flux sanguin en électricité.



Une équipe de chercheurs de l'université chinoise de Fudan considère que notre organisme peut être une source potentielle d'énergie. Elle a réussi à convertir le flux sanguin en électricité. Les ingénieurs de l'équipe se sont inspirés d'un modèle déjà existant: l'hydroélectricité. En reliant de petites électrodes à un générateur, ils sont parvenus à transformer la circulation du sang en courant électrique. Ce dispositif pourrait permettre à des dispositifs électroniques médicaux comme des pacemakers de fonctionner de façon totalement autonome.



CCDeLi

@CelluleTW 27 oct.

Selon l'OMS, la parodontite est au 6^e rang en termes de prévalence des maladies #ccdeli #nego_018 @agnesbuzyn @olivier-veran @santeprevention - Un appel à une action globale (et mondiale) contre les parodontopathies : <http://www.jim.fr/29623>



Florian, Responsable implantologie

Prothésiste associé chez Proxi Dental

Conseils, choix et commandes
tous types d'implants.
(Straumann, Nobel, 3i , ...)



N°Azur 0 810 310 308
PRIX APPEL LOCAL



**Proxi
Dental**
LES PROTHÉSISTES DENTAIRES ASSOCIÉS

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

Noir c'est noir

Détartrage au réglisse

La réglisse est un moyen de protection naturel que l'on peut utiliser de manière complémentaire en vue d'une bonne hygiène dentaire, peut-on apprendre sur Medisite.

La racine de réglisse contient des antioxydants comme les flavonoïdes, capables de combattre les bactéries responsables des caries et des maladies gingivales. D'autres composants permettent parallèlement d'éliminer la plaque dentaire avant que cette dernière ne se transforme en tartre, tout en ayant un effet blanchissant. En pratique, il suffit de mâcher un bâtonnet de réglisse après chaque repas. Il s'avère cependant nécessaire, en



cas d'utilisation régulière de réglisse d'être médicalement conseillé car la réglisse peut provoquer certains effets indésirables notoires comme l'hypertension, et présente même quelques contre-indications. Elle est par exemple déconseillée en cas de cirrhose et d'insuffisance rénale sévère.

© SuraditNK / iStockphoto

Cure-dent

SAUVAGE

Une équipe de chercheurs indienne du centre Salim Ali d'ornithologie et d'histoire naturelle a suivi une vingtaine de primates pour étudier leurs comportements alimentaires. Elle a pu observer que les macaques lavent leurs aliments avant de les consommer, et que certains adultes se nettoient les dents après le repas. Ils utilisent pour cela des aiguilles d'arbre, plumes d'oiseau, brins d'herbe, fibre de noix de coco.

Biodiversité

LA SURVIE DES HIPPOPOTAMES MENACÉE PAR LE COMMERCE DE LEURS DENTS

Le commerce des dents d'hippopotame est réglementé. Malgré cela, la demande asiatique alimente le braconnage et le trafic.

Des chercheurs de l'université de Hong-Kong ont remarqué que le commerce des dents d'hippopotame était sous-estimé. Ainsi, ce ne sont pas moins de 14 tonnes de dents qui seraient entrées illégalement en Chine depuis 1975. Cela représente 2700 hippopotames, c'est-à-dire 2 % de la population mondiale recensée. Publiée par The African Journal of Ecology, cette étude alerte sur le braconnage d'une espèce déjà en danger, inscrite à l'Annexe II de la CITES (Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction):



son commerce nécessite un permis. 770 tonnes de dents auraient été échangées depuis 1975, dont 9/10^{es} ont transité via Hong-Kong. 75 % des dents d'hippopotames sont vendues par la Tanzanie et l'Ouganda. La population d'hippopotames a été divisée par 10 entre 1950 et 2005 dans le Parc national Queen Elizabeth en Ouganda. Selon l'estimation des chercheurs, il ne resterait qu'entre 115 000 et 130 000 hippopotames à l'état sauvage en Afrique et ces chiffres pourraient diminuer d'un tiers d'ici les 30 prochaines années.

© Olley Cratke/Getty / iStockphoto

LA FORMATION AU CŒUR DE LA PRATIQUE

EvolYou vous propose un accompagnement personnalisé avec des parcours formation sur-mesure, des solutions concrètes pour le développement de votre activité et leur mise en œuvre au cabinet ou au laboratoire. Nous abordons les thématiques d'aujourd'hui et de demain : numérique, implantologie, parodontologie...



NUMÉRIQUE

DE L'IMPLANTOLOGIE TRADITIONNELLE À L'IMPLANTOLOGIE 100% NUMÉRIQUE

Dr Albert Franck Zerah

3 dates au choix : le 6 février 2018 à Paris, 23 janvier 2018 à Lyon ou le 29 mai 2018 à Sallanches (74)

Cours théoriques et travaux pratiques

La dentisterie vit une révolution : la transformation numérique qui devient inévitable. La question n'est plus de savoir si nous allons passer au numérique, mais quand ? Cette formation vous permet de découvrir, démystifier et utiliser ces outils pour comprendre leurs apports.



PROTHÈSE

DÉMARRER OU PROGRESSER EN PROTHÈSE SUR IMPLANTS

Dr Alain Carré

Judi 31 mai 2018 Sallanches (74)

Cours théoriques et travaux pratiques

Savoir réaliser des prothèses implantaire de manière simple et reproductible sur différents types de connexion interne ou externe n'est plus réservé à des cabinets spécialisés, chaque omnipraticien se doit de savoir répondre à cette demande quotidienne des patients. Cette formation aborde les techniques prothétiques traditionnelles mais elle intègre également les nouveaux outils numériques qui révolutionnent notre quotidien.



PARODONTOLOGIE

PARCOURS DE FORMATION EN PARODONTOLOGIE

Dr Jean-François Michel

Débuter la parodontologie : 25 et 26 juin 2018

La parodontologie chirurgicale : 11 et 12 septembre 2018

Cours théoriques et travaux pratiques & chirurgie en direct

Cette formation en 2 modules progressifs vous permet d'aborder les principes et pratiques fondamentaux de la parodontologie et d'évoluer dans un deuxième temps sur la partie chirurgicale de cette discipline.

En plus des apports théoriques, ce parcours laisse une grande place à la pratique avec de la mise en application en travaux dirigés : greffe gingivale, sutures, utilisation d'appareils ultrasons et chirurgie en direct.

OPTIMISATION DE MISE EN CHARGE D'UN IMPLANT

LE PENGUIN MESURE LA STABILITÉ DE L'IMPLANT

« Penguin », le nouvel instrument qui aide à savoir si l'implant est stable avant la mise en charge.

Penguin mesure la stabilité primaire et l'ostéointégration de l'implant, aidant ainsi à déterminer le temps optimal à leur mise en charge. Il s'avère particulièrement utile en cas de protocoles présentant une période de traitement plus courte ou pour les chirurgies en un temps. Après avoir vissé une cheville aimantée (Multipeg) au sein de l'implant, il suffit d'approcher le Penguin. Ce dernier recueille, grâce à

la technique RFA (Resonance frequency Analysis), la fréquence de vibration du Multipeg, révélant ainsi la micro mobilité de l'implant. Si cette mesure est supérieure à 70 ISQ, il est possible d'effectuer la mise en charge de l'implant en toute sécurité. Le Penguin est compatible avec plus de 50 marques internationales.

En savoir plus :

www.penguinRFA.com

Revendeur France : société Armatys

info@armatys.fr ou 06 60 33 50 20



FLUORESCENCE

LE ZIRCON, MATÉRIAU POPULAIRE DÉSORMAIS DISPONIBLE POUR UNE UTILISATION AU FAUTEUIL

Quatre teintes supplémentaires sont désormais disponibles pour les blocs LT de la gamme IPS e.max ZirCAD pour Cerec.

Les blocs IPS e.max ZirCAD LT ne nécessitant qu'une rapide sinterisation, il est désormais possible de réaliser facilement des restaurations monolithiques esthétiques en zircon au cabinet dentaire. Ce matériau de restauration reconnu convient donc parfaitement à une application clinique. Les blocs LT sont des blocs monochromes, pré-teintés, disponibles en 7 teintes A-D (A1, A2, A3, B1, B2, C2, D2) ainsi qu'une teinte Bleach (BL). Ils sont disponibles dans les tailles C17 et B45. Ce matériau résiste à une flexion de 1200 MPa ainsi qu'à une propagation des fissures de $5,1 \text{ MPa m}^{1/2}$, ce qui permet de



réduire les épaisseurs de paroi à 0,6 mm pour les couronnes postérieures et 0,4 mm pour les couronnes antérieures. La translucidité est ainsi améliorée ainsi que l'aspect esthétique de la restauration. Des effets fluorescents peuvent également être obtenus à l'aide de l'IPS e.max CAD Crystal/Glaze Fluor.

En savoir plus :

www.ivoclarvivadent.fr

04 50 88 64 00

REPÉRAGES

UN COUSSIN PROTECTEUR DENTAIRE

**PROTÉGEZ LES
DENTS DE L'HUMIDITÉ
AVEC LE COUSSIN
SALIVAIRE ABSORBANT
RÉFLÉCHISSANT DE
MICROBRUSH**



Durant le traitement dentaire il est désormais possible de protéger les dents de l'humidité avec le coussin salivaire absorbant réfléchissant de Microbrush, Reflective DryTips.

Ce coussin se place à l'intérieur de la joue devant la glande parotide afin que la zone de procédure demeure sèche durant le temps nécessaire. Pour une meilleure luminosité et visibilité, les Pads sont revêtus sur un côté d'un film argenté orienté vers l'arcade dentaire. Une simple pulvérisation d'eau permet de les retirer. Livrables en deux tailles, les Reflective DryTips sont disponibles chez les distributeurs dentaires.

En savoir plus : Young Innovations Europe GmbH

Jeannine Fink

Kurfürstenanlage 1

D-69115 Heidelberg

Tél : +49 (0) 6221-434 54 42

Fax: +49 (0) 6221-453 95 26

jfink@ydn.com

**Une solution moderne
pour valoriser vos pratiques
et offrir un moment de détente
à vos patients !**



Chaîne TV

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

**Webdentiste
est l'agence N°1 en France
auprès des chirurgiens-dentistes**



Site internet

Valorisez vos savoir-faire et verrouillez votre place sur le web face aux nouveaux acteurs.

Mag du cabinet

Un magazine personnalisé pour informer, conseiller et motiver vos patients.



Une très belle carte de visite pour votre cabinet !

 01 75 61 11 15

 www.webdentiste.fr

Vous souhaitez en savoir plus ?
Contactez-nous dès maintenant

APNÉE DU SOMMEIL

MIEUX DORMIR GRÂCE À L'ASSOCIATION DE 3SHAPE ET ORTHOAPNEA



Les professionnels du dentaire peuvent désormais envoyer des scans intra-oraux de leur scanner 3Shape TRIOS directement à OrthoApnea pour commander le nouveau dispositif personnalisé (NOA) contre le syndrome d'apnée obstructive du sommeil. La numérisation des données caractéristiques anatomiques, cranio-faciales et biomécaniques du patient lors de la création de ses orthèses personnalisées d'avancement mandibulaire optimise la précision de l'appareil buccal. Les délais de production se voient par ailleurs accélérés par la numérisation des processus de fabrication des appareils. La plate-forme numérique en ligne, ApneaDock, lancée par OrthoApnea, permet aux médecins d'optimiser la gestion de leurs traitements ainsi que la mise en relation de tous les spécialistes liés à un même patient.

En savoir plus : www.3shape.com/fr-fr
info@3shape.com

ADF 2017

Biotech Dental, son offre globale et sa vision pour l'avenir

Le public en visite sur le stand de Biotech Dental a pu assister à des démonstrations en live du scanner intra-oral Condor, à des présentations de l'appareil de photobiostimulation ATP38 et des gouttières Smilers, mais également participer à des TP implants. Biotech Dental a profité de ce rendez-vous pour organiser les signatures officielles de partenariats avec Pierre Fabre Oral Care et le médaillé Olympique en planche à voile, Pierre Le Coq. Les deux sociétés proposent un nouveau service aux patients portant des aligneurs: une trousse complète, composée de produits pour l'hygiène dentaire et l'entretien des gouttières. Enfin, elles soutiendront ensemble Pierre Le Coq aux Jeux Olympiques de Tokyo 2020.



En savoir plus :
www.biotech-dental.com
04 90 44 60 60
info@biotech-dental.com

ANIMATION DE LA SALLE D'ATTENTE

Webdentiste, la chaîne TV du cabinet



La chaîne TV peut être 100 % personnalisée à l'image du cabinet, mixant séquences pédagogiques et ludiques. Le praticien peut choisir parmi 100 fiches conseils, 70 vidéos 3D, 70 quizz, plus de 250 vidéos et photos détente, des flux RSS quotidiens. Ainsi les patients se divertissent en comprenant le principe de leur traitement tout en découvrant le savoir-faire du praticien. Une mise à

jour permanente permet d'actualiser le contenu automatiquement tous les mois. Ceci ne nécessite qu'une connexion WIFI et un téléviseur.

En savoir plus :
Webdentiste / Groupe ENPS
www.webdentiste.fr
01 75 61 11 13
info@webdentiste.fr

Le PE8+,

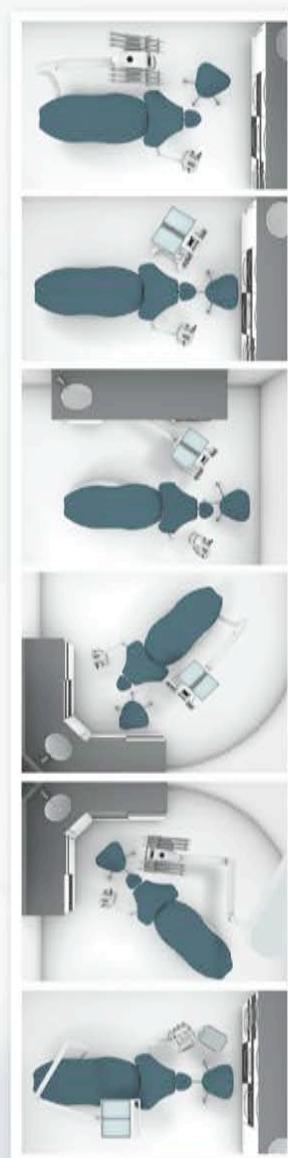
Le fauteuil dentaire
qui s'adapte à tous
les praticiens.



GROUPE

Airel Quetin

POUR UN ÉQUIPEMENT DENTAIRE ADAPTÉ



LE FAUTEUIL UNIVERSEL

Le fauteuil universel PE8 s'adapte à votre position de travail et à votre activité.
Parfaitement ambidextre, il convient aussi bien aux droitiers et aux gauchers...

...en seulement quelques secondes.



Plus d'informations sur www.airel-quetin.com

Airel Quetin - 917, Rue Marcel Paul - 94500 Champigny-sur-Marne

Tél : 01 48 82 22 22 - choisirfrancais@airel.com

Dispositif médical : Classe IIa - Organisme notifié : SNCH (0499)

Fabricant : Airel, France / Mai 2017

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

DÉMONSTRATION D'INNOVATION

MADE IN LABS

EN RÉALITÉ VIRTUELLE À L'ADF

Made in Labs a une nouvelle fois placé l'innovation et la technologie au service de la prothèse dentaire. En choisissant comme thématique la période du début du XXe siècle, Made in Labs souhaitait mettre en avant l'aspect visionnaire et sa technologie avant-gardiste. Leur stand était habillé de décors de l'époque et ses visiteurs étaient invités à se prêter à une expérience de réalité virtuelle pour découvrir les produits du catalogue. Tout ce que voyait un visiteur se prêtant au jeu était retranscrit en temps réel sur un écran.

L'expérimentateur s'est retrouvé en immersion dans une usine virtuelle Made in Labs rétrofuturiste dans laquelle il pouvait interagir sur l'environnement et modifier les images projetées.

Des goodies ont ensuite été offerts, sous forme de Cardboard, petite boîte en carton imprimée aux couleurs du stand et qui



© Claude Legaire - Paris

permet au visiteur, après avoir glissé cette dernière dans son smartphone, de vivre l'expérience en 360°.

Made in Labs a remporté le concours The FWA sur le Net.

En savoir plus :

www.madeinlabs.com

08 11 11 37 36

info@madeinlabs.com

ADF 2017

PRIX DE L'INNOVATION POUR GACD

À l'occasion de la 45^e édition du Congrès de l'ADF, qui s'est tenue du 28 novembre au 2 décembre dernier, le Prix de l'Innovation de l'ADF a été attribué à la société GACD pour son détecteur de caries Fluoresce HD.

« Ce Prix de l'Innovation a une utilité particulière : dans un monde où le chirurgien-dentiste est confronté en permanence à une communication sur les nouveautés, ce Prix lui permet de porter son attention en priorité sur de vraies innovations », déclare Laurent Chometon, directeur général de GACD et lauréat du Prix 2017.

C'est la première fois que l'on peut fraiser et voir la carie en même temps. GACD a développé le détecteur de caries



Fluoresce HD, système inédit de détection de caries sur turbine. Ce raccord de type Multiflex Kavo permet à la turbine de diffuser une lumière ultraviolette qui colore la carie en rouge et la dent saine en vert. Le praticien gagne ainsi du temps, et surtout fraise précisément les tissus carieux.

Plus d'informations :

www.gacd.fr



BIOTECH DENTAL

REDÉCOUVREZ LA CAMÉRA CONDOR

Placez vos patients au centre de votre pratique digitale du diagnostic à la prise d'empreinte optique

Expérience
Suivi patients

Diagnostics
Plans de traitement



www.biotech-dental.com



BIOTECH DENTAL

Biotech Dental - 305, Allées de Craponne - 13300 Salon de Provence - Tél. : +33 (0)4 90 44 60 60 - Email : info@biotech-dental.com - S.A.S au capital de 10 000 000 €
RCS Salon de Provence : 795 001 304 - SIRET : 795 001 304 00018 - N° TVA : FR 31 79 500 13 04

Fabricant : Condor - Distributeur : Biotech Dental.

Dispositif médical de classe I destiné à la dentisterie numérique. Non remboursé par la sécurité sociale. Lire attentivement les instructions figurant sur la notice. Visuel non contractuel.



ENTRETIEN

Aurélien Doly, Export Sales manager, Takara Belmont

UN NOUVEL ÉLAN POUR BELMONT

Aurélien Doly nous présente les ambitions de Belmont pour les mois et les années qui viennent, avec notamment le lancement prochain de toute une nouvelle gamme de produits pour l'Europe.

SCD : Parlez-nous un peu de Belmont

AD : Au Japon, la société s'appelle Takara. Il s'agit d'une société familiale créée en 1921. La société française « Belmont », qui fabriquait des pompes hydrauliques a été rachetée en 1924. C'est ce nom qui a été gardé pour les marchés occidentaux. Belmont est une société d'envergure mondiale. Nos équipements sont fabriqués au Japon à 80 %. Les 20 % restants nous les fabriquons sur-mesure à Nanterre.

SCD : Quels sont les grands développements attendus pour les deux prochaines années ?

AD : Nous allons créer l'événement en sortant toute une nouvelle gamme de produits. Nous prévoyons environ une dizaine d'équipements, ce qui représente un très gros développement ! Depuis le début de l'année 2017, la France travaille conjointement avec l'Angleterre et l'Allemagne afin de définir les grandes lignes de notre nouvelle gamme pour le marché européen. Le Japon est vraiment très à l'écoute et estime que nous sommes ceux qui connaissent le mieux notre marché.

SCD : Quid des nouvelles technologies ?

AD : Il va y avoir un réel changement pour nos produits avec l'arrivée des nouvelles technologies. L'ergonomie étant déjà le maître mot chez Belmont, cet aspect ne sera pas bouleversé. En deux mots Belmont, c'est : ergonomie et fiabilité.



Cela ne changera pas. Nous conservons vraiment la même technologie. Notre pompe hydraulique va bientôt être centenaire et est toujours d'actualité.

SCD : Vous souhaitez tout de même redonner un coup de jeune à votre marque ?

AD : Nous allons en effet mettre en place un nouveau plan marketing pour rajeunir la marque, notamment avec des publicités un peu plus contemporaines. Notre site internet va être entièrement remis au goût du jour. Il y a beaucoup de projets en cours pour redynamiser notre société et gagner de nouvelles parts de marché. Nous avons d'ailleurs fait un très bel exercice 2017 et 2018 s'annonce très bien.

CS 3600

Carestream
DENTAL

LA PUISSANCE EST ENTRE VOS MAINS

RAPIDITÉ, PRÉCISION, SIMPLICITÉ
D'UTILISATION ET OUVERTURE



L'INTÉGRATION AU **WORKFLOW** | LA TECHNOLOGIE POUR L'**HUMAIN** | L'EXCELLENCE **DIAGNOSTIQUE**



Développez l'image technologique de votre cabinet avec le scanner intra-oral CS 3600. Une numérisation à grande vitesse et en continu des deux arcades. La qualité des images 3D haute définition permet une communication aisée avec vos patients, vos correspondants et votre laboratoire. L'ouverture du système évite les coûts cachés supplémentaires.

www.carestreamdental.fr

Le système intra-oral de numérisation optique CS 3600 est un dispositif médical de classe I fabriqué par Carestream Health Inc. Il est destiné à la capture en trois dimensions des caractéristiques topographiques des dents ou des empreintes dentaires. Lisez attentivement la notice d'utilisation.

© Carestream Health, Inc. 2017.

PROBLÉMATIQUE

· UNE OPPORTUNITÉ ?

Cela ne fait aucun doute, les déserts médicaux sont un fléau pour la santé bucco-dentaire. Pour les patients, résider dans ces territoires entraîne de réelles difficultés. En revanche, pour les praticiens, il s'agit peut-être de réelles opportunités de carrière.

Le projet



15 000 €

Achat du cabinet



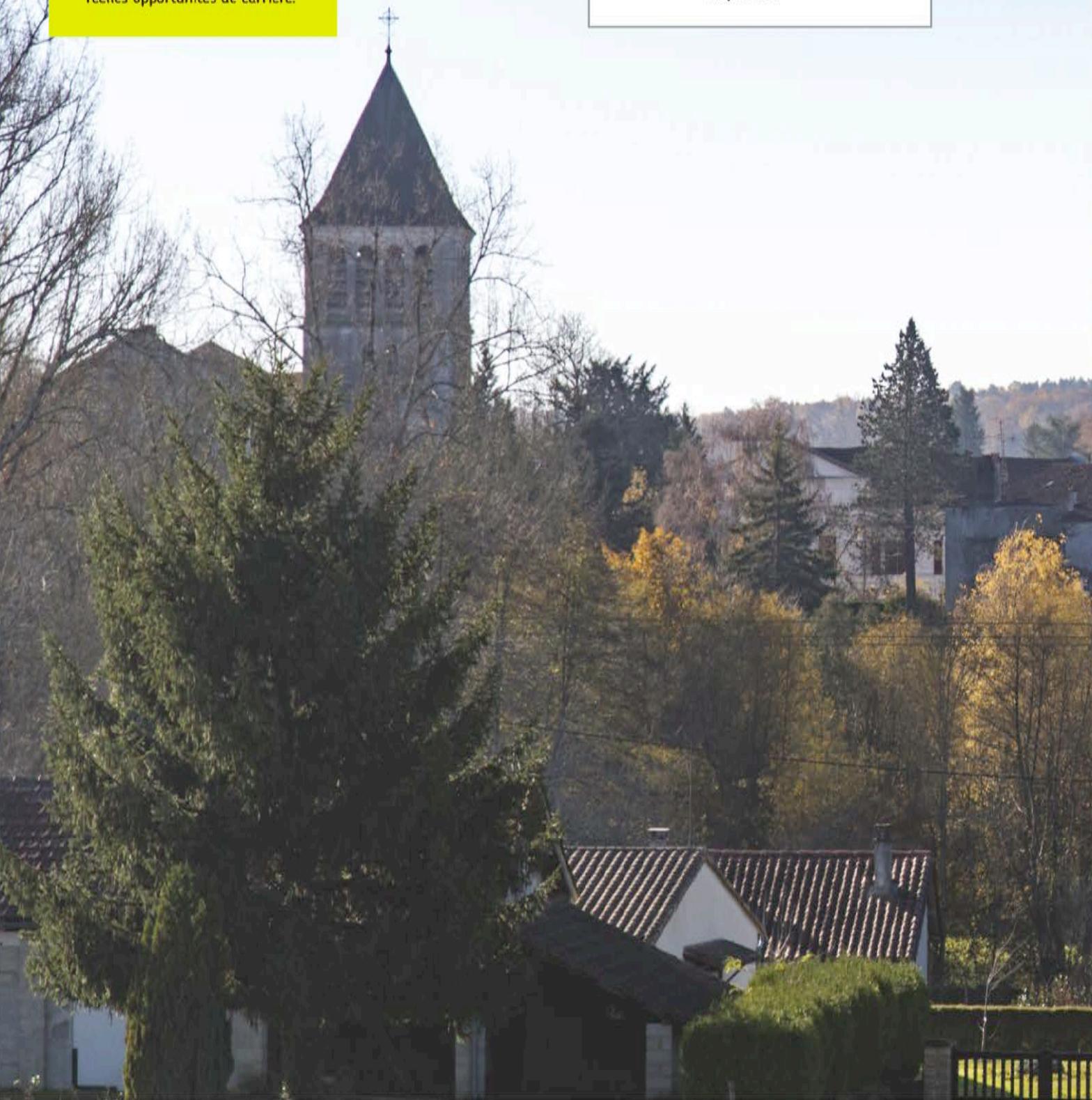
0 €

Construction avec les aides de la CPAM



80 m²

Superficie



J'AI CHOISI DE M'INSTALLER DANS UN DÉSERT MÉDICAL

LE DR SERHAN ATESCI EXERCE À MAREUIL-EN-PÉRIGORD DEPUIS 2013. UNE COMMUNE DE 150 KM² POUR 2 509 HABITANTS, SOIT 17 HAB / KM². UN CHOIX QU'IL NE REGRETTE PAS.

Par Rémy Pascal - Photos Michel Dartenset / Le studio de l'image

En substance, voilà comment se résume le début de carrière du Dr Serhan Atesci. En trois ans, il a quasiment doublé les bénéfices de son prédécesseur en maintenant un équilibre entre sa vie privée et professionnelle. « Je souhaitais une activité dense dès le début. Le parcours pour devenir chirurgien-dentiste est suffisamment long, en m'entraînant dans un désert médical, je voulais en récolter les fruits très vite. » Parallèlement, le fait d'exercer dans une zone sous-dotée en praticiens donne également un sens noble au titre de Docteur. Pour Serhan, une santé publique performante ne peut se déployer que par l'intermédiaire de professionnels investis dans leur mission.

Faire le choix de s'installer dans un village isolé à un prix : c'est accepter de se priver des loisirs, de la culture ou des rencontres qu'une ville peut offrir.

LA DÉCOUVERTE DU PLAN DE CARRIÈRE

Le Dr Atesci est né en Turquie en 1985. Jusqu'à ses 18 ans, il effectue sa scolarité dans un lycée franco-turc d'Istanbul. Lorsqu'il s'interroge sur son avenir, il souhaite épouser le métier de chirurgien-dentiste sans vraiment connaître la réalité de cette activité. « Je voulais évoluer dans un univers qui gravite autour de la santé. J'aime les sciences et j'ai toujours été très manuel, chirurgien-dentiste représente la synthèse de tous ces critères. » Pour parvenir à son objectif, il saisit l'opportunité d'entrer en première année de médecine à la faculté de Rennes. Il y restera plus de sept ans, jusqu'à l'obtention de son diplôme en odontologie. C'est donc assis sur les bancs de →



En chiffres

-  **3 semaines**
pour un 1^{er} RDV
-  **360 000 €**
chiffre d'affaires en 2017
-  **520 €**
prix d'une couronne
céramo-métallique
-  **560 €**
prix d'une couronne
céramo-métallique
sur implant
-  **820 €**
pose d'un implant
-  **360 €**
prix d'un inlay

l'université, puis en effectuant des stages actifs, que Serhan découvre le métier. « Il correspondait à mes attentes. L'idée de savoir que je pourrais très vite mener ma carrière en libéral me séduisait, c'est une forme de liberté et l'entrepreneuriat ne me fait pas peur. » En 2011, il présente sa thèse, le sujet: « La démographie des chirurgiens-dentistes dans le Morbihan : un défi de santé publique ». C'est en travaillant sur cette problématique qu'il envisage les aides à l'installation comme des opportunités pour les praticiens. Pourquoi ne pas en profiter ?

« En réalité, l'isolement est relatif. On peut se sentir très seul dans une grande ville... »

LE CHOIX D'EXERCER EN MILIEU RURAL

« Opportunité » ne signifie pas « cadeau ». Décider à 30 ans de s'installer dans un village isolé a un prix. « On accepte l'idée de travailler en dehors d'une ville dynamique et de se priver des loisirs, de la culture ou des rencontres qu'elle peut offrir.

Exercer dans un désert médical apporte une assurance. Les demandes de rendez-vous seront toujours plus nombreuses que les disponibilités du praticien...

J'hésitais donc à faire ce choix. Mais en réalité, l'isolement est relatif. On peut se sentir très seul dans une grande ville... » En 2011 et 2012, le Dr Atesci effectue des collaborations à Caen où il rencontre d'autres praticiens. Il échange avec eux sur les différentes stratégies à mettre en œuvre pour lancer une carrière, « une chose est certaine, les collaborations sont nécessaires mais doivent rester temporaires, on perd de l'argent avec ce statut. Je les considère comme de formidables périodes d'essai avant une hypothétique association. » Rejoindre une SCM est d'ailleurs le choix souvent privilégié par les jeunes praticiens, intégrer une structure déjà installée permettant de se concentrer sur sa patientèle. Mais Serhan connaît la formule qui hante la profession, « une séparation d'associés peut-être pire qu'un divorce... ».

Le Dr Atesci est décidé, il s'installera en campagne. Ne reste donc plus qu'à trouver une belle opportunité... →

POURQUOI N'EN CHOISIR QU'UNE SEULE ?

OMNIOPTIC™

By **ORASCOPTIC™**

Nouvelle génération de loupes interchangeables **ORASCOPTIC**



Unique au monde, déclinable sur montures Legend™ · Rave™ Rydon™ · Victory™ · XV1™

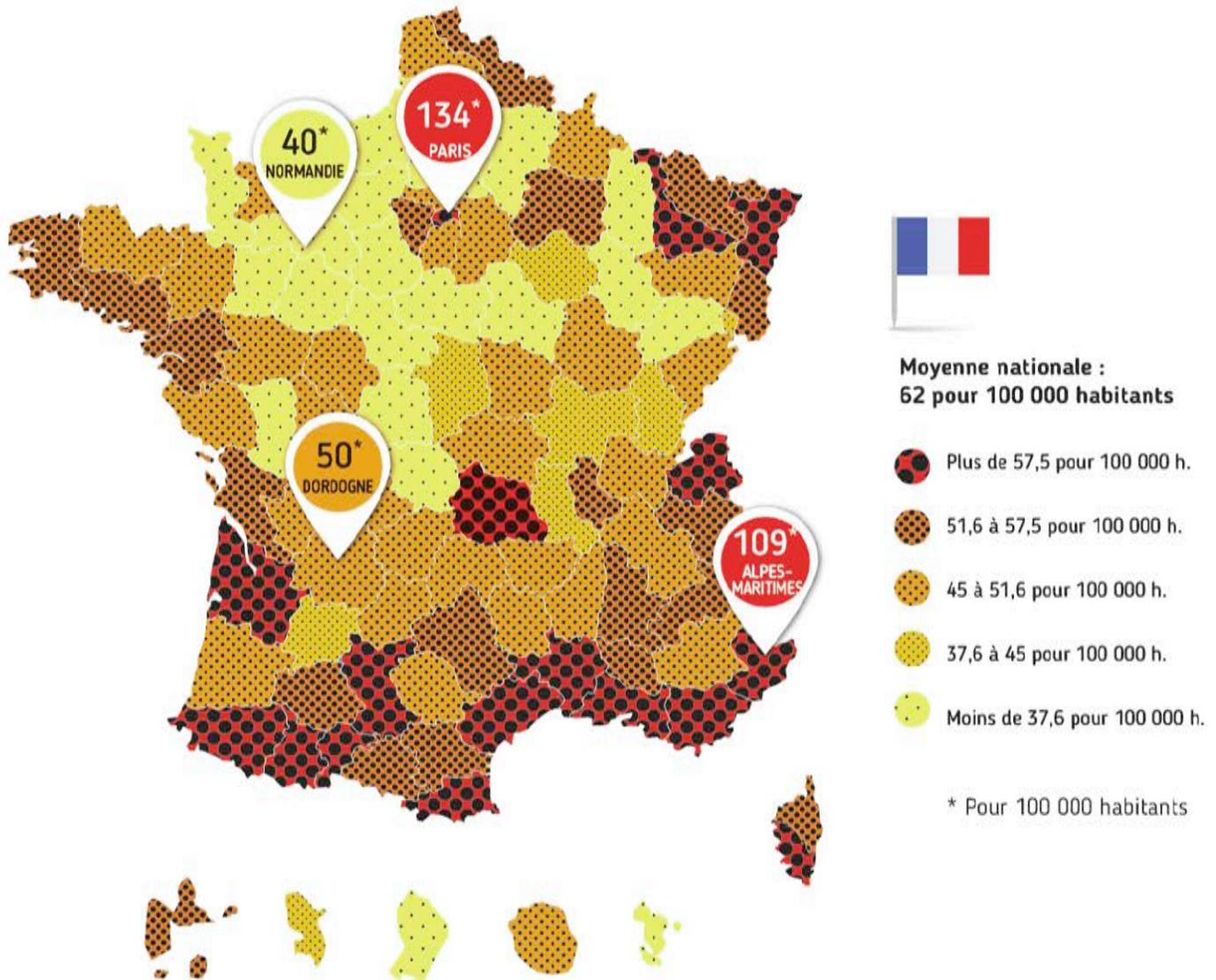
- Une seule monture, plusieurs grossissements interchangeables et disponibles en HDL™ 2.5 Macro · HDL 3.5 · HDL 4.5 · HDL 5.5
- Idéal pour débiter et évoluer au fil des besoins opératoires
- Sur-mesure intégral
- Corrections évolutives intégrées dans les verres porteurs et loupes

SDC
société
des
cendres
DEPUIS 1859

C'DENTAIRE
UNE MARQUE DE SDC

SDC : 13 rue du Général Mocquery - 37550 Saint-Avertin
Info Line : 01 49 61 41 41 - Sdc@Sdc-1859.com
www.cdentaire.com - www.sdc-1859.com

Densité des chirurgiens-dentistes omnipraticiens pour 100 000 habitants en 2016



DÉSERTS MÉDICAUX, ABONDANCES D'AIDES.

Pour lutter contre la désertification médicale, les pouvoirs publics multiplient les dispositifs pour inciter les praticiens à s'installer dans les zones sous-dotées. Parmi ces aides, certaines représentent de véritables tremplins pour lancer sa carrière. Premier exemple, les Zones de Revitalisation Rurale (ZRR) concernent les communes membres d'une intercommunalité à fiscalité propre caractérisée par une très faible densité de population et satisfaisant à l'un des trois critères suivants : déclin de la population, déclin de la population active ou forte proportion d'emplois agricoles. Les chirurgiens-dentistes qui s'y installent bénéficient d'une exonération d'impôt sur le revenu à 100 % pendant 5 ans,

puis à 75 % la 6^e année, à 50 % la 7^e année, et à 25 % la 8^e année. L'exonération reste applicable pour sa durée restante à courir même si la commune d'implantation sort de la liste des communes classées en zone de revitalisation. Parallèlement, les locaux situés dans une ZRR peuvent être exonérés de taxe foncière par délibération des collectivités territoriales. De son côté, l'Assurance maladie a renforcé ses dispositifs incitatifs pour encourager la venue de professionnels de santé dans les territoires déficitaires en offre médicale. Ils visent notamment à favoriser les implantations en finançant les investissements nécessaires aux installations (locaux, équipements, etc.).



Le fait d'exercer dans une zone sous-dotée en praticiens donne un sens noble au titre de « Docteur ».

DIRECTION LA DORDOGNE

C'est lors d'un speed dating professionnel à Périgueux qu'il rencontre le Dr Richard Pi. Ce dernier exerce à Mareuil-en-Périgord et souhaite prendre sa retraite. Serhan se déplace dans ce village et découvre un cabinet modeste d'une superficie de 80 m², propre, aéré et relativement accueillant. Sa première impression est donc positive, un sentiment que le Dr Pi va renforcer en dévoilant son activité dans ses moindres détails. « *Le Dr Pi n'a pas hésité à me raconter son expérience et son ressenti, il m'a également donné beaucoup de conseils, cela m'a permis de gagner en confiance.* » Après cette visite, notre praticien prend contact avec l'Assurance maladie de Dordogne qui accompagne les praticiens qui souhaitent s'installer sur son département. La CPAM livre aux professionnels de santé une analyse poussée du territoire dans lequel ils vont s'implanter (densité de praticiens, démographie, etc.) Fort de ces données, →

3 questions à Guillaume Chevillard

GÉOGRAPHE DE LA SANTÉ / CHARGÉ DE RECHERCHE À L'IRDES

1 Comment se portent les Maisons de Santé Pluriprofessionnelles ? REMPLISSENT-ELLES LEURS MISSIONS ?

Les MSP poursuivent leur développement. On compte aujourd'hui 900 structures contre une vingtaine en 2008. Nos travaux confirment qu'elles sont majoritairement implantées dans des espaces sous-dotés en professionnels de santé. Résultat : dans un contexte global de désertification médicale, nous observons dans ces territoires une moindre dégradation, voire une amélioration, de l'offre de soins en termes de densité de praticiens. De ce point de vue, les MSP répondent à certaines attentes des acteurs (élus locaux, État, Assurance maladie), notamment celle du maintien d'une offre de soins de proximité.

2 Comment éviter les « coquilles vides » ?

Si le phénomène peut exister, il reste difficile à quantifier. D'après les remontées que nous avons cela demeure marginal. Il est certain que les projets qui émanent exclusivement des élus locaux, sans concertation avec les professionnels de santé, ont plus de chance d'échouer... même s'ils offrent des conditions d'exercice très avantageuses comme des aides publiques, la gratuité des locaux, des exonérations fiscales, etc. Lorsque le projet est co-construit entre praticiens et élus, le risque de « coquilles vides » est moindre.

3 Les MSP peuvent-elles accueillir tous les professionnels de santé dans leur diversité ?

C'est une réelle question. L'entente peut parfois être difficile. Les charges pour chaque praticien ne sont pas les mêmes, le souhait d'investissement non plus. Une infirmière n'est que très rarement dans la structure puisqu'elle est souvent chez ses patients, le chirurgien-dentiste aura davantage de charges d'électricité, etc. Certains ont plus à gagner que d'autres à s'installer en MSP. Encore une fois, le projet ne peut se résumer aux conditions d'exercice avantageuses, il doit exprimer un véritable projet de soins partagé par tous les praticiens. Nous envisageons de mener de nouvelles études qualifiant l'attractivité de ces structures auprès d'autres professionnels de santé comme les infirmiers, les masseurs-kinésithérapeutes ou les chirurgiens-dentistes.



Notre praticien aime la minutie, les détails, la précision. Il refuse de négliger certains soins car ils ne sont pas rémunérateurs.

le Dr Atesci en est persuadé, s'installer à Mareuil-en-Périgord représente l'occasion parfaite pour lancer sa carrière.

« J'envisageais de recruter une jeune diplômée car sa rémunération serait naturellement moins élevée. Puis, j'ai compris que l'expérience avait un prix justifié. »

UNE REPRISE DANS LA CONTINUITÉ

Pour 15 000 €, notre praticien rachète en 2013 le matériel et la patientèle du cabinet. Une somme que l'Assurance maladie lui remboursera au titre des aides à l'installation. Il s'acquitte d'un loyer de 460 € pour exploiter ses 80 m², « une somme dérisoire au regard des grandes villes... ». Il n'entreprend pas de grands travaux et repeint simplement les tapisseries en blanc pour éclaircir le →

Savoir répondre aux besoins de sa patientèle

La statistique parle d'elle-même. Plus de 30 % de la patientèle de notre praticien a plus de 70 ans. L'offre de soins doit donc être adaptée avec, en premier lieu, une attention particulière portée sur l'hygiène bucco-dentaire. « Je prends le temps de conseiller comme je prends le temps d'effectuer des vrais détartrages. Je refuse d'être moins minutieux dans mon travail car il ne s'agit pas d'un acte rémunérateur. » Trois maisons de retraite situées à proximité assurent au Dr Serhan Atesci un flot ininterrompu de patients du 3^e âge venus en ambulance, « avec ces profils, le contact humain doit être souple, apaisé. Nous ne pouvons pas nous montrer agacés ou pressés. » Pour élargir son offre de soins, notre praticien a entamé un parcours de formation pour se perfectionner en implantologie, en s'inscrivant au diplôme universitaire d'implantologie clinique orale de Clermont-Ferrand et à SAPO Implant à Paris. Répondre aux besoins de sa patientèle lorsque l'on exerce dans un désert médical impose aussi de faire preuve de disponibilité. Ce qui n'est pas évident... « Pour les urgences, nous répondons rapidement lorsqu'il s'agit de nos patients. Nous savons être réactifs, c'est notre job. Pour un premier rendez-vous, le temps d'attente dépasse rarement les trois semaines, cela peut paraître long mais certains cabinets dentaires dans les zones sous-dotées font patienter des mois. »

creos™

Solutions de régénération



Créée par la nature, développée pour les praticiens

Profitez d'une gamme complète de solutions pour la régénération avec les produits pour xéno greffes creos™ pour les protocoles de régénération osseuse guidée (ROG) et de régénération tissulaire guidée (RTG).



La gamme de produits xénogéniques creos comprend désormais creos xenogain, un substitut osseux d'origine bovine et creos xenoprotect, une membrane de collagène résorbable. Associés, ils offrent une solution complète d'options xénogéniques pour traiter une grande variété d'indications et pour répondre à différentes préférences. Chacun a été développé

dans l'objectif d'optimiser les résultats de vos traitements.

Quelle que soit l'option que vous choisirez, vous pouvez être assurés que vous construisez des fondations solides pour un traitement implantaire réussi.

creos™
xenogain

creos™
xenoprotect

Plus d'informations sur : nobelbiocare.com/creos



Mareuil-en-Périgord est située en Dordogne. Elle compte 2 509 habitants, soit 17 hab / km². Son bourg rassemble à lui seul 1000 résidents.

L'INTÉRÊT DES PATIENTS

Plus grande que Paris...

Depuis le 1^{er} janvier 2017, avec la fusion de 9 villages, Mareuil-en-Périgord (24) est devenue la plus grande commune du département avec 150 km² de superficie.

17 hab / km²

Mareuil-en-Périgord est une commune nouvelle située dans le département de la Dordogne, en région Nouvelle Aquitaine. Elle compte 2 509 habitants soit 17 hab / km².

Une banderole géante pour SOS

Le message s'affiche sur la commune au bord de la D 939, qui relie Périgueux et Angoulême. D'immenses lettres noires comme un cri du cœur, sur un panneau de 4 m sur 1,50 m : « Recherche médecins ».

Le désert depuis 2011

Chaque commune peut vérifier si elle figure au nombre des déserts médicaux. Un arrêté du 13 novembre 2017 vient de publier une nouvelle cartographie. Entre la dernière version de 2011 et celle d'aujourd'hui, la population concernée passerait de 8 à 18 %. Ce zonage conditionne les aides incitatives aux médecins. Mareuil-en-Périgord y est bien évidemment inscrite depuis 2011.

lieu. Serhan fait également le choix de la continuité en gardant tous les contrats que son prédécesseur a souscrits « de la box Internet à l'assurance en passant par le choix des fournisseurs ». Il hérite également du contrat de travail d'Élisabeth, l'assistante du Dr Pi depuis plus de 30 ans. « Pour être honnête, j'envisageais de recruter une jeune diplômée car sa rémunération serait naturellement moins élevée. En réalité, j'ai compris que l'expérience d'Élisabeth avait un prix. Elle connaît parfaitement le fonctionnement du cabinet, sa rigueur et son investissement m'aident beaucoup. Son salaire est donc à la hauteur de ses compétences. »

Deux ruptures sont tout de même à noter. Premièrement, contrairement à son prédécesseur, notre praticien fait le choix d'habiter à 15 minutes de Mareuil-en-Périgord afin de ne pas croiser sur le pas de sa porte ses nombreux patients, « j'habite dans une belle maison pour le même prix qu'un petit appartement en ville... ». Deuxièmement, il décide de se donner les moyens d'investir le champ de la chirurgie en se formant à l'implantologie et en s'équipant d'un cone beam de chez Vatech.

UNE FORTE ACTIVITÉ IMMÉDIATE

Du jour au lendemain, le cabinet change de chirurgien-dentiste. Si les premières semaines, les patients ressentent une certaine frilosité à découvrir ce jeune

« J'habite dans une belle maison pour le même prix qu'un petit appartement en ville... »

praticien, très vite, le téléphone ne cesse de sonner, « *le bouche-à-oreille reste la meilleure des publicités* ». Voilà donc Serhan lancé dans son activité. Au compteur, 35 heures par semaine pour être en adéquation avec le contrat de son assistante. En quelques mois, le chiffre d'affaires du cabinet entame une forte croissance. Lors du rachat, les documents comptables datés de 2012 dévoilaient 200 000 € de chiffre d'affaires pour 60 000 € de bénéfices. En 2014, le Dr Atesci affichait 240 000 € de chiffre d'affaires, 130 000 € de bénéfice (car des crédits étaient différés au démarrage). En 2015, 340 000 € de C.A. pour 130 000 € de bénéfice. Très vite il lance son activité implantaire. En 2016, il a prodigué cette opération à 80 reprises. Il envisage de poursuivre sa formation pour être en capacité d'offrir des soins de chirurgie parodontale, « *il m'appartient d'élargir mes compétences afin de satisfaire les besoins de ma patientèle, cela fait aussi partie du job d'un praticien situé dans un désert médical.* » Après plus de trois ans d'exercice, le Dr Atesci ne regrette pas son choix. Il apprécie son cadre de vie et ne se lasse pas de voir ses patients repartir avec le sourire. Il profite de la tranquillité que lui offre sa commune et ne souffre d'aucune forme de solitude. « *Je vis en couple, peut-être que cela aide beaucoup... Je ne comprends parfois pas les jeunes praticiens qui s'endettent sur 20 ans pour acheter un cabinet dans une ville. D'autant que les conditions d'exercice dans les déserts médicaux permettent de capitaliser très rapidement. Si un jour on décide de quitter son village d'adoption, cela peut permettre de construire le cabinet de ses rêves, là où on le souhaite.* » ●



NOUVELLES SESSIONS
15 mars
11 octobre 2018
Paris

L'orthodontie moderne pour omnipraticiens

Pourquoi préférer le CISCO ?

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

■ 1^{ER} CYCLE - PÉRIODE 1

Stage 1 : Diagnostic orthodontique
Stage 2 : Premiers actes thérapeutiques
Stage 3 : Initiation aux thérapeutiques fixes
Stage 4 : Thérapeutiques orthodontiques précoces de classe I
Stage 5 : Traitement orthodontique des classes I sans extraction

■ 1^{ER} CYCLE - PÉRIODE 2

Stage 6 : Traitements orthopédiques des classes II
Stage 7 : Diagnostic et stratégies thérapeutiques des classes III
Stage 8 : Thérapeutique des classes II division 1 sans extraction
Stage 9 : Le traitement orthodontique des classes II division 2 sans extraction arcs continus
Stage 10 : Thérapeutique des classes I avec encombrement avec extractions

■ 2^È CYCLE - STUDY GROUP

PERFECTIONNEMENT EN ORTHODONTIE : journées optionnelles d'études de vos cas sous forme de study group
Mer. 17 jan., mer. 31 jan., lun. 19 mars, lun. 4 juin, mer. 19 sept., mer. 10 oct., lun. 3 déc., mer. 12 déc. 2018
La journée : 400 €

■ 3^È CYCLE - COURS DISPENSÉS PAR DES INTERVENANTS EXTÉRIEURS

- **D^R MURIEL JEANTET : COURS SUR L'ATM**
Stage 1, sam. 29 et dim. 30 sept. 2018 : Connaître les différentes pathologies de l'ATM pour mieux les dépister. TP en binôme
Stage 2, sam. 8 et dim. 9 déc. 2018 : Poser un diagnostic précis pour adopter la meilleure thérapeutique. TP : interprétations radiologiques et réalisation d'une axiographie et analyse des tracés obtenus
Stage 3, sam. 16 et dim. 17 mars 2019 : Traiter : qui, quand, comment ? TP : réalisation d'une gouttière de déprogrammation neuro musculaire et sa transformation en gouttière orthopédique et analyse de cas cliniques.
Le stage de 2 jours : 1000 €
- **D^R ÉLIE CALLABE : LE PUL**
Sam. 13 et dim. 14 jan. 2018. Le stage de 2 jours : 700 €
- **D^R GIPCH ET M^{ME} GIRARD : ÉDUCATION FONCTIONNELLE**
Jeu. 15 et ven. 16 mars, jeu. 29 et ven. 30 nov. 2018.
Le stage de 2 jours : 800 €
- **D^R FIRAS HAJ IBRAHIM : AGÉNÉSIE**
Mar. 20 et mer. 21 mars 2018. Le stage de 2 jours : 800 €
- **D^R SAÏD KHOLOKI : TÉLÉ DE FACE**
Lun. 29 et mar. 29 mai 2018. Le stage de 2 jours : 800 €
- **D^R OLIVIER SETBON : CONCEPT CARRIÈRE**
Dim. 17 juin 2018. La journée : 400 €
- **D^R J.-M. KORBENDAU ET D^R FIRAS HAJ IBRAHIM : LES DENTS INCLUSES**
Dim. 14 et lun. 15 oct. 2018. Le stage de 2 jours : 800 €

Inscriptions sur demande au 03 29 66 67 00

ÉTABLISSEMENT PRIVÉ D'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR
ACADÉMIE DE RENNES

CISCO SARL, 37 RUE DES MATHURINS - 75008 PARIS

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

ORGANISME FORMATEUR FIPPL ACCRÉDITATION CNFCO
N° 53290463629 N° 07292604/225/221



Michel,
Chirurgien-Dentiste (06)

Inscrit en
1984

40 000 Chirurgiens-Dentistes
Les fournisseurs du monde dentaire
Les laboratoires de prothèse dentaire
Un salon permanent
Un guide annuel des nouveautés
Des espaces privatifs
Web ou papier*

Annuaire **DENTAIRE**

Au  du Monde Dentaire

Retrouvez-nous et inscrivez-vous sur www.annuairedentaire.com

MICROBIOTE

Effets secondaires post-antibiotiques: 18 % des patients arrêtent spontanément leur antibiotique.

LES ANTIBIOTIQUES, COMME TOUS LES MÉDICAMENTS, PEUVENT PROVOQUER DES EFFETS SECONDAIRES. CEUX-CI SONT DÉJÀ BIEN IDENTIFIÉS NOTAMMENT DANS LE RCP ET LA NOTICE PATIENT. SI LES RÈGLES DE PRESCRIPTION, DE DÉLIVRANCE ET D'ADMINISTRATION DES ANTIBIOTIQUES SONT BIEN ÉTABLIES, LES PROFESSIONNELS DE SANTÉ NE MAÎTRISENT PAS, ENSUITE, LE RESSENTI DES PATIENTS NI LEURS COMPORTEMENTS.

Une enquête de l'institut Ipsos auprès de la population générale a collecté des informations sur les effets indésirables survenant à la suite de la prise d'antibiotiques (1). Sur les 2 003 personnes interrogées, 721 (ou un enfant de leur foyer) avaient reçu un traitement antibiotique au cours des 6 derniers mois (décembre 2014 à mai 2015) parmi lesquels 27 % avaient souffert d'effets indésirables. La nature de ces effets secondaires et le comportement des patients ont été analysés à partir de l'interrogatoire de 502 personnes ayant souffert d'effets indésirables post-antibiothérapie. Il s'agissait majoritairement de troubles digestifs à type de diarrhée (49 %) et maux de ventre (47 %), d'allergies (28 %) ou de mycoses (22 %), ayant duré une semaine en moyenne, s'étant manifestés dès le premier jour dans un cas sur trois (31 %) ou plus tardivement en milieu de traitement (57 %). Les résultats d'une récente enquête du JIM (www.jim.fr), menée auprès d'environ 300 chirurgiens-dentistes sur la prescription d'antibiotiques, vont dans le même sens. Les troubles digestifs arrivent en tête, puis viennent les mycoses buccales ou vaginales. Que font alors les patients? Prévalence et nature des effets indésirables dus à une antibiothérapie dans l'enquête Ipsos 2015⁽¹⁾:

- Sur 2 003 personnes interrogées, 721 ont reçu (ou un enfant de leur foyer) un antibiotique au cours des 6 derniers mois.
- 27 % d'entre eux ont déclaré avoir eu au moins

un effet indésirable consécutif au traitement antibiotique.

• Il s'agissait:

dans 49 % des cas, d'une diarrhée,
dans 47 % des cas, de maux de ventre,
dans 28 % des cas, d'une allergie cutanée,
dans 22 % des cas, d'une mycose buccale ou vaginale.

Ressenti et comportement des patients: attention 'danger'

L'enquête Ipsos montre que la majorité des personnes confrontées à un effet indésirable sous antibiotiques ne contacte pas de professionnel de santé (57 %), et près d'une sur cinq (18 %) arrête ou diminue l'antibiothérapie de sa propre initiative. Cette attitude – outre le fait qu'elle réduit l'efficacité du traitement et retarde la guérison de l'infection – complique la prise en charge et favorise l'apparition de résistances ultérieures aux antibiotiques. Il est donc fondamental que chaque professionnel de santé repère les risques d'effets secondaires d'un médicament lorsqu'il le prescrit, l'administre ou le délivre. Il lui revient alors de proposer ou de prescrire un traitement préventif de ces effets secondaires lorsque c'est possible. Par exemple, le risque de diarrhée est un effet indésirable connu et commun à la prise de tout antibiotique. L'administration de probiotiques en même temps que l'antibiotique est un moyen pour prévenir le risque de diarrhée. À ce sujet, rappelons qu'Ultra-Levure® est un médicament probiotique – de principe actif la levure *Saccharomyces boulardii* CNCM I-745 – dont les mécanismes d'action et le niveau de preuve sont les mieux établis. Or trop rares sont encore les professionnels qui pensent à cette prévention: seulement 40 % des chirurgiens-dentistes prescrivent d'emblée un probiotique, selon les données de l'enquête du JIM.

(1) « Les antibiotiques et leurs effets indésirables : une enquête Ipsos 2015 ».

(2) « Zoom sur la prescription d'antibiotiques en pratique bucco-dentaire ». Dr Isabelle Birden, JIM JIM.fr (www.jim.fr)

**LES RÉSEAUX DENTAIRES
(OMNIPRATICIENS) GÉRÉS
PAR LES PLATE-FORMES**

5750 omnipraticiens
gérés par **Carte blanche**

2430 omnipraticiens
gérés par **Itelis**

2346 omnipraticiens
gérés par **Klivia**

2700 omnipraticiens
gérés par **Santéclair**

4630 omnipraticiens
gérés par **Seveane**

Source : Enquête Igas
auprès des plate-formes.



**Faut-il en finir
avec les réseaux
de soins ?**

Un rapport de l'inspection générale des affaires sociales (Igas) remis en septembre dernier soulève de nombreuses questions sur le fonctionnement et les bénéfices des réseaux de soins pour les patients, mais aussi pour les professionnels de santé. Faut-il pour autant en finir avec ces plate-formes de gestion ? Éléments de réponse.

P

Près de deux cents auditions, une enquête auprès des organismes complémentaires d'assurance maladie (OCAM), une analyse juridique des conventions, des investigations sur le terrain... le rapport publié par l'Igas en septembre dernier représente un an de travail approfondi. Prévu dans la loi Le Roux de janvier 2014 qui a généralisé les réseaux de soins aux mutuelles, ce bilan à trois ans est censé éclairer les décideurs publics sur l'avenir des réseaux. Éclairant, ce rapport l'est indéniablement. Mais certainement pas en faveur de ces plate-formes très opaques, sur lesquelles aucun contrôle ne semble s'exercer.

Positif, un peu...

Pour commencer, l'Igas souligne dans ce rapport un certain « intérêt des réseaux dans la lutte contre la fraude (contrôle *a priori* et *a posteriori* des produits et des prestations) » et observe un écart de prix notable entre les soins (ou produits) consommés via un réseau et ceux consommés hors réseau, particulièrement en optique : « environ - 20 % pour des verres adultes et -10 % pour des montures ». Pour l'audio, la différence de prix est plus limitée (autour de -10 %). Mais c'est dans le secteur dentaire qu'elle est la plus réduite, avec cependant des écarts importants pour certaines plate-formes. « Du point de vue de l'accès aux soins, les réseaux ont un effet globalement favorable, selon les auteurs du rapport, qui constatent parallèlement un écart important de reste à charge en faveur des assurés qui recourent aux réseaux (- 50 % en optique, - 20 % en audio). Un écart dû, pour l'essentiel, aux différences de prix, mais aussi à l'amélioration du remboursement complémentaire ». →

Inégalités et déséquilibres, beaucoup

Il semble que ce qui précède constitue les seuls points positifs du rapport. L'Igas note d'abord que l'impact des réseaux sur l'accès aux soins du point de vue géographique est plus incertain. Ils auraient même « *tendance à accentuer les inégalités liées à la couverture complémentaire (qualité des contrats)* ».

Sur la question de la qualité des produits, l'organisme est aussi plus réservé : « *L'essentiel du contrôle porte sur les moyens de la qualité : sélection des professionnels, choix des dispositifs/produits, application des règles et recommandations générales... Quant à la qualité finale, il est très difficile de porter un jugement sur l'impact des réseaux, faute d'indicateurs fiables* ».

Sur ces questions, Frédéric Bizard, économiste de la santé, auteur de « Complémentaire santé le scandale » et du rapport « Réseaux de soins conventionnés : Pourquoi faut-il les supprimer » – présenté à l'Assemblée nationale le 1^{er} octobre 2015, pointe les effets pervers des réseaux de soins : « *la garantie d'une baisse du reste à charge n'est pas une garantie de baisse des dépenses de santé. Les prix sont plus bas, mais les volumes eux augmentent. Par ailleurs, la baisse de la qualité conduit à un effet recours. On consulte plus à cause de la moindre qualité des soins.* »

Quant aux professionnels de santé, à qui les réseaux garantissent en effet une hausse de leur volume d'activité pour les attirer, ils voient leurs marges s'effriter petit à petit. « *Un modèle qui vise à maximiser les volumes de prestations en contrepartie de tarifs est une ineptie. La santé n'est pas une marchandise. La baisse de prix conjuguée à une hausse des volumes dégrade inévitablement la qualité des soins et est in*

Qu'est-ce qu'un réseau de soins ?

Les réseaux sont des plate-formes de gestion, constituées en sociétés anonymes, qui contractualisent avec les professionnels de santé, sur la base d'accords prix-volume-qualité. Les OCAM financent ces plate-formes de gestion destinées à devenir des « acheteurs de soins » en leur nom. Le levier principal pour rediriger les usagers au sein des réseaux est le remboursement différencié. Ils sont apparus dans les années 90 mais n'ont véritablement pris leur essor qu'au milieu des années 2000, avec la création de « plate-formes de gestion » : CarteBlanche, Istya, Itelis, Kalivia, Santéclair et Sévéane. En 2016, 45 millions d'assurés avaient potentiellement accès à ces réseaux, qui comptent chacun plusieurs milliers de professionnels de santé. C'est dans le secteur de l'optique que les réseaux de soins gérés par ces plate-formes sont les plus développées (un tiers des parts de marché en 2016, +11% en un an). Ils sont également bien implantés et en expansion dans le secteur des aides auditives (20% du marché), et de façon beaucoup plus modeste dans le secteur dentaire.

“ Un modèle qui vise à maximiser les volumes de prestations en contrepartie de tarifs est une ineptie. ”

fine inflationniste. Les États-Unis, berceau des réseaux, ont parfaitement démontré cette réalité », juge Frédéric Bizard. Un miroir aux alouettes en quelque sorte : Les conditions avantageuses proposées au début pour attirer les professionnels ne durent pas longtemps. Quant au volume, il est incompatible avec la qualité. En ce sens, l'Igas confirme que « les réseaux de soins opèrent une forte restriction de la liberté de choix et de prescription, modérée pour les patients mais très forte pour les professionnels de santé (sur le plan financier et sur le plan des pratiques que les réseaux →



INNOVANT



Conception sophistiquée en deux parties avec une solution de pilier innovante, design spécifique à la céramique et «moulage par injection de céramique» processus de fabrication de haute technologie - c'est l'EXCELLENCE CÉRAMIQUE.

- Texture de surface duale: ostéointégration et attachement des tissus mous
- Conception en deux parties, solutions prothétiques réversibles vissées
- Conception spécifique à la céramique avec connexion Hexalobe
- Pilier PEKK innovant avec réduction de la résistance au stress
- Couleur ivoire pour les restaurations hautement esthétiques
- Contrôle de qualité à 100%



Pour en savoir plus sur
CERAMIC EXCELLENCE :
www.camlog.com/en/implant-systems/ceralog

Partenaire distributeur exclusif CERALOG:
HENRY SCHEIN IMPLANTOLOGIE
4, Rue de Charenton | 94140 ALFORTVILLE | France
Téléphone: +33 2 47 68 95 00 | implantologie@henryschein.fr | www.camlog.fr

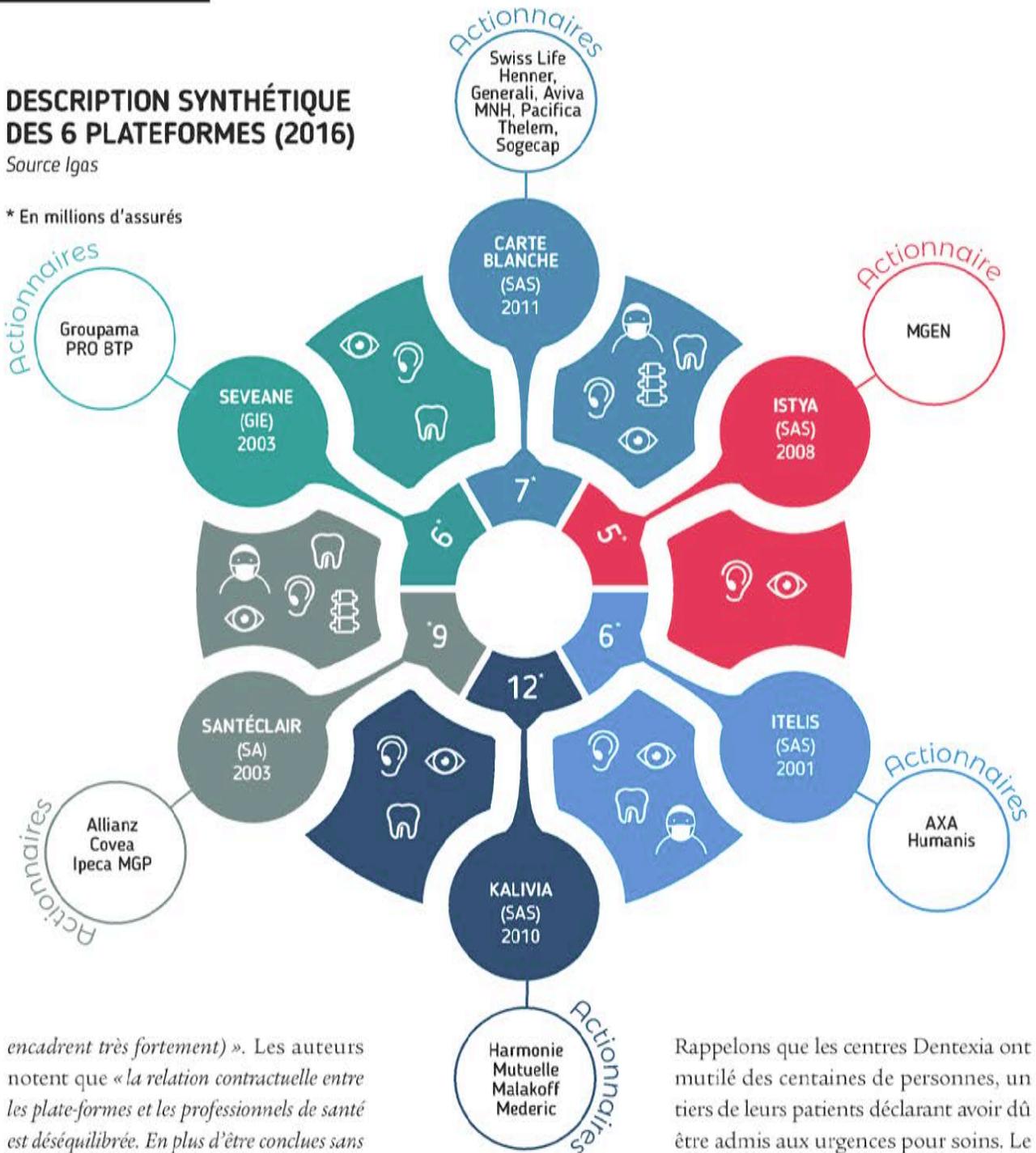
DESIGN CÉRAMIQUE
SPÉCIFIQUE
CONNEXION HEXALOBE



DESCRIPTION SYNTHÉTIQUE DES 6 PLATEFORMES (2016)

Source Igas

* En millions d'assurés



encadrent très fortement) ». Les auteurs notent que « la relation contractuelle entre les plate-formes et les professionnels de santé est déséquilibrée. En plus d'être conclues sans aucune négociation (contrats d'adhésion), ces conventions comportent une très forte asymétrie des droits et obligations réciproques : pouvoirs unilatéraux de sanction et de modification accordés aux réseaux, responsabilités presque entièrement à la charge des professionnels de santé, faibles contreparties de la part des plate-formes au regard des engagements pris par les professionnels... ».

Autre enseignement de ce rapport, les réseaux reconnaissent promouvoir des centres *low cost*, à « risque potentiel » selon une autre mission réalisée par l'Igas.

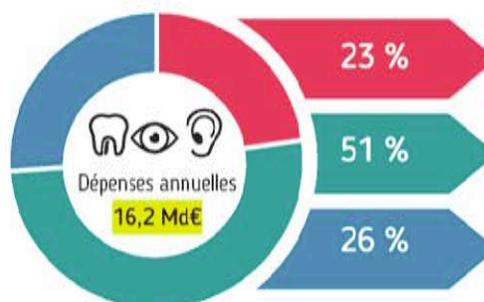
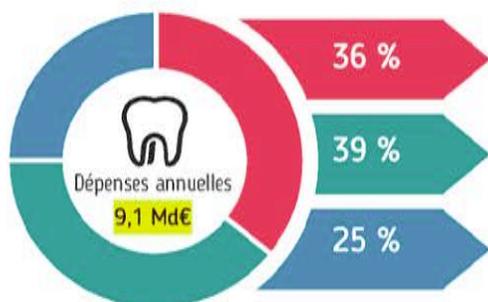
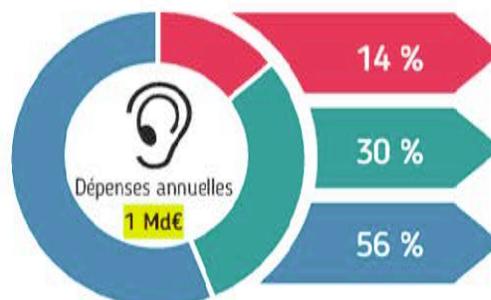
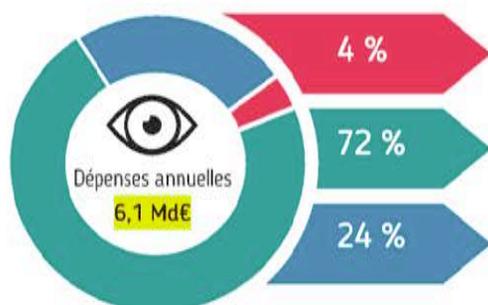
Rappelons que les centres Dentexia ont mutilé des centaines de personnes, un tiers de leurs patients déclarant avoir dû être admis aux urgences pour soins. Le coût de la reprise des soins des victimes a été de l'ordre de 10 millions d'euros.

Ainsi, les réseaux creuseraient les inégalités en matière de qualité de soins, en institutionnalisant une médecine à deux vitesses : la médecine des réseaux - *low-cost*, de moins bonne qualité et de moins bonne accessibilité - et la médecine hors réseau, innovante et plus facile d'accès. L'accessibilité géographique est plus compliquée car la probabilité d'avoir un professionnel de santé du réseau proche de chez soi est faible. →

-  Chirurgie
-  Audio
-  Ostéo
-  Optique
-  Dentaire

RESTE À CHARGE DANS LES SECTEURS OPTIQUE, AUDIO ET DENTAIRE EN 2015

Source : Comptes de la Sécurité sociale - juin 2016, dépenses de santé en 2015 (DRESS), CNAMTS 2016



● Part publique (AMO + État)

● Part assurances complémentaires

● Reste à charge pour les usagers

Le «REPOSE NUQUE»

LA TÊTIÈRE MOTORISÉE PERMETTANT LE POSITIONNEMENT
DE LA CAVITÉ
BUCCALE, EN RESPECTANT LES MOUVEMENTS NATURELS
DE L'ATLAS DE VOTRE PATIENT.



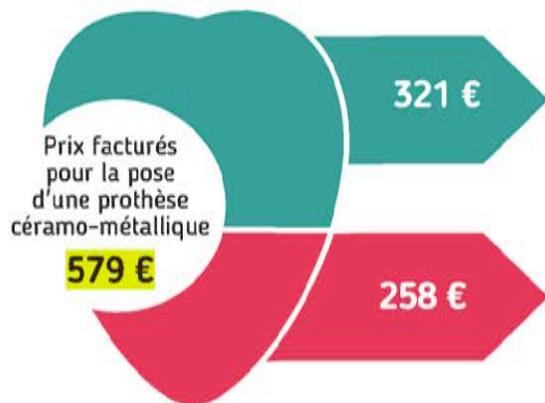
 **Belmont**

FABRICANT DE FAUTEUILS
DENTAIRES DEPUIS 1921

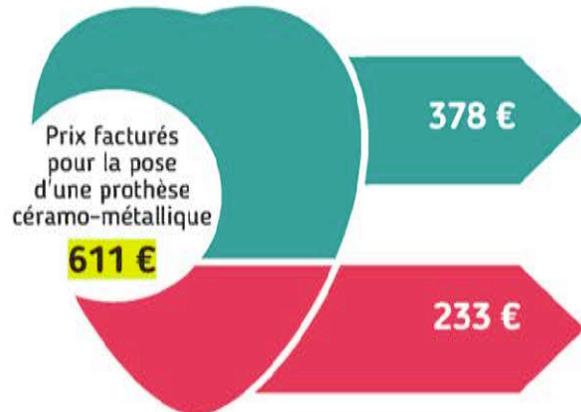
RESTE À CHARGE DANS LE SECTEUR DENTAIRE, DANS LES RÉSEAUX ET HORS RÉSEAUX (2015)

Source : Enquête Igas auprès des OCAM

Assurés qui ont recours aux réseaux



Assurés qui n'ont pas recours aux réseaux



● RAC moyen pondéré prothèse céramo-métallique

● Remboursements pour la pose d'une prothèse céramo-métallique

“ Ces réseaux évoluent dans “ un cadre juridique très sommaire ”

« L'évolution inévitable du réseau en acheteur de soins est un frein majeur à l'innovation. La théorie économique a démontré l'effet positif de la concurrence sur l'innovation dans les secteurs situés à la frontière technologique comme la santé. Ces plate-formes commerciales imposent progressivement aux professionnels de santé leur référencement aux dépens de l'innovation. Les fabricants innovants se retrouvent sur des marchés trop limités pour rentabiliser leur recherche, ce qui casse les cycles de l'innovation », affirme L'économiste de la santé.

Absence de régulation

Cette quasi-absence dans la régulation des réseaux menace la protection des données individuelles de santé des usagers. Les plate-formes de gestion collectent sur plusieurs années une grande quantité de données personnelles « de nature administrative, financière et médicale ». Les

pratiques constatées par l'Igas et son analyse des conventions font apparaître « une très grande variabilité voire des écarts avec le droit », pour le recueil du consentement, la conservation des données et des responsabilités qui en incombent. Ainsi, les réseaux collectent chaque jour gratuitement, via les professionnels de santé, des données sensibles qui feront les profits futurs de leurs actionnaires.

Un cadre juridique mal défini

L'Igas reconnaît clairement que ces réseaux évoluent dans « un cadre juridique très sommaire ». À défaut de textes d'application, la Loi Le Roux « constitue le cadre légal des réseaux de soins du point de vue sanitaire mais comporte des dispositions trop générales pour avoir une réelle portée ». Les réseaux s'excluent donc de tout cadre déontologique ce qui les « prémunit contre le recours pour publicité abusive ou détournement de clientèle ». L'Igas précise « qu'à défaut de cadre juridique mais aussi de réclamations →

Meilleurs Voeux

PROMOS
2018

de la part de toute l'équipe d'IPP PHARMA

www.ipp-pharma.net

Medtronic

**SUR LA GAMME
FILS DE SUTURE**

**2 BOÎTES
ACHETÉES + 1 BOÎTE
OFFERTE***

* Offre valable sur les boîtes de 36. Hors V-Loc et PLEDGETS.



PRIX UNITAIRE par 3 boîtes de 36 - à partir de

| | | | |
|---------------------|----------|----------------|----------|
| SURGIPRO | 150,75 € | CAPROSYN | 201 € |
| TICRON | 83,75 € | BIOSYN | 174,20 € |
| SOFSILK | 77,05 € | | |
| MONOSOF | 83,75 € | | |
| POLYSORB | 123,95 € | | |
| VELOSORB FAST | 160,80 € | | |



**CASAQUES
ULTRAGARD STANDARD
ou ECLIPSE CONFORT**



**3 CARTONS
ACHETÉS + 1
CARTON
OFFERT**

CHAQUE CASAQUE
ET LIVRÉE AVEC UNE
PAIRE D'ESSUIE-MAINS.

Taille L
ULTRAGARD (PAR 144 - PRIX UNITAIRE) ... **2,81 €**
ECLIPSE (PAR 112 - PRIX UNITAIRE) **6,75 €**

Taille XL
ULTRAGARD (PAR 128 - PRIX UNITAIRE) ... **2,88 €**
ECLIPSE (PAR 96 - PRIX UNITAIRE) **6,75 €**

Taille XLL
ULTRAGARD (PAR 128 - PRIX UNITAIRE) ... **2,96 €**
ECLIPSE (PAR 24 - PRIX UNITAIRE) **7,50 €**



IPPpharma

tél. : 04 91 05 05 55
contact@ipp-pharma.com

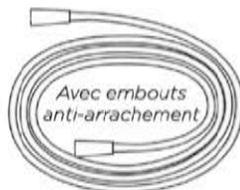
www.ipp-pharma.net

RÉASSORT POCHE

**3 CARTONS
ACHETÉS + 1
CARTON
OFFERT**

Long 1,80 m - Rigidité normale
PAR 160 - PRIX UNITAIRE **1,125 €**

Long 3 m - Souple
PAR 80 - PRIX UNITAIRE **2,25 €**



Avec embouts
anti-arrachement



**SAFESCRAPER
COURBE**

LA BOÎTE DE 3
PAR 4
113,25 €



**2 CARTONS
ACHETÉS + 1
CARTON
OFFERT**

Serres 1L
PAR 216 - PRIX UNITAIRE **2,68 €**

Médovac 1L avec gélifiant
PAR 135 - PRIX UNITAIRE **3,35 €**

► Toutes nos poches sont
marquées :
**DATE DE FABRICATION
ET NUMÉRO DE LOT.**

Conformément aux normes
hospitalières.



ou d'alertes, les réseaux de soins échappent à tout contrôle de la part des autorités sanitaires, sur le plan national et local ». Alors que ces réseaux opèrent une vraie régulation des parcours de soins des usagers, ils ne sont ainsi sous aucun contrôle sanitaire et juridique permettant de protéger l'usager et le professionnel de santé.

La députée Typhanie Degoï a récemment écrit à Agnès Buzyn sur ce point, insistant sur le « *risque potentiel pour les professionnels de santé et leurs patients* » que représentent les réseaux de soins. « *Si le principe du conventionnement ne doit pas être remis en cause au vu des bénéfices pour les patients, une relation contractuelle déséquilibrée peut exister entre le conventionné et le réseau de soins dans la mesure où ces contrats, demeurant des contrats d'adhésion, présentent une asymétrie certaine entre les droits et les obligations de chaque partie. Le professionnel de santé risque ainsi de perdre son indépendance tant au niveau de la fixation des prix qu'au niveau de la gamme de produits proposés* ».

LES RECOMMANDATIONS DE L'IGAS

La mission recommande au ministère de la Santé de réinvestir ce sujet, en améliorant la connaissance sur les réseaux de soins et leur impact sur le système de santé, grâce à un dispositif structuré de recueil de données et des études ad hoc : effet prix et effet volume liés aux réseaux, impact sur l'accès aux soins... Elle insiste surtout sur la nécessité : de procéder à une évaluation juridique approfondie du dispositif conventionnel sur lequel reposent les réseaux de soins; d'améliorer la sécurité des données à caractère personnel et médical collectées par les réseaux de soins.

COMPLÉMENTAIRES SANTÉ : LE SCANDALE !

FRÉDÉRIC BIZARD,

Garanties incompréhensibles, opacité des conditions commerciales, frais de gestion très élevés, réserves financières pléthoriques des mutuelles...

La liste est longue des scandales liés aux organismes de complémentaires santé dénoncés dans ce livre, dans un domaine de la couverture du risque santé.

ÉDITEUR : ÉDITION DUNOD | PRIX : 15,90 €

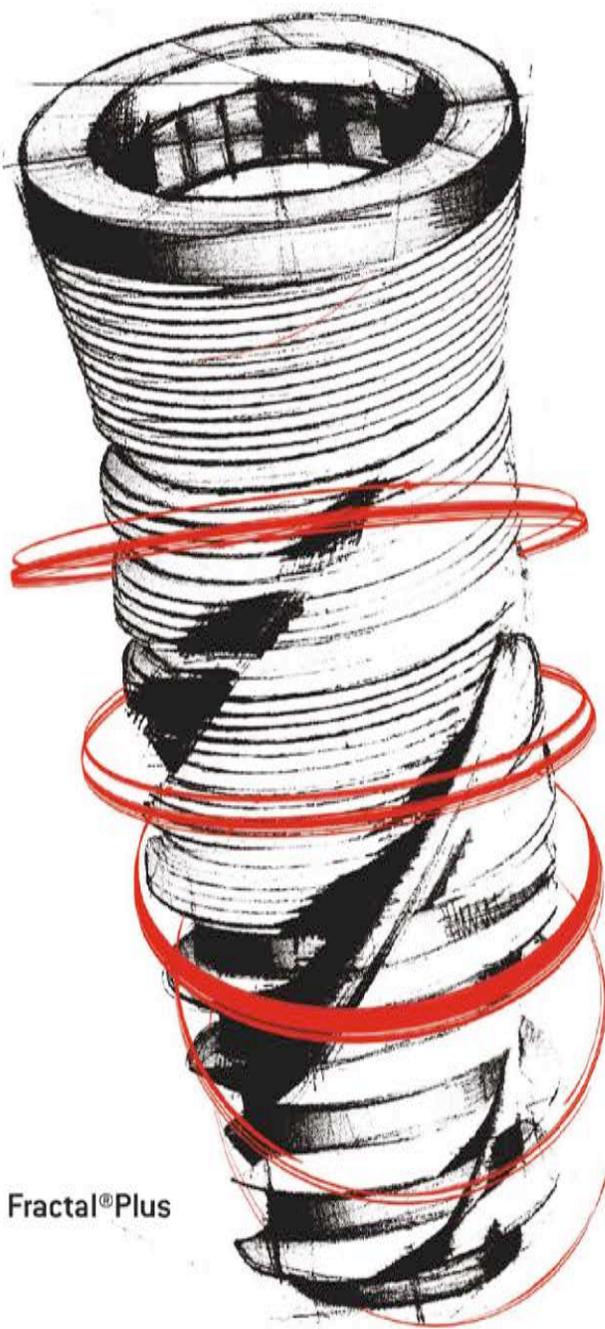


“ Il faut que les praticiens arrêtent de rejoindre les réseaux de santé et que ceux qui en font partie en sortent. ”

Frédéric Bizard est encore plus sévère : « *Ce rapport met en exergue l'incompatibilité des réseaux avec les fondamentaux de notre modèle de santé basé sur la solidarité, la liberté et l'égalité dans la qualité de prise en charge. Transmis aux législateurs, qui ont été largement trompés dans la présentation biaisée du projet de loi Le Roux, ces derniers prendront leur responsabilité de laisser ce poison inégalitaire et liberticide se diffuser dans notre système de santé ou le supprimer.* »

Et de conclure : « *Il faut que les praticiens arrêtent de rejoindre les réseaux de santé et que ceux qui en font partie en sortent.* » Le ton est donné par Frédéric Bizard, en lutte depuis des années contre ce qu'il appelle le scandale des réseaux de soins. Un système qui selon lui « *est totalement biaisé et contre nature* » par rapport au système conventionnel qui garantit le libre choix et la solidarité. ●

GÉNÉRATEUR D'INNOVATION



Fractal®Plus

 **Victory**

30 ans d'excellence
«Made in France»

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

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

Au commencement on ne sait pas qu'on ne sait pas. L'information, la connaissance se trouve en dehors de l'écran radar de notre vie. C'est ce que l'on appelle l'incompétence inconsciente. Si toutes les chaussures du monde se fermaient avec des scratches vous n'auriez aucune connaissance des lacets. Vous ne sauriez même pas que ça existe. Sauf qu'un jour sur Internet, vous qui vendez des chaussures à scratches, vous apprenez que quelqu'un a inventé des chaussures à lacets. Vous observez sur youtube une personne lacer ses chaussures mais vous êtes incapable de reproduire ce que vous venez de voir. Vous êtes conscient de votre incompétence. Vous savez que vous ne savez pas. À cette étape vous avez deux choix :

- Vous ignorez cette nouvelle technique, la jugeant trop compliquée et continuez à vendre vos chaussures à scratches persuadé que les lacets sont inutiles. Bien que tout le monde demande des chaussures à lacets, vous continuez à exposer des chaussures à scratches. Pour appâter le client vous mettez quelques chaussures à lacets en vitrine mais vous ne les sortez que si on vous les demande et êtes incapable d'apprendre à vos clients à les fermer... Vous perdez votre crédibilité et petit à petit vous perdez tous vos clients.

C'est ce qui s'appelle avoir un indice d'enseignabilité bas avec une volonté d'apprendre faible et une difficulté à opérer des changements, à s'ouvrir à la nouveauté. La réussite dépend parfois de notre vision, de notre capacité à comprendre notre marché, de sentir les nouveaux besoins.

- La deuxième option serait de décider d'apprendre à lacer les chaussures et de s'intéresser à cette nouveauté. Comme vous n'auriez pas peur du changement et auriez une grande volonté d'apprendre, dès les premiers signes,

***Savoir ou ne pas savoir ?
Telle est la question...***



LE DENTISTE HEUREUX

Les 4 étapes de l'apprentissage

vous auriez par anticipation, étudié comment faire des lacets. C'est de la compétence consciente. Vous savez que vous savez. L'entraînement, la persévérance font que petit à petit vous intégrez et maîtrisez l'usage des chaussures à lacets. En parallèle, vous deviendriez un maître dans le choix des chaussures à lacets. Cela devient de la compétence inconsciente. Vous ne savez même plus que vous savez, tellement cela fait partie de vous. Il vous deviendrait même difficile d'expliquer comment vous vous y prenez pour nouer un lacet ou pour choisir les plus belles chaussures à lacets qui deviennent celles que tous les clients recherchent. Un tel marchand de chaussures est passé à l'action. Il a mis en pratique car il sait que savoir et ne pas faire n'est pas savoir. En faisant, il a acquis une telle maîtrise, après tant de travail et de persévérance que sa réputation a dépassé les frontières et son magasin est devenu le plus prospère de sa région car il a entendu les besoins de ses clients et il s'est formé pour les satisfaire et les rendre heureux.

Et vous savez quoi ? En rendant ses clients heureux, lui aussi est devenu heureux ! ●

mon guide

53

RECRUTEMENT :
QUI ? QUAND ? COMMENT ?

MANAGEMENT

58

DU BON USAGE
DES RÉSEAUX SOCIAUX

COMMUNICATION

68

LFSS : QUELLES NOUVEAUTÉS
POUR LES CHIRURGIENS-DENTISTES ?

GESTION

70

IMPLANTOLOGIE : BIEN SE FORMER
POUR SE LANCER

ORGANISATION

76

FOCUS SUR LES RÉGIMES
MATRIMONIAUX

PATRIMOINE

80

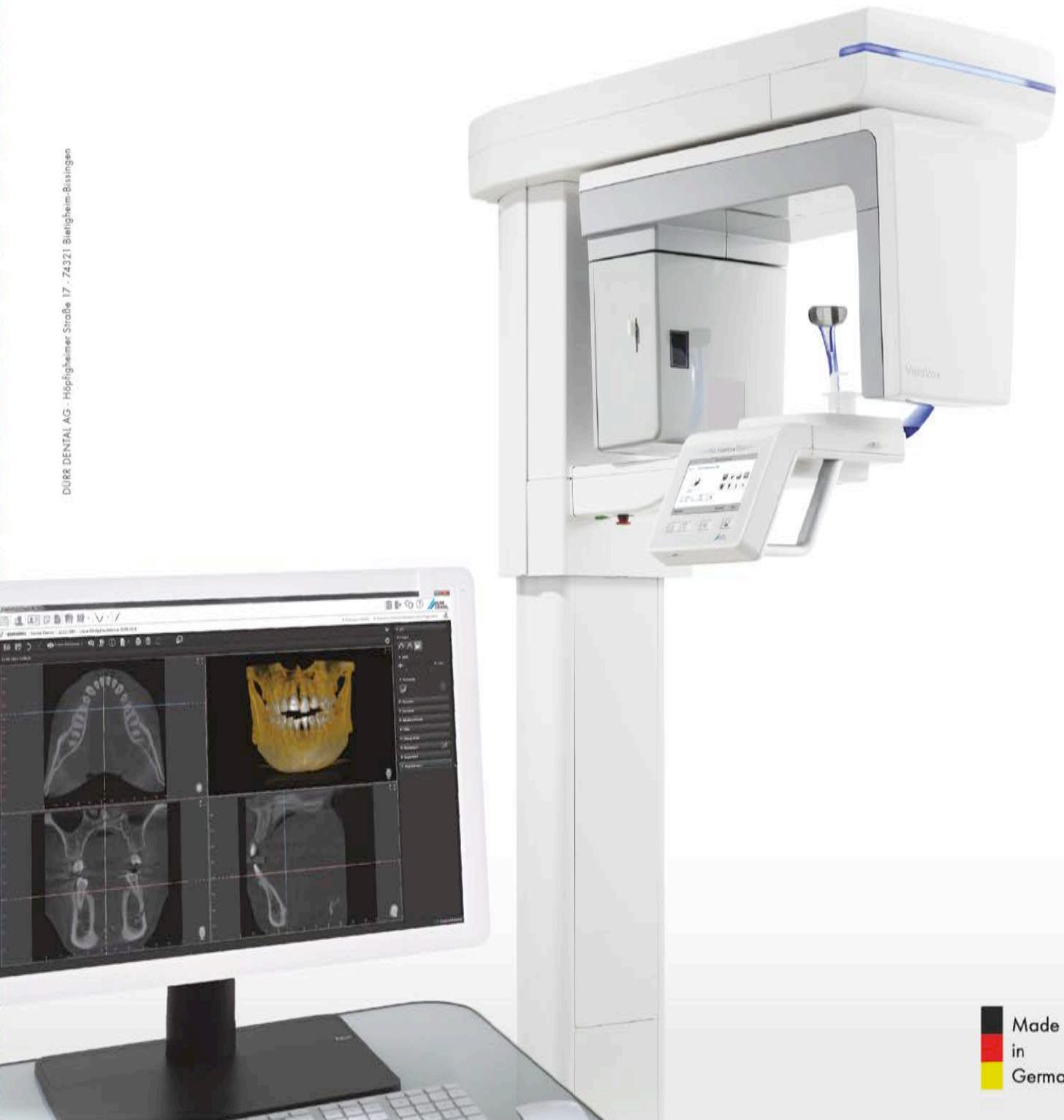
TRANSPARENCE ET CADEAUX :
L'ESSENTIEL À RETENIR

DROIT

VistaVox S :

La 3D selon Dürr Dental.

DÜRR DENTAL AG · Hefpfigheimer Straße 17 · 74321 Bietigheim-Bissingen



Made
in
Germany

Plus de diagnostic – moins d'exposition aux rayons: Le volume adapté à la forme de la mâchoire, propose un volume de diagnostic équivalent à celui d'un appareil de $\varnothing 130 \times 85$ mm et en plus un volume de $\varnothing 50 \times 50$ mm avec une résolution de $80 \mu\text{m}$ pour la recherche d'anomalies. Accès rapide à toutes les fonctions grâce à son écran tactile 7". Avec la technologie S-Pan, vous avez des clichés 2D et 3D d'exception en un seul appareil.

Plus d'informations sur www.duerrdental.com

Dispositif Médical de classe IIb CE0297.
Nous vous invitons à lire attentivement les instructions figurant sur les notices. Produits non remboursés par les organismes de santé.

 **DÜRR
DENTAL**
LE MEILLEUR, TOUT UN SYSTÈME

Recrutement : Qui ? Quand ? Comment ?

**EN TANT QUE PROFESSIONNEL DE SANTÉ VOUS N'ÊTES PAS
NÉCESSAIREMENT FORMÉ EN GESTION DES RESSOURCES HUMAINES.
VOICI DONC NOS CONSEILS POUR RECRUTER
LE MEILLEUR COLLABORATEUR.**

PAR CAMILLE BOIVIGNY

Le recrutement d'un assistant dentaire, d'une secrétaire ou d'un collaborateur peut se faire selon différentes modalités mais comprend généralement toujours plusieurs étapes successives. Dans tous les cas il se doit d'être spécifique aux conditions d'exercice. Trouver le ou la bon(ne) candidat(e) nécessite préalablement une étape de sourcing. Mais précédemment à cela, vous devez vous-même vous interroger : dans l'idéal, à quoi ressemblerait votre assistant ? Avec qui avez-vous envie de travailler ? Homme ou femme ? Jeune ou expérimenté ? Spécialisé ou polyvalent ? Connaissance ou nouvelle tête ? Avec qui souhaitez-vous vous associer ?

Après avoir dressé ce « portrait-robot » de votre collaborateur idéal, vous pouvez vous lancer sereinement dans votre recherche. Ainsi muni d'un certain cahier des charges que devra remplir votre assistant par exemple, vous serez moins susceptible d'évaluer tous les profils existants. Tâche qui pourrait s'avérer chronophage et décourageante.

Vient ensuite l'étape de sourcing, qui consiste à screener toutes les possibilités qui s'offrent à vous en termes de support de recherche. Cette dernière peut par exemple

s'étendre des sites web spécialisés en recherche d'emploi, voire spécialisés en recherche d'emploi dans le domaine dentaire (Medelse) jusqu'aux petites annonces dans des revues professionnelles (versions papier et numérique !), en passant par les réseaux sociaux ou le bouche-à-oreille. Vous devez absolument prédéfinir les mots-clefs que vous estimez adéquats.

Première impression

Puis vous devez vous atteler à la rédaction pour la diffusion de votre offre d'emploi en gardant constamment à l'idée qu'elle reflétera la première image du poste. Il existe pour ce faire des formats types que vous pourrez facilement vous procurer sur des sites de recrutement/recherche d'emploi comme l'Apec ou Cadremploi par exemple.

En pratique, l'intitulé du poste proposé doit être clair et précis. Libre à vous de rendre l'annonce la plus attractive possible. Les points essentiels à mentionner sont les suivants :

- poste ouvert ou non aux débutants,
- volume horaire,
- fourchette de salaire,
- type de contrat (CDD, remplacement, CDI etc.), sa durée précise, →



49% des chefs d'entreprises déclarent avoir des problèmes pour trouver les compétences qu'ils recherchent.

Les risques suite à un mauvais recrutement

- altération de l'image de votre cabinet
- perte de patients
- licenciement
- coût
- nouvelle période de recrutement
- accumulation de retards
- déstabilisation de l'organisation de votre cabinet

- contenu du poste (missions par exemple),
- diplôme indispensable ou non,
- connaissances informatiques,
- compétences techniques et au fauteuil,
- date souhaitée d'entrée en fonction,
- durée de la période d'essai,
- exigences ou non de référence.

Tout au long de cette période de recrutement il faudra répartir votre temps de recherche en deux parties : une durant laquelle vous analysez les candidatures, spontanées ou non, répondant à votre annonce, une autre consacrée à la recherche « supplémentaire », par vous-même.

L'analyse des CV et lettre de motivation constitue généralement l'étape la plus longue. Muni de votre portrait-robot / profil idéal, élaborer un tri sélectif selon les critères préalablement choisis. L'objectif est de dégager de cette étape les

Les qualités recherchées

- **Professionnelles** : esprit de synthèse, gestion de l'urgence, sens des priorités, rigueur, curiosité naturelle et capacité de recherche
- **Pratiques** : sens de l'organisation, cliniques
- **Relationnelles** : adaptabilité, contact agréable, souriant, présentation

candidats « coups de cœur », afin d'affiner le plus possible la liste de ceux à qui sera accordé un entretien physique. Parallèlement aux qualités absolument requises, établissez une liste des défauts qui vous paraissent rédhibitoires afin d'éviter tout choix par défaut.

Enfin, après avoir choisi une quinzaine de candidats, *a priori* à compétences (diplômes) égales, il ne vous reste plus qu'à les évaluer lors d'une mise en situation technique. Cela peut prendre la forme de questions au cours de l'entretien d'embauche, résolution de cas cliniques : que feriez-vous face à telle situation ? (urgence, patient en colère, malpoli, agressif etc.)

Vous aurez au préalable créé un climat favorable à la confiance et à l'expérience.

Cela peut également se faire sous forme de « jeu » de rôles entre vous et votre futur assistant. De même pour la situation où vous recruteriez une secrétaire ou un collaborateur. Vous aurez au préalable créé un climat favorable à la confiance et à l'expérience. Vous laisserez le plus possible le candidat s'exprimer en lui rappelant au départ les qualités et compétences recherchées afin de le laisser se situer par rapport à ces dernières, ainsi que par rapport aux objectifs fixés et la méthode de travail à suivre que vous lui aurez présenté.

Tout au long de ces entretiens soyez attentif aux obligations familiales et personnelles du candidat afin d'éviter toute mauvaise surprise après l'embauche. ● →



3 IDÉES DU DR EDMOND BINHAS

Les bonnes pratiques du service patient

Le service patient sera l'élément clé pour différencier les cabinets libéraux des centres dentaires dans le futur. Il représente un aspect crucial pour garantir une excellente expérience à vos patients et les fidéliser. La majorité des cabinets offre déjà un bon service patient. Pour vous différencier, vous devez donc développer un service encore plus « Premium » pour vos patients.

Voici quelques bonnes pratiques pour offrir le meilleur service possible à vos patients.

1. UN BON SERVICE PATIENT N'EST PLUS SUFFISANT

- **À faire** : Former votre équipe à la qualité du service le plus possible afin d'offrir la meilleure expérience à vos patients.
- **À ne pas faire** : Sous-estimer l'importance de la décoration de votre cabinet. Mettez-vous dans la peau d'une personne qui se rend pour la première fois dans votre cabinet. Analysez l'ensemble des aspects (du parking à l'éclairage en passant par les murs et le sol) pour les améliorer.

2. VOS PATIENTS SONT DES PERSONNES

- **À faire** : Adapter la durée de chaque rendez-vous à la difficulté du traitement et éviter de planifier la même durée quel que soit le patient ou les soins à prodiguer.
- **À ne pas faire** : Traiter vos patients comme un numéro. Adaptez-vous à chaque patient et mettez en valeur le niveau de qualité de vos prestations auprès des nouveaux patients. Nouez un lien avec vos patients en leur posant des questions sur leur famille, leurs loisirs, leurs vacances, etc.

3. TRANSFORMEZ LES PLAINTES EN AMÉLIORATIONS

- **À faire** : Voir les critiques comme un moyen d'améliorer votre service. Quels que soient les efforts de votre équipe, vous décevrez de temps en temps un patient. Sa plainte peut être justifiée ou pas. Mais, dans tous les cas, vous devez toutefois contrôler votre réaction et réagir de façon professionnelle.
- **À ne pas faire** : Prendre les critiques personnellement et d'une manière non professionnelle. N'entrez pas dans le cycle infernal de l'agressivité. Il faut d'abord demander des explications en prenant des notes. Puis affirmez que vous allez prendre en compte le problème. Enfin, n'oubliez pas de remercier le patient : grâce à lui, vous pourrez vous améliorer. Pour finir, contactez-le pour lui confirmer que sa plainte a bien été prise en charge et que son problème est réglé. Vous transformerez ainsi les patients agressifs en « fans » de votre cabinet.



3 QUESTIONS AU DOCTEUR GARDON-MOLLARD

Chirurgien-dentiste à Tours.
Auteur du blog « The Dentalist »
(www.thedentalist.fr)

"La première impression est très souvent la bonne."

COMMENT ÉVALUER LA COMPATIBILITÉ PRATICIEN / ASSISTANT ?

Difficile de répondre à cette question tant il y a de profils différents de praticiens et d'assistantes. Mais c'est au praticien de définir, en amont du recrutement, les qualités recherchées et d'élaborer une méthode d'évaluation qui permettra de repérer les candidats ayant le plus de chances de lui être compatibles.

DOIT-ON PRÉFÉRABLEMENT RECRUTER UN CANDIDAT AYANT ÉTÉ RECOMMANDÉ ?

Une recommandation est toujours un plus lors d'un entretien mais dépendra évidemment de la part de qui, et pour quelles raisons objectives le candidat est recommandé. Quoiqu'il en soit, une recommandation ne justifie pas un entretien standardisé et une évaluation précise des compétences.

LA SUBJECTIVITÉ A-T-ELLE UNE PLACE LORS D'UN RECRUTEMENT ?

Bien sûr. Et elle est même primordiale. On sait que les décisions que nous pensons prendre de manière rationnelle sont en réalité dictées par une large proportion d'émotionnel sub-conscient. Les études cognitives menées sur ce sujet l'ont démontré et ont confirmé que dans des situations de choix ou de jugement, la première impression est très souvent la bonne.

DANS UNE VISION À LONG TERME DOIT-ON PRIVILÉGIER UNE RELATION AMICALE POUR UNE COLLABORATION OU UN PROFESSIONNALISME EFFICACE AVANT TOUT ?

Je pense qu'il faut privilégier le professionnalisme afin de maintenir de bonnes distances relationnelles et émotionnelles et ne pas se laisser perturber par le « pathos » lorsque viennent les moments difficiles de donner des directives, de faire une mise au point ou d'émettre des critiques. Cela dit, le professionnalisme n'empêche en rien les rapports cordiaux, la sympathie et même l'humour.

DOIT-ON CHOISIR UN ASSOCIÉ QUI NOUS RESSEMBLE OU PLUTÔT QUELQU'UN DE COMPLÉMENTAIRE ?

Le mimétisme dans les compétences a quelque chose de rassurant (car qui se ressemble s'assemble) mais peut faire naître la rivalité et la compétition. La complémentarité est un atout dans notre métier où les compétences sont multiples et impossibles à maîtriser dans leur ensemble.

MISER SUR LA JEUNESSE OU...L'EXPÉRIENCE ?

L'expérience, si elle est synonyme de compétence, peut aussi révéler une certaine rigidité et une difficulté à changer. La jeunesse d'une assistante demande à l'employeur d'être impliqué et présent dans sa formation afin de la guider dans l'acquisition des compétences qu'il juge nécessaire d'acquérir. Mais de manière générale, l'âge n'est absolument pas un critère de choix. En effet : on peut être vieux et rester jeune dans sa tête; et vice versa !

COMMENT JAUGER LES COMPÉTENCES TECHNIQUES LORS D'UN ENTRETIEN D'EMBAUCHE ?

Il est possible de soumettre, avec leur accord, les candidats à 3 tests simples. Le premier évalue l'aptitude et la vitesse pour trier des fiches patients ou des radios par ordre alphabétique. Le deuxième test consiste à évaluer la capacité du candidat à répondre au téléphone avec amabilité et courtoisie (l'employeur jouant le rôle d'un patient difficile). Enfin un test d'acuité visuelle et de précision consiste à ranger le plus précisément et le plus rapidement possible quelques dizaines de fraises en vrac en les triant et les organisant par forme et par taille.

QUELS SONT LES PROFILS À ÉVITER À TOUT PRIX ?

Même si chacun doit avoir sa chance, il est possible de repérer des candidats qui ne présentent pas les qualités requises pour un poste d'assistant(e) dentaire. Le CV et la lettre de motivation donnent déjà des indices (qualité de l'orthographe, de la mise en page, niveau scolaire...). Lors de l'entretien, l'éloignement géographique, les situations familiales complexes, un aspect physique négligé, une élocution caricaturale... sont des éléments qui peuvent s'avérer rédhibitoires.



CRÉEZ VOS PROPRES GUIDES CHIRURGICAUX IMPLANTAIRES AU CABINET

LE FLUX DE TRAVAIL D'IMPLANTOLOGIE DE A À Z

- Scannez, planifiez et concevez vos guides dans un seul logiciel
- Imprimez le guide* dans votre clinique à partir de matériaux de qualité médicale avec l'imprimante 3D Planmeca Creo™
- Positionnez ensuite l'implant selon le plan, en utilisant des procédures rigoureuses et très peu invasives

* Vous pouvez aussi imprimer le fichier STL du guide avec n'importe quelle imprimante 3D utilisant une résine adaptée aux guides chirurgicaux.



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

www.planmeca.fr



PLANMECA

Ces produits sont des dispositifs médicaux de classe IIb. Ils sont destinés à la réalisation d'actes d'imagerie médicale. Les actes effectués avec ces systèmes peuvent être pris en charge par les organismes d'assurance maladie dans certaines situations (et sous conditions). Dispositifs médicaux réglementés, fabriqués par PLANMECA, qui portent le marquage CE 0598. Organisme notifié: SGS Fimko

Du bon usage des réseaux sociaux

DE PLUS EN PLUS DE CHIRURGIENS-DENTISTES ÉCHANGENT VIA LES RÉSEAUX SOCIAUX. UN OUTIL D'ENTRAIDE QUI PERMET DE BÉNÉFICIER D'UNE CERTAINE VISIBILITÉ. MAIS ATTENTION, CET OUTIL PEUT SE RETOURNER CONTRE VOUS.

PAR RÉMY PASCAL

« **B**onjour les amis, je sollicite votre avis concernant ce patient... », « Salut, dans le cas où on fait un bridge couronne - inter - Inlay, quelle cotation pour l'inter? », « Consœurs, confrères, quelle mutuelle avez-vous choisie pour vos salariés? ». Voilà plusieurs exemples de publications que l'on peut trouver sur les réseaux sociaux. Et notamment sur Facebook, plate-forme privilégiée des praticiens qui y ont constitué des groupes spécifiques. Parmi eux : « Les dentistes ne sont pas des pigeons » (9 400 membres), « Dentistes de France » (16 500 membres) ou plus humoristique « Tu sais que tu es dentiste quand ».

Le Dr Valéry Gard a rejoint ces groupes en 2016, « au moment du règlement arbitral, pour faire une veille sur cette actualité. La profession est très individualiste, il n'existe pas de réelle corporation qui nous rassemble. Face à cette donne, les groupes Facebook viennent combler un manque. » La praticienne installée à Cavalaire-sur-Mer dans le Var pointe cependant un bémol, « parfois, être trop bien informée sur l'état de la profession peut être anxiogène, car on prend conscience de toutes les difficultés qui frappent le métier.

C'est un mal pour un bien, un homme averti en vaut deux! » La plupart des praticiens utilise ces groupes pour conforter leur avis. En quelques minutes, à l'aide d'un smartphone, des photos sont postées sur les réseaux sociaux. Dans la foulée, d'autres praticiens viennent livrer leur analyse et partagent leur expérience. En somme, un vrai diagnostic partagé! De son côté le Dr Cohen en région parisienne, pointe les dérives et les dangers à trop s'exposer sur Internet. « J'en ai été victime, une page Facebook d'entraide qui concerne mon arrondissement à Paris. J'ai essuyé plusieurs publications négatives, toutes plus fausses les unes que les autres. Un lien vers mon site a même été diffusé avec le commentaire : "dentiste voleur à fuir", je ne savais pas comment réagir... ».

Effectivement, il s'agit de ne pas improviser sa réponse, alors faisons le point.

Le cas spécifique de la diffamation

Tout repose sur la loi du 29 juillet 1881 sur la liberté de la presse qui impose un cadre légal à toute publication. Elle est souvent considérée comme le texte juridique fondateur de la liberté d'expression en France. Mais cette loi est dans



© RyanKing999 / istockphoto

le même temps le texte qui en limite l'exercice et incrimine certains comportements.

Au même titre que dans l'espace public, en employant des propos calomnieux, l'internaute s'expose devant la loi à devoir répondre de ce qu'il avance et ainsi prouver qu'il n'a en aucun cas fait preuve de diffamation. Il en va de même pour l'injure. La victime de l'une de ces infractions peut ainsi poursuivre l'auteur de ces propos. Néanmoins, elle ne dispose que de très peu de temps, la prescription est de 3 mois. Sont donc responsables des faits, les directeurs de publications (site Internet, forum, blog), les auteurs du texte et l'hébergeur. Par conséquent, la première attitude à adopter en cas de découverte de textes potentiellement injurieux ou diffamatoires est de prendre contact avec le webmaster →

La seule existence de propos estimés calomnieux sur un réseau social ne suffit pas, en elle-même, à justifier une infraction. Il incombe à la victime de démontrer le caractère public du message.

QUELLE ATTITUDE ADOPTER FACE À DES COMMENTAIRES NÉGATIFS ?

Le Web 2.0 permet donc aux patients de publier librement leur avis. Qu'ils soient fondés ou pas, ils imposent aux praticiens de faire face à ce nouveau type de bouche-à-oreille. Monde numérique oblige, vous devez intégrer le risque de ces critiques et réfléchir à la bonne stratégie de réponse. Chaque situation est unique cependant, voici quelques pistes.

APPORTEZ UNE SOLUTION RAPIDE.

Il est essentiel de réagir aussi vite que possible aux commentaires négatifs d'un patient sous peine de voir un effet boule de neige se produire. Toutefois, n'intervenez pas systématiquement directement sur la page concernée, notamment si le commentaire est peu consulté.

POURSUIVEZ LA CONVERSATION EN PRIVÉ.

S'il est important de réagir promptement en ligne, pour montrer que vous vous efforcez de régler le problème, mieux vaut faire court et poursuivre les négociations en privé.

RECONNAISSEZ VOS TORTS.

Si vous avez eu tort, reconnaissez-le par des excuses et une invitation à un prochain rendez-vous. Vous apparaîtrez comme un professionnel qui assume totalement ses responsabilités.

TRANSFORMEZ LES RETOURS NÉGATIFS EN OPPORTUNITÉS.

Les avis en ligne sont une source de renseignements utiles sur la perception de la qualité de votre service. Ainsi, considérez les avis négatifs comme une alerte, vous permettant d'identifier d'éventuels problèmes avant qu'ils ne s'aggravent.

RÉFLÉCHISSEZ AVANT D'EFFACER/BLOQUER.

Évitez les situations de ruptures, notamment face à un commentaire négatif justifié si vous ne voulez pas voir les membres la communauté prendre la défense de l'internaute.

NE MENTEZ PAS, N'AGISSEZ PAS SOUS UN FAUX NOM, NE PUBLIEZ PAS DE FAUX COMMENTAIRES.

Tôt ou tard, vous serez démasqué et vous risquez en quelques secondes d'éreinter votre capital confiance acquis en plusieurs années de travail.

du site et lui demander de retirer les textes en lui rappelant sa responsabilité juridique. Ce dernier, dans la très grande majorité des cas, bien content d'éviter une action en justice, retire aussitôt les propos dénoncés. Pour cette même raison, les éditeurs de sites sont à l'écoute de leurs internautes et grâce aux modérateurs suivent les remarques manifestées à travers les fonctions « commentaires abusifs » ou « signaler ». Facebook a récemment mis à disposition un « formulaire de signalement pour diffamation ».

Si toutefois vous voulez tenter une action en justice, le recours à la procédure de référé s'avère primordial. « En effet, avant d'éventuellement attaquer sur le fond l'auteur des propos diffamatoires, il est opportun de saisir le juge des référés (c'est-à-dire de l'urgence) afin de faire retirer les propos litigieux le plus rapidement possible » assure le juriste Alexandre Rodrigues, spécialisé dans le droit sur Internet.



© Siphography / istockphoto

La question des réseaux sociaux

Toute la nuance se trouve dans une distinction : qu'est-ce qui définit le caractère public ou privé sur les réseaux sociaux ? En effet, la seule existence de propos estimés calomnieux sur un réseau social ne suffit pas, en elle-même, à justifier une infraction. Il incombe à la victime de démontrer le caractère public du message. Pour forger son opinion, le juge va étudier, selon l'expression juridique, « la communauté d'intérêt » qui a eu accès au message. Si le message n'est visible que par quelques membres d'une famille par exemple, il conserve un caractère privé. Mais s'il est visible

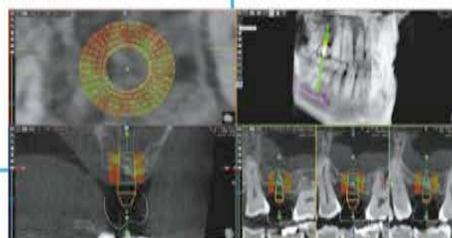
IMPLANTOLOGIE

Sécurité opératoire pour des chirurgies sereines et pérennes



PIEZOTOME CUBE

Adaptation dynamique de la puissance pour une chirurgie osseuse de qualité



X-MIND trium

La 3D qui facilite la planification implantaire avec une mesure immédiate du volume et une évaluation de la densité osseuse



QUALIOS™ 25% β-TCP+75% HAp

Structure unique et résistance mécanique élevée pour une régénération optimale du volume osseux



X-Mind® Trium, dispositif médical de classe IIb (DNV – CE 0434). Fabricant : DE GÖTZEN Groupe ACTEON® (Italie).
Piezotome® Cube, dispositif médical de classe IIa (LNE-GMED 0459). Fabricant : SATELEC® Groupe ACTEON® (France).
Qualios TCP et Qualios BCP, dispositifs médicaux de classe III – CE0120 (SGS). Fabricant : Medbone Medical Devices Lda (Portugal), distribués par Produits Dentaires Pierre Rolland SAS Groupe ACTEON® (France).
Dispositifs médicaux réservés à l'usage professionnel dentaire, non remboursés par les organismes d'assurance maladie.
Lire attentivement les notices avant utilisation. Date de création : novembre 2017.



© Sphotography / istockphoto

Médecine et publicité, attention aux écarts

L'Ordre national des médecins rappelle dans l'article 19 du code de déontologie médicale que « la médecine ne doit pas être pratiquée comme un commerce » et que « sont donc interdits tous procédés directs ou indirects de publicité. » Il est précisé aux articles 13, 19, 20 que toute « réclame » est interdite. Le médecin doit se garder de toute attitude publicitaire lorsqu'il présente son activité sur Internet (Charte de conformité déontologique applicable aux sites web professionnels des médecins). D'ailleurs, dans un arrêt du 27 avril 2012, le Conseil d'État a jugé, à propos du site Internet d'un chirurgien-dentiste que s'il pouvait « comporter des informations médicales à caractère objectif et à finalité scientifique, préventive ou pédagogique, il ne pouvait, sans enfreindre les dispositions, constituer un élément de publicité et de valorisation personnelles du praticien et de son cabinet ». Il en va de même pour des publications sur les réseaux sociaux, une page Facebook devra donc respecter les mêmes règles.

Tout ce qui est dit au sein de certains groupes virtuels relève donc de la sphère privée.

par tous, il devient public. En résumé, les propos tenus sur Facebook sont d'ordre privé à la condition que « les termes employés ne soient accessibles qu'à des personnes agréées par le titulaire du compte et fort peu nombreuses » avait estimé la Cour de cassation dans un arrêt relatif à la nature des réseaux sociaux le 10 avril 2013.

Tout ce qui est dit au sein de certains groupes virtuels relève donc de la sphère privée. Cette décision ne se limite pas à Facebook et s'applique à tous les réseaux sociaux où l'internaute s'adresse à des personnes qu'il a choisies et où on peut « établir un compte fermé ». Twitter n'est donc pas concerné puisque chaque message potentiellement injurieux est, par défaut, visible du monde entier.

Ajoutons en conclusion qu'en dépit des nombreux commentaires négatifs infondés ou belliqueux publiés sur Internet, une certaine justice existe. Bien loin du Code pénal, elle assure au praticien qui tisse des relations de confiance avec ses patients, de plus grandes chances de ne pas être égratigné sur la toile, voire, d'y être recommandé... ●

40 ans
BIEN-AIR FRANCE

Bien Air⁺
Dental

iCHIROPRO

ULTIMATE IMPLANTOLOGY



NOUVELLE APPLI. 2.3



DOCUMENTATION CLINIQUE COMPLÈTE



Chirurgie
Implantologie

ISQ

- Suivi de l'intégration osseuse et documentation du dossier patient avec les valeurs ISQ par Osstell

coDiagnostiX™

- Relié à CoDiagnostix (logiciel de planification d'implantologie)

- Flux de travail entièrement digital pour une extrême simplicité
- Opérations multi-implants
- Séquences opératoires préprogrammées
- Rapport d'opération et dossier patient
- Interface multi-utilisateurs
- Lecteur de code-barres d'implants

SWISS  MADE

Le métier d'assistante dentaire a bien évolué mais elle reste toujours la plus proche collaboratrice du chirurgien-dentiste. Les compétences et les postes proposés sont variés avec l'ouverture de grandes structures. L'assistante est le premier contact avec le patient. Elle est l'image du cabinet, le reflet du praticien.

Assistante au fauteuil

L'assistante est le prolongement de la main du praticien. Elle l'accompagne et l'assiste dans son activité. Ayant pour mission la préparation du plateau technique, l'asepsie du matériel et du cabinet. Elle va collaborer à l'éducation des patients en matière d'hygiène bucco-dentaire.

L'assistante est le prolongement de la main du praticien.

Assistante dentaire administrative

Elle a en charge la partie administrative du patient, la gestion de son dossier, la réalisation du devis, la mise en place d'échéancier. Elle accompagnera le patient dans les démarches administratives.

Assistante responsable du tiers payant

Elle gère le tiers payant de chaque dossier, la mise en relation avec le régime obligatoire et le régime complémentaire, poste qui a vu le jour avec l'ouverture des centres dentaire qui pratiquent le tiers payant total. Il existe aujourd'hui une formation pour cette activité dans les écoles d'assistante tel que l'Académie d'art Dentaire à Montrouge (92).

La secrétaire dentaire

Elle sera le visage du cabinet. Elle aura une activité administrative, et aura en charge l'agenda du cabinet, l'accueil téléphonique et physique du patient.

L'assistante prothétique

Une formation de CFAO lui permet de travailler en étroite collaboration avec le chirurgien lors de la réalisation de la phase prothétique. Elle aura en charge, la réalisation et le maquillage des couronnes réalisées au cabinet.



L'ASSISTANTE DENTAIRE AUJOURD'HUI

Plusieurs métiers en un

La coordinatrice de soins

Elle a pour rôle d'expliquer le plan de traitement avec des termes moins cliniques au patient, elle l'orientera vers le praticien spécialisé et se mettra en lien avec la mutuelle de celui-ci afin d'envoyer une prise en charge pour les soins proposés. Elle peut aussi être chargée de la formation des futures assistantes.

Responsable de centre

Elle aura en charge les aides dentaires, les assistantes ainsi que la gestion des plannings du personnel, les commandes, la mise en place de protocole pour le bon fonctionnement du centre. Elle sera à l'écoute et réglera les différentes difficultés avec le patient. Elle sera capable en cas d'absence de remplacer tous les postes.

Directrice de centre

Elle aura la gestion du centre comme une directrice de société avec les différentes tâches tel que l'embauche de tout le personnel. Elle sera le lien entre la sécurité sociale et la mutuelle. Elle supervisera la prise en charge du patient dans son intégralité, du suivi administratif au soin.

Formatrice

Avec l'expérience et diverses formations, elle pourra intervenir dans les cabinets pour conseiller et former les assistantes sur l'assistantat au fauteuil, la gestion de l'agenda, l'optimisation du plan de traitement ou encore la formation de nos futures assistantes dentaires dans des écoles dentaires. ●



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



Implants & CAD/CAM L'harmonie



Division France
Tel: 01 49 80 01 32
Mail: gctech@france.gceurope.com

GC Tech.Europe GmbH

GC Tech.Europe N.V. · Member of GC Group
Researchpark Haasrode-Leuven 1511 · Interleuvenlaan 13 · B-3001 Leuven
Tel. +32 16 74 26 00 · Fax +32 16 40 02 14 · gctech@gceurope.com · www.gctech-europe.com

LFSS 2018

Quelles nouveautés pour les chirurgiens-dentistes ?

GRANDE LOI DU DÉBUT DU QUINQUENNAT, LA LOI DE FINANCEMENT DE LA SÉCURITÉ SOCIALE A ÉTÉ DÉFINITIVEMENT ADOPTÉE PAR L'ASSEMBLÉE NATIONALE LE 4 DÉCEMBRE DERNIER. QUE PRÉVOIT-ELLE ?

PAR ANAÏS-BAYLE BERNADOU

La loi reprend, pour l'essentiel, des promesses de campagne du candidat Macron, à savoir :

- hausse de la CSG afin de financer des baisses de cotisations sociales
- baisses de cotisations pour les salariés et les indépendants
- modification et extension du régime de l'ACCRE

À noter toutefois que l'une des mesures phares de la loi de financement de la Sécurité sociale pour 2018, la suppression du RSI et la soumission des travailleurs indépendants au régime général pour l'assurance maladie-maternité et la retraite, ne concernera pas les chirurgiens-dentistes, qui conserveront leurs régimes actuels.

Hausse de 1,7 % du taux de CSG

Le taux de la CSG va être augmenté de 1,7 %. Celui-ci varie en fonction des catégories de revenus, le taux de la CSG étant donc différent en fonction de ces catégories. À compter du 1^{er} janvier 2018, le taux de la CSG sur les revenus d'activité augmente de 1,7 %, passant ainsi de 7,5 % à 9,2 %. Le taux de la CSG applicable aux

allocations-chômage et aux indemnités journalières ou allocations versées par les organismes de Sécurité sociale reste quant à lui fixé à 6,2 %.

De la même façon, le taux de la CSG applicable aux pensions de retraite et d'invalidité passe de 6,6 % à 8,3 %. Cette hausse ne concernera toutefois pas les retraités ayant un revenu fiscal de référence inférieur à 14 404 € par part. Ces derniers continueront soit d'être exonérés de CSG, soit de bénéficier du taux réduit de 3,8 %.

À compter de l'imposition des revenus de l'année 2017, les revenus du patrimoine (revenus fonciers, plus-values soumises à l'impôt sur le revenu, revenus de capitaux mobiliers, etc.) seront soumis au taux de 9,9 % fixant ainsi à 17,2 % le taux global des prélèvements sociaux au lieu de 15,5 %.

Le projet de loi de finance pour 2018, en cours d'adoption au Parlement, prévoit que cette fraction de 1,7 % supplémentaire fasse partie de la CSG déductible de l'impôt sur le revenu.

Peu connu, ce mécanisme prévoit qu'une fraction de la CSG



© pepifoto / iStockphoto.com

payée au cours de l'année constitue une charge déductible de son impôt sur le revenu et cela afin d'éviter de payer de l'impôt sur de l'impôt.

La fraction de la CSG déductible devrait désormais être la suivante :

Pour les revenus d'activité et les allocations de préretraite ayant pris effet depuis le 11/10/07 : 6,8 %.

Pour les pensions de retraite, d'invalidité et les allocations de préretraite ayant pris effet avant le 11/10/07 : 5,9 %.

Le taux de CSG déductible pour les autres revenus de remplacement reste fixé à 3,8 %.

Pour les revenus du patrimoine : 6,8 %

■ Exemple

Prenons le cas d'un praticien qui vend les parts de sa SEL en réalisant une plus-value de cession soumise aux prélèvements sociaux à hauteur de 100 000 €.

Le montant des prélèvements sociaux (CSG et CRDS) qu'il aura à payer sera égal à $100\,000\text{ €} \times 17,2\%$, soit 17 200 €.

Cependant il pourra déduire de ses revenus payés cette même année, une fraction de la CSG payée à hauteur de

6,8 %, soit une charge de 6 800 €.

Ce qui engendre une économie nette d'impôt de 1 360 € pour un taux moyen d'imposition de 20 %.

Le montant de cette CSG déductible n'est pas automatiquement pré-rempli dans votre déclaration. Lorsque vous effectuez votre déclaration de revenu annuelle, assurez-vous que la totalité de votre CSG déductible figure bien en charge de votre revenu, notamment l'année suivant la cession de votre cabinet ou des parts de votre SEL.

Baisse de cotisations pour les salariés et les indépendants

La hausse de la CSG a vocation à financer des baisses de cotisations pour les salariés et les indépendants. Ces baisses prennent plusieurs formes : →

1) SUPPRESSION DES COTISATIONS SALARIALES MALADIE ET CHÔMAGE

Dans un premier temps, à compter du 1^{er} janvier 2018, la cotisation salariale maladie, fixée au taux de 0,75 %, sera supprimée et le taux de la contribution salariale d'assurance chômage passera de 2,40 % à 0,95 %.

À compter du 1^{er} octobre 2018, la contribution salariale d'assurance chômage sera intégralement supprimée.

Cette baisse concerne tous les salariés, indépendamment du montant de leur salaire. Le gain attendu pour une personne percevant le SMIC est de 263 € par an, 526 € pour une personne gagnant deux fois le SMIC.

Le taux du CICE devrait passer de 7 à 6 % en 2018 et être intégralement supprimé à compter du 1^{er} janvier 2019.

2) ALLÈGEMENT DES COTISATIONS PATRONALES ET TRANSFORMATION DU CICE

Le CICE, mécanisme complexe mis en place en 2013 qui consiste à octroyer des baisses de cotisations patronales via une réduction d'impôt en fin d'année est supprimé.

Plus précisément, le taux du CICE devrait passer de 7 à 6 % en 2018 et être intégralement supprimé à compter du 1^{er} janvier 2019.

En compensation, il est prévu d'une part une réduction de 6 points des cotisations patronales d'assurance maladie pour les salariés dont la rémunération n'excède pas 2,5 Smic, et d'autre part un renforcement de la réduction générale des cotisations patronales sur les bas salaires (anciennement réduction Fillon, concernant les salaires n'excédant pas 1,6 fois le SMIC), soit un allègement total pouvant aller jusqu'à 10 points.

3) BAISSÉ DES COTISATIONS POUR LES TRAVAILLEURS INDÉPENDANTS

Afin de compenser la hausse de la CSG pour les travailleurs indépendants, il est prévu une baisse du taux de cotisation maladie-maternité et d'allocations familiales.

Or ces cotisations sont d'ores et déjà grandement prises en charge par la CPAM pour les professionnels de santé. Pour pallier cela, il est prévu d'étendre la prise en charge aux cotisations d'assurance vieillesse de base.

Toutefois, des doutes demeurent quant à l'application de cette disposition aux chirurgiens-dentistes et au montant de cette prise en charge.

3) MODIFICATION ET EXTENSION DU RÉGIME DE L'ACCRE

Actuellement les personnes bénéficiaires indemnisées au titre du chômage ou inscrites à Pôle Emploi depuis plus de 6 mois peuvent bénéficier de l'Aide au Chômeur Créant ou Reprenant une Entreprise (ACCRE).

Cette aide consiste en une exonération, pendant 12 mois, d'une très grande partie des cotisations sociales dues par le travailleur indépendant. Elle est dégressive en fonction du montant des revenus à savoir: totale jusqu'à 29 421€ et dégressive (entre 100 % et 75 %) entre 29 421 € et 39 228 €. Le nouveau dispositif est rebaptisé « Exonération de début d'activité de création ou de reprise d'entreprise » et étendu à toutes les personnes créant ou reprenant une entreprise à compter du 1^{er} janvier 2019. Seront donc concernés: les praticiens indépendants (en ce compris les collaborateurs libéraux) et les praticiens créant ou reprenant une SEL dès lors qu'ils détiennent plus de 50 % du capital social.

Toutefois, le principe du plafond de revenus demeure.

Le mécanisme a vocation à permettre une année blanche de charges et de cotisations sociales à tout créateur d'entreprise. ●

Le conseil constitutionnel ayant été saisi de la loi, les dispositions ci-dessus évoquées sont donc conditionnées à la décision des « sages ».



Le Spécialiste de la TV en salle d'attente

7 minutes d'attente suffisent pour

-  Sensibiliser les patients aux traitements bucco-dentaires
-  Améliorer l'acceptation des plans de traitements

Plus de 95 séquences vidéos sur les thèmes de:

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

En alternance avec des séquences détentes, sorties cinéma, nutrisanté, Histoire & Culture, Art, prévisions météo ...



DEMANDEZ VOTRE ESSAI

 01 86 76 09 01

 www.visualactiv.com

 info@visualactiv.com

Implantologie

Bien se former pour se lancer

L'IMPLANTOLOGIE PERMET DE DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ TOUT EN RÉPONDANT À UNE PROBLÉMATIQUE DE SANTÉ PUBLIQUE.

PAR JÉRÉMY REBOUL

Cela ne fait plus de doute aujourd'hui, l'implantologie fait partie intégrante de l'arsenal thérapeutique des chirurgiens-dentistes et permet de répondre à une véritable problématique de santé publique. Pour preuve, Médecins du Monde estimait en 2004 que les patients recourant à ses centres d'accueil comptaient en moyenne 5,3 dents manquantes. Une proportion grimpant à huit dents pour ceux âgés de 40 à 59 ans, et même à quinze pour les malades de 60 ans et plus. Plus récemment, l'OMS indiquait que près de 30 % des personnes de 65 à 74 ans dans le monde n'avaient plus de dents naturelles.

Intégrer l'implantologie à sa pratique peut ainsi contribuer significativement à la croissance de l'activité du cabinet et sa santé financière. La plupart des patients ont conscience du coût que représente le traitement implantaire. Les revenus supplémentaires que votre cabinet peut générer grâce à cette pratique vont servir à développer votre activité. Mais proposer ce type de traitement à sa patientèle ne s'improvise pas. Une bonne préparation passe d'abord par une bonne formation.

Les diplômes Universitaires (DU)

Même si les places y sont rares (parfois seulement cinq ou six places par session), le diplôme universitaire (DU) reste de l'avis de beaucoup la meilleure voie pour se former en implantologie. Ces diplômes se déroulent en règle générale sur

deux ans, voire trois pour certains. L'organisation et la durée des sessions peuvent également différer d'un DU à l'autre, de un à trois jours par semaine sur douze mois, mais en moyenne la formation comprend environ 150 heures par an.

En ce qui concerne les frais d'inscription, là aussi les différences peuvent être importantes: il faut compter aux alentours de 1500 à 4 500 euros par an selon les facultés, auxquels s'ajoutent des frais de scolarité annuels de 400 à 500 euros en moyenne. N'oubliez pas de comptabiliser les frais de déplacement et d'hébergement dans votre budget, le lieu de formation étant susceptible de se situer loin de votre domicile. Il ne faut en effet pas hésiter à changer de ville pour trouver le DU qui correspond le mieux, et en fonction de sa réputation.

Les DU proposent une formation théorique et pratique en chirurgie et prothèse implantaire guidée par la conception prothétique jusqu'à la réalisation du projet implantaire. Ils permettent de bénéficier des connaissances des universitaires ayant une grande expérience en implantologie dentaire et de confronter avec eux les cas cliniques rencontrés au cabinet.

Contrairement à de nombreuses formations privés ou proposés par des fabricants, les DU ne sont, théoriquement, associés à aucune marque d'implant. Une garantie supplémentaire sur l'objectivité de l'enseignement et une approche

plus large en ce qu'elle permet la comparaison des différents systèmes implantaires.

Attention toutefois, tous les DU ne se valent pas. Le niveau d'un diplôme dépend beaucoup de l'expérience et la qualité de ses enseignants. Certaines universités ont su attirer des grands noms de la profession, parfois venus de l'étranger. D'autres offrent plus ou moins de pratique au regard de la théorie. Il convient donc de bien se renseigner avant de choisir sa formation et de ne pas hésiter à consulter des confrères ayant déjà suivi telle ou telle formation. Cela étant, compte tenu du peu de places proposés et la longueur des listes d'attente pour accéder à certains cursus, les candidats n'ont pas toujours le choix.

Enfin, les DU ne s'adressent pas tous aux mêmes publics. Certains, comme celui de l'université de Corte sont exclusivement dédié à parfaire la formation de praticiens ayant déjà acquis des connaissances de base et possédant déjà une expérience clinique en implantologie.

Les formations des sociétés scientifiques

De nombreuses sociétés scientifiques proposent des formations en implantologie avec des programmes proches de ceux des DU.

Ces formations présentent l'intérêt de créer une forme de proximité avec l'équipe enseignante qui guidera vos premiers pas. Comme pour les DU, toutes ces formations ne sont pas du même niveau. Il faudra choisir les sociétés dont les enseignants seront connus pour leur expérience et leur pédagogie et où la pratique dépasse la théorie.

Les formations des sociétés commerciales

Toutes les sociétés qui fabriquent ou commercialisent des implants proposent aujourd'hui leurs propres formations. En général, ces formations sont théoriques sans intervention sur des patients. Il est possible de se former complètement et uniquement grâce à ce type de formation ou d'y recourir uniquement en complément d'un DU. Ce qui caractérise ces formations est bien →

riva HV

VERRE IONOMERE A HAUTE RESISTANCE A L'ABRASION

riva self cure HV

haute viscosité, auto polymérisable, matériau verre ionomère pour reminéraliser la dent

- Facile à sculpter, non adhérent
- Adhère chimiquement à la structure de la dent
- Convient aux importantes restaurations
- Dentine solide de remplacement
- Pas de rétraction
- **SANS BISPHÉNOL A ET HEMA**
- **NE COLLE PAS AUX INSTRUMENTS**



riva light cure HV

haute viscosité photopolymérisable, verre ionomère renforcé à la résine

- Facile à sculpter et à manipuler
- Adhère chimiquement à la structure de la dent
- Un embout orange pour lampe à photopolymériser empêche une prise prématurée
- **SANS BISPHÉNOL A**
- **NE COLLE PAS AUX INSTRUMENTS**



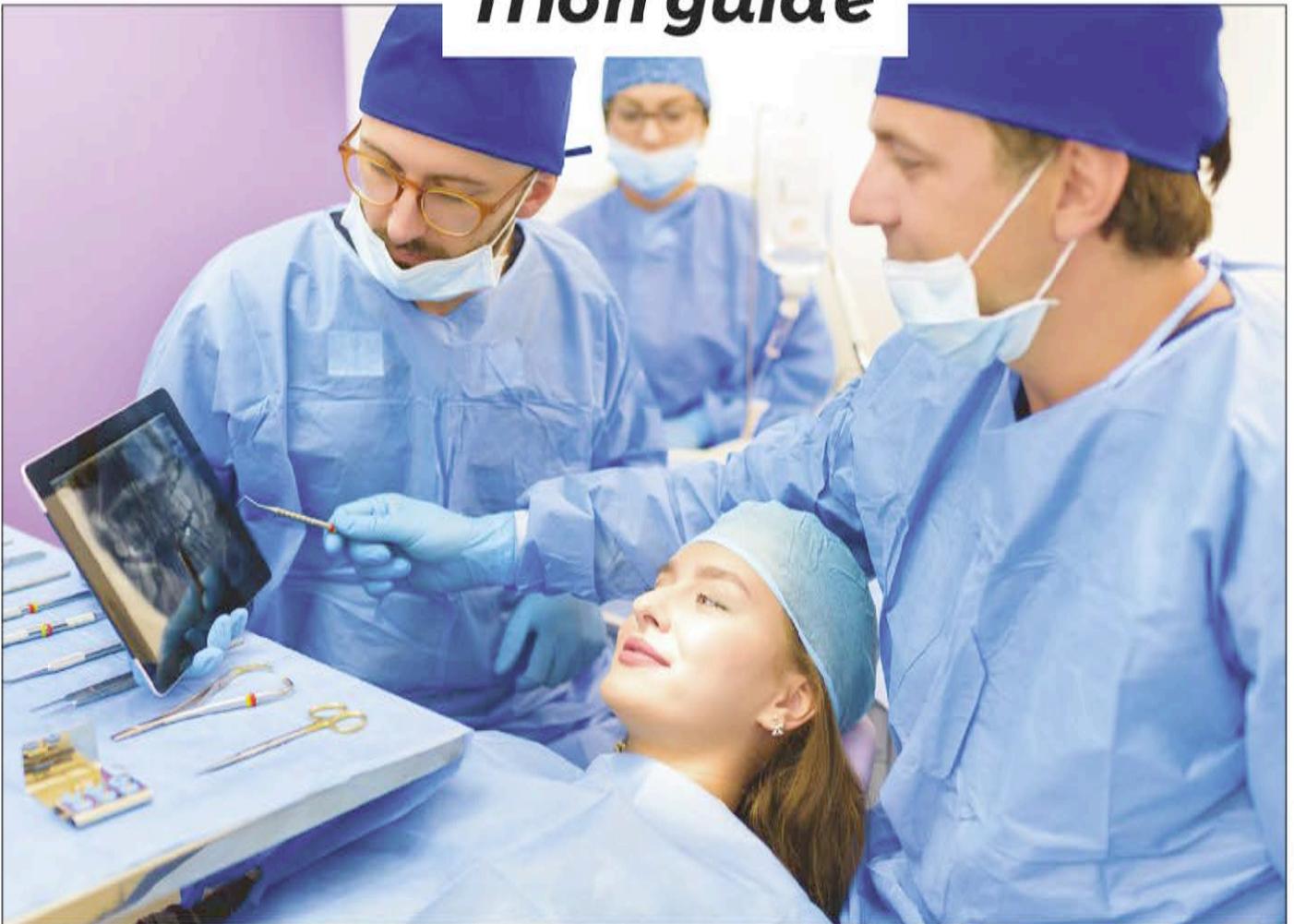
VERRE IONOMERE A HAUTE VISCOSITE

SDI

Your Smile. Our Vision.
www.sdi.com.au
www.polawhite.com.au

SDI Dental Limited
appel gratuit
00800 022 55 734

Mon guide



entendu l'absence de comparaison entre les différents systèmes implantaires du marché. Il faut donc prendre cela en compte et choisir une marque correspondant à votre philosophie et à l'idée que vous vous faites de votre exercice. Encore une fois, renseignez-vous auprès de vos confrères pour en savoir plus sur telle ou telle marque. De nombreux praticiens continuent à utiliser les produits avec lesquels ils se sont formés. Aussi, assurez-vous que la formation choisie s'effectue avec des produits éprouvés et de haute qualité, et que vous utiliserez toujours des implants et des composants prothétiques conçus pour être utilisés ensemble en tant que système complet.

Méthodes éprouvées

L'implantologie étant désormais une méthode de traitement établie, dont les techniques et des protocoles sont éprouvés cliniquement. De nombreuses approches implantaires ont été affinées et simplifiées avec des étapes claires à suivre. La formation doit donc offrir une base solide sur ces protocoles qui ont fait leurs preuves. Enfin, ces techniques évoluent continuellement, il convient donc de participer régulièrement à des congrès et des conférences pour toujours rester au courant des dernières évolutions.

24 %
des praticiens pèsent pour
59 % des implants posés
(plus de 120 implants par an).

Source : observatoire de la place
de l'implantologie 2017 de Gallileo.

Se faire accompagner

Toujours en complément de sa formation, un vrai plus consiste à se faire accompagner par un confrère expérimenté. Avoir un « mentor » à ses côtés est une source incroyable de connaissances supplémentaires et vous assure une plus grande sérénité.

il pourra vous « coacher » et répondre à vos interrogations, vous aider à réaliser vos premiers plans de traitement. Il va pouvoir vous assister dans vos premières prises d'empreintes et poses de prothèses.

Bien choisir ce mentor est essentiel. Il doit être suffisamment expérimenté pour pouvoir répondre à vos attentes et disponible pour être joint en cas de besoin. ●

ULTRA LEVURE[®]

SACCHAROMYCES BOULARDII CNCM I-745

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



**MÉDICAMENT DU
MICROBIOTE INTESTINAL**

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

L'autre jour, je participais au congrès **Virtuality** à Paris qui mettait l'accent sur la VR dans différents domaines: tourisme, jeux vidéo, mais aussi santé. D'autant plus que la compagnie **Air Liquide Santé** tenait un stand où les participants pouvaient chausser un casque VR et se retrouver dans un cabinet dentaire pour observer les effets de l'anxiété puis de la sédation consciente.

La VR ou Réalité Virtuelle est une technologie permettant de créer un environnement alternatif réel ou virtuel qui immerge le spectateur dans une expérience en 3D et à 360°. En dentisterie les applications sont multiples: faire découvrir en ligne son cabinet dentaire, détendre les patients en leur diffusant un contenu relaxant ou même participer à une conférence située aux antipodes. Le potentiel offert est énorme comparé au coût nécessaire pour profiter d'une expérience en VR: un smartphone et un casque au design futuriste.

Réalité augmentée

Un autre acronyme prometteur est l'AR, la Réalité Augmentée. En portant des lunettes appropriées, le participant perçoit son environnement actuel mais avec des informations supplémentaires qui jaillissent en fonction des objets qui entrent dans son champ de vision. Un exemple concret est le film **Iron Man**. Le personnage de Tony Stark joué par Robert Downey Jr porte un casque qui affiche en temps réel des informations sur ses ennemis, sa puissance de feu, son énergie restante disponible ou peut être même son empreinte carbone.

Que la Réalité soit Virtuelle ou Augmentée, ces outils sont faciles à maîtriser et promettent des applications nombreuses et utiles.



E-DENTISTERIE

Iron Man : La nouvelle ère de la dentisterie

Dans notre Réalité, l'AR est accessible grâce à des dispositifs comme les **Google Glass** déjà utilisés par des professionnels médicaux aux États-Unis. Pendant l'intervention, le chirurgien reçoit des informations comme la localisation des cellules cancéreuses qui se superposent à son champ de vision. En dentaire, il serait possible de savoir si la préparation de la dent ne présente pas de contre dépouille, si l'on se situe à distance de la pulpe dentaire lors d'un curetage carieux ou encore si l'axe de forage respecte la planification implantaire.

Le point commun est d'offrir aux patients et praticiens une expérience dentaire améliorée. Que la Réalité soit Virtuelle ou Augmentée, ces outils sont faciles à maîtriser et promettent des applications nombreuses et utiles. Les traitements deviennent moins anxiogènes, plus efficaces et la relation au patient est renforcée. La VR et l'AR ouvrent pour la dentisterie une nouvelle ère, celle du dentiste amélioré. ●

Ressources :
<https://lc.cx/cvK9>
<https://lc.cx/pUG9>
<https://lc.cx/pUNN>

ONE nEO

OPTIONS MULTIPLES



Connexion Conique
Etroite (CHC)



Connexion Conique
Standard (CS)



Connexion Interne
Hexagonale (IH)



Nouveaux
Préhenseurs, Embouts et Tournevis



Nouveau
Système Prothétique



Nouveaux
Diamètres: Ø 3.75, Ø 4.2, Ø 5



Nouveau
Packaging avec Préhension directe de l'Implant



 **AlphaBio**
TEC
Simplantology

Simplantologie, Les Solutions Intelligentes!



DISTRIBUTEUR EXCLUSIF POUR LA FRANCE:

AlphaBio France
www.alphabiofrance.com

Bureau: 01 49 89 38 50
contact@alphabiofrance.com

Focus sur les régimes matrimoniaux

CONÇU POUR LE CAS GÉNÉRAL, LE RÉGIME LÉGAL DE COMMUNAUTÉ D'ACQUÊTS QUI S'APPLIQUE PAR DÉFAUT EN L'ABSENCE DE CONTRAT DE MARIAGE TROUVE SES LIMITES DÈS QUE SE PRÉSENTE UNE SITUATION FAMILIALE OU PATRIMONIALE PARTICULIÈRE.

PAR EMMANUEL TZATOURIAN

Il existe cinq sortes de régimes matrimoniaux

• La communauté réduite aux acquêts est le régime légal depuis 1966. Il concerne 83 % des couples qui se marient. Ce que chacun possède avant le mariage reste sa propriété personnelle, ainsi que les biens qu'il reçoit par donation ou succession pendant le mariage. Les biens acquis pendant le mariage ainsi que les revenus, notamment ceux résultant du travail, sont communs.

Ce régime privilégie la filiation au détriment du conjoint qui peut se retrouver déshérité selon la volonté du défunt. Ce dernier peut en effet donner la part du conjoint à qui il veut. Les enfants, en tant qu'héritiers réservataires, hériteront normalement dans tous les cas. Pour rééquilibrer sa succession, il est possible d'utiliser, par voie notariale, des avantages matrimoniaux, par exemple la « DDV » (donation au dernier vivant), qui va formaliser la part du conjoint.

ATTENTION : le Code civil établit une présomption de communauté pour les biens dont l'appartenance propre à l'un des époux n'est pas prouvée.

Les flux financiers entre les patrimoines propres et communs (comme des travaux sur un bien propre avec l'argent issu de la communauté) donnent lieu à la détermination

de « récompenses » pour rééquilibrer les comptes des deux époux. Pour qu'un bien reste propre, il ne faut pas oublier de procéder à la déclaration de remploi (attestation sur feuille blanche ou chez le notaire avec photocopies jointes des divers documents).

• Le régime de la séparation de biens concerne actuellement 15 % des couples qui se marient. Il permet au conjoint de se protéger de dettes professionnelles éventuelles.

- Biens propres : biens meubles et immeubles acquis avant ou pendant le mariage.

- Biens communs : pas de biens communs (ou achetés ensemble : indivision) ; on peut associer un avantage matrimonial comme la « DDV » (donation au dernier vivant) au contrat de mariage pour augmenter la part du conjoint dans la succession.

IMPORTANT : pour une protection plus complète du conjoint dans le cas de la séparation de biens, on peut placer la résidence principale (entre autres) dans une « Société d'acquêts » et insérer ensuite des clauses de préciput sur cette société d'acquêts par voie notariale. Ainsi, en cas de décès, la résidence principale appartiendra au conjoint en plus de sa part légale.

ATTENTION : la DDV peut ne pas suffire à protéger son conjoint si on a trois enfants et plus. En effet, dans ce cas, la part légale du conjoint restera à un quart de la masse successorale (le conjoint pourra néanmoins choisir de prendre à la place, dans le cadre de la DDV un quart en pleine propriété et trois quarts en usufruit, ce qui est préférable). Inconvénient de ce régime: l'époux ne profite pas de l'enrichissement de son conjoint, il est donc défavorable à l'époux sans activité.

- Le régime de la communauté universelle est le plus protecteur. Il concerne moins de 2 % des couples. Il se caractérise par l'absence de biens propres. Les biens communs concernent les biens meubles et immeubles, plus les dettes. Si on lui ajoute un avantage matrimonial comme la « CAI » (Clause d'attribution intégrale) la communauté ne se divise pas en deux. La succession ne sera pas ouverte au premier décès, tous les biens appartiendront au conjoint survivant sans droits de succession (DMTG) à payer.

ATTENTION : les enfants seront en revanche désavantagés, car ils n'hériteront que lors du second décès. Ils ne pourront donc utiliser qu'un seul abattement de 100 000 €.

- La communauté de meubles et acquêts est l'ancien régime légal. Il peut cependant encore être utilisé, dans le cadre du contrat de mariage. Il est semblable au régime de la communauté réduite aux acquêts, sauf sur un point: tout l'argent et tous les meubles appartiennent à la communauté, y compris s'ils ont été acquis avant le mariage ou par succession ou donation. Tous les biens à l'exception des immeubles appartiennent aux deux époux, quels que soient leur date et leur moyen d'acquisition. La succession se compose de la moitié des biens communs.

- La participation aux acquêts est un régime matrimonial hybride, séparatiste pendant le mariage et communautaire à sa dissolution par décès ou divorce. C'est le →

Armatys
Fostering better care

facilite vos chirurgies dentaires

1. Penguin[®]
mesure l'ostéointégration de l'implant
2. PeriAcryl[®] 90 HV
glue chirurgicale
3. Coreflon
suture PTFE non résorbable
4. Dynamatrix[®]
membrane extracellulaire (ECM)
5. Tisseos[®]
membrane synthétique
6. Ozonoliv[®]
désinfectant et cicatrisant 100 % naturel



Publications sur simple demande.

Pour plus d'informations, contacter : +33 (0)9 51 28 00 38 | +33 (0)6 60 33 50 20 | info@armatys.fr
www.armatys.fr



régime légal en suisse et en Allemagne. En France, il représente 2 à 3 mariages sur 1 000.

Biens propres: biens meubles et immeubles acquis avant ou pendant le mariage.

Biens communs: pas de biens communs (ou achetés ensemble: indivision).

À la dissolution du mariage, chacun peut profiter de la moitié de l'enrichissement de son conjoint. Seul l'enrichissement est partagé en deux. L'appauvrissement est supporté par l'époux

concerné. La difficulté majeure réside dans l'évaluation du patrimoine originel du conjoint.

Les avantages matrimoniaux

- La DDV (donation au dernier vivant).

Si l'époux n'a pas d'enfant, il peut donner à son conjoint la totalité de ses biens. Même en présence d'enfants, il peut augmenter sa part. La DDV permet également de prendre l'usufruit, même en présence d'enfants de plusieurs lits.

- La clause de préciput ou encore « donation préciputaire » permet de léguer à son conjoint, par contrat de mariage, un ou plusieurs biens communs. Le préciput est le droit reconnu à certains héritiers de prélever une somme ou des biens compris dans l'héritage avant tout partage. Il permet également de ne pas avoir à respecter les limites de la quotité disponible. De plus comme il s'agit d'un avantage matrimonial, il faut l'accord des deux époux pour le remettre en cause, ce qui empêche la possibilité d'annulation unilatérale.

- La CAI (clause d'attribution intégrale) n'est pas utilisée pour compléter la communauté universelle. Elle permet, dans le cadre d'un autre régime communautaire, d'attribuer les biens communs au conjoint survivant sans passer par une succession. Seuls les biens propres du défunt en feront partie.

- La Société d'acquêts permet de créer une enclave communautaire dans un régime séparatiste et d'y placer par exemple le logement familial qui devient commun. ●

EN CAS D'ENFANT D'UN PREMIER MARIAGE

Le Code civil interdit les avantages matrimoniaux qui dépassent la quotité disponible spéciale du conjoint quand le défunt a des enfants d'un premier lit. Sinon ces derniers peuvent exercer une action en retranchement pour récupérer leur part d'héritage. Concernant la QDS, il faut déjà avoir effectué une DDV chez son notaire pour la matérialiser. Dans ce cas elle se monte à: la moitié de la succession s'il y a un enfant, un tiers si deux enfants et un quart si trois enfants et plus (communs ou non communs).

PROFILE DESIGNER

iphysio®

“ LA SIMPLICITÉ EST LA SOPHISTICATION ULTIME ”

Léonard de Vinci



UN PROTOCOLE SIMPLIFIÉ POUR UNE MEILLEURE INTÉGRATION BIOLOGIQUE

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

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

INFORMATIONS

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

Distribué par

LYRA™

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

Les implants dentaires euroteknika sont des dispositifs médicaux de Classe IIb (Directive Européenne 93/42/CEE) conformes aux normes en vigueur et porteurs du marquage CE0459.
Non remboursés par la Sécurité Sociale, ils doivent être utilisés par des professionnels de la santé bucco-dentaire. Lire attentivement la notice d’instructions et le manuel d’utilisation.



© AlexDax / iStockphoto.com

Transparence et cadeaux, L'essentiel à retenir

**LIENS D'INTÉRÊTS, CONVENTIONS, AVANTAGES, RÉMUNÉRATIONS, CADEAUX...
QUE SIGNIFIE VRAIMENT LA LOI ANTI-CADEAUX ET L'OBLIGATION
DE TRANSPARENCE ? RÉPONSES.**

PAR JÉRÉMY REBOUL

Qui est concerné par la loi anti-cadeaux ?

- Les entreprises assurant des prestations, produisant ou commercialisant des produits pris en charge par les régimes obligatoires de Sécurité sociale dont :

- les fabricants,
- les distributeurs,
- les importateurs.

- Les professionnels de santé dont notamment les médecins, chirurgiens-dentistes, les pédicures-podologues, les pharmaciens...

- Les étudiants se destinant à toutes les professions de santé dont celles de chirurgiens-dentistes, d'assistants dentaires...

- Les associations chargées de défendre les intérêts catégoriels des personnes visées aux deux paragraphes précédents.

• Pour rappel : les assistants dentaires en exercice ne sont pas, à ce jour, concernés par la loi anti-cadeaux mais le seront prochainement.

Principes de la loi anti-cadeaux

La loi du 27 janvier 1993, renforcée et étendue par la loi du 29 décembre 2011, pose le principe de l'interdiction pour certains professionnels de santé de recevoir des avantages en nature ou en espèces, sous quelque forme que ce soit, d'une façon directe ou indirecte, procurés par les →



Développez votre cabinet et élargissez votre patientèle grâce à notre gamme de gouttières thermoformées!

Du thermoformage in-office aux appareillages de laboratoire, découvrez toute la gamme de gouttières de Dentsply Sirona Orthodontics.

A chaque cas sa solution dentaire : gouttière de blanchiment, gouttière de contention, gouttière pour lutter contre le bruxisme, appareillages anti-ronflements, gouttières de fluoruration, et même un système d'alignement esthétique : Ideal Smile® ALIGNER.

Des solutions de pointe, fiables, et en toute discrétion.



Dentsply Sirona Orthodontics
1 rue des Messagers
37210 Rochecorbon
+33 (0)2 47 40 23 30
gac-fr.info@dentsplysirona.com
www.dentsplysirona.com

Les plastiques ESSIX® sont des dispositifs médicaux de classe IIa pour soins dentaires réservés aux professionnels de santé indiqués pour le déplacement des dents dans le cadre d'un traitement orthodontique. Fabriqué par Dentsply Sirona Raintree Essix. Lisez attentivement les instructions figurant dans la notice (ou sur l'étiquetage) avant toute utilisation - non remboursé par la Sécurité Sociale. Ideal Smile® ALIGNER est un dispositif médical pour soins dentaires réservé aux professionnels de santé, indiqué pour le déplacement des dents dans le cadre d'un traitement orthodontique. Fabriqué par Dentsply Sirona. Lisez attentivement les instructions figurant dans la notice (ou sur l'étiquetage) avant toute utilisation - non remboursé par la Sécurité Sociale. Pour toute information concernant la nature du dispositif médical, veuillez contacter votre orthodontiste. Ideal Smile® est une marque déposée de Dentsply Sirona Orthodontics. ©2017 Dentsply GAC Int'l. Tous Droits Réservés.

 **Dentsply
Sirona**
Orthodontics

entreprises concernées.

Le fait pour ces entreprises de proposer ou de procurer ces avantages est également interdit. Il existe toutefois des exceptions sous réserve notamment de soumission, pour avis, des conventions aux ordres concernés préalablement à leur mise en œuvre.

Qui est concerné par la loi Bertrand sur la transparence ?

- Les entreprises produisant ou commercialisant des produits à finalité sanitaire destinés à l'homme ou assurant des prestations associées à ces produits dont :

- les fabricants,
- les distributeurs,
- les importateurs.
- Tous les professionnels de santé et notamment les chirurgiens-dentistes et les assistants-dentaires,
- les associations de professionnels de santé notamment les associations de chirurgiens-dentistes et d'assistants-dentaires,
- les étudiants se destinant à toutes les professions de santé ainsi que les associations et groupements les représentant,
- les associations de patients,
- les établissements de santé,
- les académies, les fondations, les sociétés savantes et les sociétés ou organismes de conseil intervenant dans le secteur des produits à finalité sanitaire,
- les personnes morales éditrices de presse, de services de

Quels sont les risques ?

Pour les entreprises :

- Proposer ou procurer des avantages est passible de deux ans d'emprisonnement et de 150 000 euros d'amende. Le montant de l'amende peut être porté à 50 % des dépenses engagées pour la pratique constituant le délit.

- Est puni de 45 000 euros d'amende le fait d'omettre sciemment de rendre publics l'objet précis, la date, le bénéficiaire direct et le bénéficiaire final, et le montant des conventions, les rémunérations et les avantages.

Pour les professionnels de santé :

Le fait de recevoir des avantages est passible d'un an d'emprisonnement et de 75 000 euros d'amende.



Il a pour objectif d'améliorer l'information du public en permettant l'accès des citoyens aux informations sur ces liens.

radio ou de télévision et de services de communication au public en ligne,

- les éditeurs de logiciels d'aide à la prescription et à la délivrance,
- les personnes morales assurant la formation initiale ou continue des professionnels de santé ou participant à cette formation.

Transparence des liens d'intérêts

La loi du 29 décembre 2011 relative au renforcement de la sécurité sanitaire du médicament et des produits de santé vise à garantir l'indépendance et l'impartialité des décisions prises en matière de santé. Elle impose ainsi la transparence des liens entre les industries de santé et les autres acteurs du champ de la santé, professionnels de santé, étudiants, sociétés savantes, associations, médias, etc.

Le dispositif prévoit l'obligation pour les entreprises de rendre publics les avantages en nature ou en espèces qu'elles procurent directement ou indirectement à un large nombre d'acteurs de la santé ainsi que l'existence des conventions. Il a pour objectif d'améliorer l'information du public en permettant l'accès des citoyens aux informations sur ces liens.

www.transparence.sante.gouv.fr ●

Pour aller plus loin :

Un guide complet édité par le Comident est disponible à cette adresse :

www.comident.fr/wp-content/uploads/2017/03/Guide_Loi_Bertrand.pdf



BIOTECH DENTAL

UNE GAMME COMPLÈTE POUR VOUS OFFRIR TOUJOURS PLUS DE SOLUTIONS



Deux implants polyvalents, mêmes trousse, même connectique, un seul système pour une grande souplesse d'utilisation.

BIOTECH DENTAL KONTACT



Profil conique en Titane Grade 5
pour une condensation
osseuse progressive



AENOR Cert. T3017

BIOTECH DENTAL KONTACT S



Profil adouci en Titane Grade 4
pour une stabilité primaire optimum
dans les os reconstitués

www.biotech-dental.com



BIOTECH DENTAL

Fabriquée par : Biotech Dental.

Biotech Dental - S.A.S au capital de 10 000 000 € - RCS Salon de Provence : 795 001 304 - SIRET : 795 001 304 00018 - N° TVA : FR 31 79 500 13 04.
Dispositifs médicaux de classe IIb destinés à l'implantologie dentaire. CE0459. Lire attentivement les instructions figurant dans la notice. Visuels non contractuels.



DROIT DE LA SANTÉ

Conflit et litige quelle différence ?

On entend souvent parler de conflits et de litiges. Ces mots sont souvent employés à tour de rôle mais sans véritable distinguo. Un litige est-il un conflit et réciproquement? Antoine Jeammaud explique que « la notion de conflit entretient de multiples relations avec celle de droit. Par l'une de ses composantes majeures, l'organisation d'un service public de la justice et de procédures contentieuses, notre système juridique pourrait s'attacher à la solution des conflits troublant ou émaillant la vie sociale. Mais n'offre-t-il pas seulement de régler des litiges ? »

L'interrogation suppose une distinction entre le conflit et le litige, voire encore avec un différend, et suggère d'analyser les relations entre ces types de rapports.

Après un détour par la sociologie et la linguistique, il propose d'entendre conflit comme « relation antagonique que réalise ou révèle une opposition de prétentions ou aspirations souvent complexes, plus ou moins clairement formulées, entre deux ou plusieurs groupes ou individus, et qui peut connaître une succession d'épisodes, d'actions, d'affrontements. Il s'agit donc d'une situation qu'il peut être malaisé d'appréhender et décrire dans tous ses éléments ». Il continue ainsi; « de bien moindre ampleur apparaît l'opposition de prétentions juridiques soumise à une juridiction civile, pénale, administrative ou arbitrale, appelée à la trancher par une décision. Réservez-lui le nom de litige ».

Les nuances peuvent apparaître subtiles, mais elles ont toujours leurs importances.

Une autre question se pose : un litige n'est-il que la traduction ou la mise en scène juridique d'un conflit? François Ost et Michel van de Kerchove, deux juristes théoriciens, estiment que les parties qui ont accepté de placer leur conflit sur le seul terrain du droit radicalisent l'opposition de leurs prétentions respectives et réduisent en même temps l'ampleur du conflit à ses seules dimensions juridiques plutôt que de le maintenir dans toute sa complexité psychologique et sociale.

Vous avez donc compris que le conflit suppose une dimension autre que celle du litige, qui lui n'aurait finalement qu'une dimension juridique.

En droit, un litige est une contestation en justice qui peut donner lieu à une médiation, une conciliation ou un arbitrage, voire si nécessaire à un procès devant la juridiction civile compétente.

Le litige résulte d'un différend entre deux ou plusieurs parties, personnes privées ou morales, l'une contestant aux autres l'exercice d'un droit auquel elles prétendent. En outre, son importance nécessite qu'il soit réglé par la juridiction appropriée dans une procédure contentieuse. Il ne constitue pas une infraction au sens du Code pénal et n'implique pas l'administration. Le litige se distingue du contentieux qui est avéré, par le fait qu'il peut être latent ou avoir probablement lieu dans le futur. Un conflit est un combat, une lutte armée entre deux ou plusieurs personnes ou puissances qui se disputent un droit. ●

GREFFE AUTOLOGUE DE DENTINE



Sur Vimeo vous pouvez voir une extraction-implantation en combinaison avec l'usage du Smart Grinder.

Préservez votre capital osseux post-extractionnel avec le greffon osseux autologue.

UNE GREFFE NATURELLE ET EFFICACE RÉALISÉE À PARTIR DES DENTS EXTRAITES



Smart Grinder



1

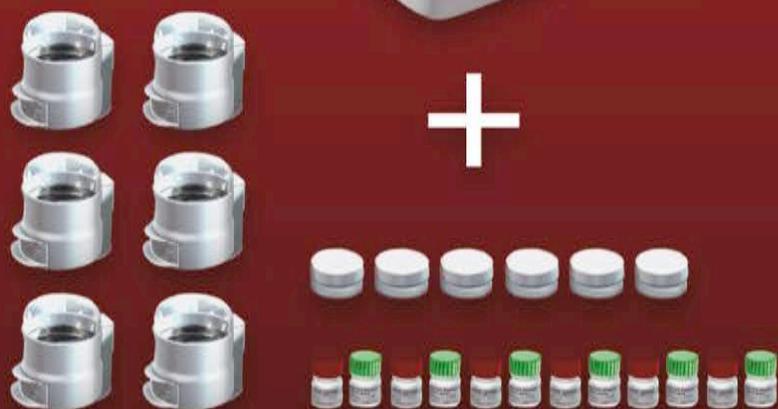
Mise en place du greffon obtenu



2

Greffon osseux mis en place

- EXTRACTION
- BROYAGE
- TRAITEMENT DES GRANULES
- GREFFE OSSEUSE PRÊTE



ENTREZ DANS LA (R)EVOLUTION

19/20 janvier

23/24 février

13/14 avril

8/9 + 22/23 juin

Des études scientifiques et d'autres informations sur:
www.champions-implants.com

*gratuit pour les clients actuels et/ou personnes parrainées.

Formez-vous à l'implantologie MIMI® et au procédé avec le Smart Grinder dans le FUTURE CENTER (D-55237 Flonheim), avec des chirurgies en direct et des travaux pratiques. Vous pouvez vous inscrire en ligne à une des dates suivantes.

300 €
ttc*



champions  implants

6ÈME CONGRÈS VIP-ZM CRACOVIE SHERATON 11 + 12 MAI 2018

LE FUTUR DE L'IMPLANTOLOGIE EST MINIMALEMENT INVASIF!

Rejoignez-nous!

Découvrez les méthodes de traitement innovantes qui permettent de perfectionner vos prestations dans votre cabinet dentaire.

D'excellents conférenciers feront des présentations, accompagnées d'un superbe programme culturel!



www.vip-zm.de

VIP-ZM e.V.

Verein innovativ-praktizierender
ZahnmedizinerInnen e.V.

(association allemande des
dentistes qui appliquent des
méthodes innovantes)

Frais pour le congrès
de deux jours

Participant de congrès: 695 €*

Pour accompagnant(e)s: 100 €*
(y compris Dîner-Gala &
VIP-ZM-Party)

Lieu de congrès &
réservation d'hôtel

Le 6^{ème} congrès VIP-ZM a lieu dans le
Sheraton Grand Krakow. Vous pouvez
réservé des chambres pour ce congrès
jusqu'au 29 mars 2018 sur:

www.kongress.vip-zm.de/registration-french

Sheraton Grand Krakow
ul. Powiśle 7
31-101 Kraków
Telefon: +48 12 662 1000
Fax: +48 12 662 1100

Inscriptions en ligne &
programme sur:

www.kongress.vip-zm.de/registration-french

* HT, sans vol & hôtel

Je m'inscris définitivement au 6^{ème} congrès VIP-ZM.

Nombre de participants de congrès: _____ Nombre d'accompagnant(e)s: _____

Docteur _____

Prénom _____

Adresse _____

Code Postal / Ville _____



Fax-Réponse: 00 49 6131 492 41 37
E-mail: info@vip-zm.de

Email _____

Numéro de cabinet _____

Numéro de portable _____

Signature & cachet du cabinet _____



Trois raisons

DE MISER SUR LE BIEN-ÊTRE au travail



LE BIEN-ÊTRE AU TRAVAIL N'EST PAS UNE PRÉOCCUPATION SUPERFLUE. C'EST AU CONTRAIRE UN INVESTISSEMENT AU SERVICE DES COLLABORATEURS DU CABINET, DE SA PERFORMANCE ET DE SA RÉPUTATION.

Longtemps relégué à l'arrière-plan, le bien-être au travail est désormais sur (presque) toutes les lèvres. Il faut dire que nous passons en moyenne neuf ans de notre vie au travail... Alors autant s'y sentir à son aise! Et ce pour plusieurs raisons.

Un bien en soi

Pourquoi investir dans le bien-être au travail? Avant tout parce que c'est "un bien en soi", estime le think-tank du

bonheur citoyen La Fabrique Spinoza, dans un rapport de 2013. Le bien-être au travail serait "d'abord souhaitable pour lui-même, par respect des collaborateurs, par dignité humaine, par humanisme tout simplement". Une façon de rappeler que l'entreprise, pour vous le cabinet, n'est pas qu'un lieu de profit.

Problème: le bien-être est difficile à définir, tant ses conditions dépendent du contexte. D'où, pour Christophe

Nguyen, psychologue du travail et fondateur du cabinet Empreinte humaine, "la nécessité de s'entendre sur les critères qui permettent de concilier les objectifs des entreprises et les attentes des salariés". Toutefois, il est possible d'esquisser les contours du bien-être en balayant tout ce qui le pollue. C'est ce que la psychologue du travail Noémie Le Menn, qui propose une formule de supervision pour les professionnels qui vivent des →



**Changer son exercice
avec la pratique
quantique**

3 questions au Dr Christian Bourit

COACH EN DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

S'appuyant sur la théorie quantique, le Dr Christian Bourit estime que chacun a les cartes en main pour se réaliser.

Dentiste, vous êtes devenu coach en développement personnel...

À 18 ans déjà, j'avais été interpellé par un livre sur la puissance du subconscient. C'est vers la quarantaine, alors installé comme dentiste, que je m'y suis de nouveau intéressé, en suivant des séminaires comme ceux d'Anthony Robbins. Au fil des rencontres, je me suis dit qu'il fallait que j'écrive un livre. J'en ai écrit quatre. Le dernier, *Vivez quantique*, sort ce 30 janvier. La théorie quantique démontre que nous influons sur ce que nous observons.

Nous pouvons ainsi influencer sur notre vie.

Vous prévoyez des séminaires sur le sujet à destination des dentistes. Est-ce important que la profession s'en empare ?

Oui, car c'est une profession qui donne l'impression de toujours lutter, contre le carcan administratif par exemple. Or selon la théorie quantique, on obtient davantage en s'alignant avec ce que l'on veut qu'en luttant. Il faut cesser de penser que tous les problèmes viennent de l'extérieur. Par exemple, si l'on veut davantage de joie, il faut commencer par développer la joie en soi. Il est primordial de changer d'énergie pour que le reste change.

Quel conseil donnez-vous aux dentistes ?

De commencer par mettre l'humain à la première place. Dans notre société qui assimile la réussite à une course aux résultats, il ne faut pas juste penser à ce qu'ils pourraient nous rapporter. Agir avec le cœur est un élément indissociable du succès.

situations émotionnelles et psychologiques difficiles dans l'exercice de leur métier, nomme "les Bad Five". Soit les cinq agents délétères qui nuisent à l'épanouissement professionnel : ce qui dégrade et dévalorise l'estime de soi, ce qui active la perte de confiance en ses compétences, ce qui insécurise, ce qui absorbe de l'énergie, ce qui donne un sentiment d'incohérence. "Pour se sentir bien au travail, les gens demandent à être efficaces, analyse Christophe NGuyen. Ce n'est pas tant lié au 13^e mois, à la couleur des murs... Le bien-être porte plutôt sur la reconnaissance, l'écoute, le dialogue, sur la façon de faire le travail, de collaborer". Une fois cela posé, il faut garder à l'esprit "qu'on ne peut pas faire du bien-être au travail une injonction, avertit Béatrix Jounault, directrice du développement institutionnel de la Fabrique Spinoza. C'est une volonté politique et managériale de l'organisation. Il est important que les managers soient alignés". N'oubliez donc pas d'investir dans votre propre bien-être, avant de vous occuper de celui de vos collaborateurs.

Un vecteur de performance

Miser sur le bien-être au travail, c'est aussi emprunter un chemin vers plus de performance. "On le sait depuis les années 30", retrace Noémie Le Menn. Le bien-être au travail influence tout d'abord sur la performance de l'individu, comme le montre la méta-étude de Sonja Lyubomirsky (« The benefits of frequent positive affect »). "Lorsqu'un individu est épanoui dans son travail, cela a des impacts positifs sur →



SkyTaper.

Un niveau inédit de flexibilité en endo.

Préparation mécanisée de tous vos canaux avec 1 seule lime.



Dispositifs médicaux : Classe IIa
Organisme notifié : TÜV Rheinland (0197)
09/2017 - 413545V2
Fabricant : Gebr. Brasseler GmbH & Co KG
Pour toute information complémentaire
se référer aux notices d'utilisation.

© 09/2017 - 413545V2

www.komet.fr



l'individu: il est en meilleure santé, est plus coopératif, plus engagé, plus efficace, plus créatif", résume Béatrix Jounault. Un essor de l'efficacité et de la créativité qui s'explique, selon Noémie Le Menn, par des "fonctions cognitives plus performantes", lorsque l'individu "se sent bien, pas menacé, qu'il com-

rapporte Béatrix Jounault. À l'inverse, le mal-être, qui se traduit par du stress, de l'absentéisme, des burn-out, du turn-over... a un coût: "En 2017, le cabinet Mozart consulting en a chiffré à 12 600 € le coût moyen par an et par salarié du secteur privé".

Sachant cela, reste à déterminer ce

porter atteinte à la performance de l'individu, et de fait, de transformer le cercle vertueux en cercle vicieux.

Un gage de bonne réputation

À ce jour, « la Fabrique Spinoza n'a pas réalisé d'étude chiffrée concernant l'impact du bien-être sur la réputation de l'entreprise, sur la marque employeur », explique Béatrix Jounault. Cependant, on sait que le fait d'être identifiée comme une organisation qui traite du bien-être au travail est un facteur attractif, notamment pour les jeunes générations. L'enquête du mouvement Générations cobayes, intitulée "Que du bonheur" (2016) a ainsi montré que pour 58 % des 18-35 ans, le bonheur réside également dans le travail, restitue-t-elle. "Cela permet d'attirer les talents, confirme Noémie Le Menn. Une entreprise dans laquelle les gens se sentent bien rayonne davantage".

Si le bien-être est attractif, il fidélise aussi les collaborateurs et ceux-ci vont véhiculer une image positive de l'entreprise. "Vos salariés sont vos meilleurs ambassadeurs quand ils se sentent bien dans l'entreprise, assure Christophe NGuyen. À l'inverse, ils peuvent donner une image négative de l'entreprise, qui sera amplifiée par la caisse de résonance des réseaux sociaux". Un cabinet où le chirurgien-dentiste veille à son propre bien-être et à celui de son équipe jouit notamment d'une réputation favorable auprès de cette dernière, mais aussi auprès des patients et des fournisseurs. En y accordant une attention toute particulière, vous mettez donc toutes les chances de votre côté pour accroître la pérennité de votre cabinet. ●



12 600 €, c'est le coût moyen par an et par salarié du secteur privé du mal-être au travail

prend son rôle..." En revanche, quand ces conditions ne sont pas réunies, "l'individu en mal-être voit ses fonctions cognitives diminuer".

Qui dit bien-être dit donc individu plus performant, avec des conséquences sur la performance économique de l'entreprise. "Une méta-étude de Margolis publiée en 2001 montre le lien ténu qui existe entre performance sociale et performance économique. Seulement 5 % des études établissent un lien négatif entre performance sociale et performance économique des organisations",

que vous considérez être de l'ordre de la performance, précise Christophe Nguyen: "Pour un dentiste, cela peut être la quantité d'actes, la marge effective. Pour l'autre, la qualité des soins, le temps dégagé pour échanger avec le patient sur l'hygiène bucco-dentaire". Il apparaît néanmoins sensé de penser que la performance économique, résultat de la performance de l'individu, n'est vertueuse que si elle alimente de nouveau le bien-être au sein du cabinet. La recherche de la performance financière risquant, sur la durée, de

24 MARS
2018
PARIS

PROF. DR. M. HÜRZELER

HANDS-ON



PRESENTATION



PRESENTATION ET
DISCUSSION



LANGUE
ENGLISH



ALL-IN-TWO
BIOLOGIE ET
DIGITAL REUNIS
EN 2 SESSIONS



Prof. M. Hürzeler est un spécialiste mondial dans les traitements globaux complexes. Les méthodes chirurgicales développées par Prof. Hürzeler sont appliquées avec succès dans certains des cas les plus compliqués. Prof. Hürzeler est un conférencier et un formateur international de renom. Prof. Hürzeler est diplômé de la Faculté de Zürich en Suisse. Il est Clinical Associate Professor à l'Université Albert-Ludwigs de Freiburg en Allemagne, où il enseigne depuis 1998. Avec le Dr. Zühr il dirige une pratique privée à Munich en Allemagne. Renseignements et inscriptions : infos@thommenmedical.fr ou par téléphone au 01.83.64.06.35.



Les syndicats représentent



Philippe Denoyelle

PRÉSIDENT D'UNION DENTAIRE

OUI

« Les syndicats professionnels sont un rouage essentiel de la démocratie française »

Dans la vie conventionnelle, les décisions sont prises par l'Assurance maladie, les mutuelles et la profession. Les syndicats sont donc présents en plus des structures relais soit entre professionnels de santé ou libérales, soit pour les chirurgiens-dentistes, entre la profession et l'État, et entre la profession et l'Assurance maladie.

Personne ne peut dire ce qui se passerait si nous n'existions pas, si ce n'est que l'État et Bercy décideraient tout. On le voit aujourd'hui dans les négociations conventionnelles. L'UD est un syndicat représentatif, mais également signataire de la convention, c'est-à-dire que nous négocions avec l'Assurance maladie obligatoire, ce qui érige les rapports entre professionnels de santé et financeurs. Sans nous, il n'y a plus de vie conventionnelle, et l'Assurance maladie décide avec l'État des

plafonnements et des tarifs. La vie conventionnelle c'est aussi la défense des intérêts des chirurgiens-dentistes, au niveau des instances professionnelles : les représentants signataires s'occupent des litiges entre l'Assurance maladie et nos confrères.

Si nous échouons à négocier, ce sera le règlement arbitral qui s'applique.

Les syndicats professionnels sont un rouage essentiel de la démocratie française. Si nous échouons à négocier, c'est le règlement arbitral qui s'applique : un arbitre haut fonctionnaire de l'État définit le montant de valorisation des honoraires et celui des plafonnements des pratiques (prothèses). Ce ne sont alors plus des montants négociés mais imposés. Sans négociation conventionnelle, il n'est plus question de reste à charge zéro (opticiens,

audioprothésiste et dentistes). On sait que le nombre d'actes concernés sera établi par décision de la Sécurité sociale. Nous pensons que cela équivaut à la mort de la profession. Pour parvenir à l'objectif gouvernemental de RAC 0, il existe deux solutions : soit on laisse Bercy décider, soit on participe de façon paritaire. Plus de la moitié de la profession est syndiquée. Nous sommes la profession la plus syndiquée. En termes d'adhérents, c'est la CNSD qui en compte le plus

grand nombre. La FDSL et l'UD en comptent le même nombre. Au niveau des URPS, l'UD en comptabilise environ 25 %, la FDSL est en tête. La CNSD est 2^e alors qu'aux élections précédentes, elle était à elle seule majoritaire avec plus de 50 %. Cela a changé le paysage politique car elle pouvait décider toute seule. Désormais s'il doit y avoir une signature conventionnelle il faudra qu'au moins deux syndicats soient impliqués. ●

-ils encore la profession ?



Stéphane Zenou

VICE-PRÉSIDENT D'AGIR POUR LA SANTÉ DENTAIRE

OUI MAIS

« Le discours syndical a une connotation corporatiste »

L'objectif premier des syndicats est la défense des intérêts professionnels et économiques des chirurgiens-dentistes. Leur représentativité est mesurée tous les 5 ans par l'intermédiaire des élections des URPS. Tous les chirurgiens-dentistes ont été appelés à

ASD, Agir pour la Santé Dentaire, a été récemment créée pour tenter de pallier ces problématiques.

ASD est un think tank qui se positionne à côté des syndicats et des autres institutions. Cette forme d'expression présente l'avantage de défendre la profession tout en

Le manque d'unité dans les propos syndicaux concourt également au manque de clarté.

voter en 2015, ce qui a permis de désigner trois syndicats représentatifs : la FSDL, la CNSD et l'UD. D'autres missions incombent aux syndicats, mais le discours syndical a une connotation corporatiste et leurs messages ne sont pas suffisamment écoutés par l'opinion publique. Le manque d'unité dans les propos syndicaux concourt également au manque de clarté de l'expression des chirurgiens-dentistes.

sortant des carcans dans lesquels les autres structures sont enfermées. Nous souhaitons faire intervenir tous les acteurs de la filière pour obtenir l'unité et émettre des rapports annuels basés sur la vérité multipartite, en incluant l'avis des mutuelles, des économistes de la santé, des journalistes.

Tous ces acteurs seront regroupés dans une structure inédite, se situant aux côtés de l'Ordre et

des syndicats, en se chargeant de champs d'action à ce jour trop souvent négligés.

ASD pense qu'on peut influencer les politiques sur le dossier du dentaire par la médiatisation de rapports d'économie de la santé. Les dentistes doivent faire partie de la réflexion de transformation du système et émettre des idées. La simple opposition ne conduit à rien. Nous souhaitons défendre et être les garants de la santé des patients, tout en valorisant les avancées scientifiques qui sont complètement hors de notre convention. Les syndicats ont toujours un rôle essentiel à jouer pour la défense de nos intérêts. Compte tenu de leur pluralité, chacun d'entre nous a intérêt à faire entendre son opinion par l'intermédiaire des élections des URPS notamment. Mais le monde évolue et notre mode de défense doit faire de même. Un collectif d'influence comme Agir pour la Santé Dentaire peut y concourir en émettant avec les syndicats, une opinion partagée par une large majorité de confrères et validée par des économistes de la santé. ●

GESTION DU CABINET

Sessions de formation à la motivation à l'hygiène en cabinet, iTOP

Les formations individuelles à la prophylaxie orale pour les chirurgiens-dentistes et les assistantes (iTOP) sont organisées sur une journée partagée en deux. Avec iTOP, devenez le coach en prophylaxie de vos patients !

8 février à Paris

15 février à Marseille

15 mars à Lyon

22 mars à Paris

Tél. : 01 43 54 49 10

@ : contact@curaden.fr

3w : itop-dental.com

Ces mécanismes qui parasitent votre pratique au quotidien. Développez la rapidité, l'efficacité et les capacités des membres de votre équipe qui en auraient besoin

10 et 11 février à Paris

18 -19 mars à Paris

3w : soniaspelen.com

Clarifier ses objectifs professionnels et personnels et sortir de l'épuisement professionnel

31 mai 2018 1^{er} avril à Paris

3w : soniaspelen.com

PROTHÈSE

Formation

La chirurgie et la prothèse implantaires en omnipratique centre Sud-Ouest

12 au 16 mars

16 mai

17 - 18 mai

Bordeaux

Tél : 01 64 17 30 09

@ : france@itisection.org

3w : campusitfrance.org

OMNIPRATIQUE

Formez-vous à l'anesthésie osteocentrale - Anesthésier, sans échec et rapidement, les molaires et les pulpites mandibulaires.

Agréée par le FIFPL

25 janvier 2018 à Bordeaux

8 février 2018 à Nantes

Contact : Sophie

Tél. : 02 41 56 05 53

@ : mail@afpad.com

Prises de décisions difficiles : allons à l'essentiel !

29 mars à Paris

Contact : Société Odontologique de Paris

@ : secretariat@sop.asso.fr

IMPLANTOLOGIE

Extraction et Comblement - Formation sur 2 jours

01-02 février à Fontainebleau

Tél. : 0820 620 017

3w : bit.ly/extrafontainebleau

Démarrer et Progresser en Implantologie

Cycle 2*2 jours

09-10 février à Nice

16-17 mars à Nice

Tél. : 0820 620 017

3w : bit.ly/implant2018

Parosphère Formation - Module spécial

Péri-implantite : le côté obscur de la spire

09-10 avril à Paris

Ce cycle vous apportera des réponses concrètes à de nombreuses questions sur ces pathologies et leurs traitements. Vous pourrez de surcroît mettre vos nouvelles connaissances en pratique au cours de travaux pratiques réalisés sur des maxillaires imprimés en 3D à partir de situations réelles de patients atteints de péri-implantites.

@ : info@parosphereformation.fr

Formation - La chirurgie implantaire en omnipratique

• Centre Est

Nancy / St-Die-de-Vosges / Beaune

17 - 18 mai et 28 - 29 juin

• Centre Ouest

Reze / Cholet / Guérande

19 - 20 janvier, 16 - 17 mars

et 8 - 9 juin

Tél : 01-64-17-30-09

@ : france@itisection.org

3w : campusitfrance.org

ORTHODONTIE

L'orthodontie de l'adulte Session 3

24-26 mars à Aix-en-Provence

. Cours magistraux : Approche parodontale. Implantologie et OOF. Dr Jean-Marc Glise.

. Cours magistral - TP : Home made lingual.

Invisalign - Réalités cliniques. Dr. JF. Chazalon.

. TP photo pour les assistantes des participants (installation, prise de photos, gestion de retouches photos...)

Contact : Académie d'Orthodontie

3w : academie-orthodontie.fr

Easy : Esthetic Analysis by Smile Academy

Application de l'Académie du Sourire

28 mars à Aix-en-Provence

@ : nn@academie-du-sourire.com

3w : academie-du-sourire.com

L'esthétique du secteur antérieur : des taches blanches aux restaurations directes en composite

7 avril à Aix-en-Provence

Tout savoir sur la CCAM

pour gérer sereinement les

actes de dentisterie esthétique

17 mai à Aix-en-Provence

Dr. Elie Attali

Contact : Académie du Sourire

@ : nathalie.negrello@academie-du-

sourire.com

SYNERGIE EN IMPLANTOLOGIE

VarioSurg3

Moteur de chirurgie ultrasonique
de microchirurgie



Surgic Pro / Surgic Pro*

Moteur d'implantologie
de microchirurgie



Couplez les deux moteurs pour
une ergonomie optimale

L'avantage : deux systèmes chirurgicaux reliés et commandés par une pédale unique.
Une approche innovante en matière de traitement chirurgical et implantaire.



Demandez à nos experts pour
un essai gratuit en cabinet



Notre engagement

NSK co-organise, dans toute la France, des sessions de travaux pratiques en chirurgie, parodontologie et en implantologie à destination des chirurgiens-dentistes et des étudiants.

En 2017, c'est déjà plus de 120 sessions organisées pour développer et parfaire ses connaissances techniques.

Renseignez-vous auprès de votre revendeur agréé ou à NSK France

**NSK, des services d'accompagnement
à la hauteur de vos besoins.**

NSK FRANCE

32 rue de Lisbonne 75008 Paris - France

Numéro azur 0808 809 151 / F.+33 (0)1 56 79 59 81

info@nsk.fr / www.nsk.fr



NSK FRANCE

NSK
CREATE IT

Masterclass Empreintes optiques - optimiser votre choix de matériel (TP)

30 mai à Aix-en-Provence

L'Académie du Sourire, en collaboration avec Fabienne Jordan et Max Cordelette de l'Académie de CFAO, vous propose un TP

Contact : Académie du Sourire

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

Le Grand Cours de l'Académie du Sourire - Niveau 1

31 mai-1^{er} juin à Tours

3w : academie-du-sourire.com

L'orthodontie de l'adulte

Session 4

09-11 juin à Aix-en-Provence

. Cours magistraux : La dentisterie esthétique et les techniques modernes de prothèse. Analyse du sourire et applications orthodontiques.

Dr Jean-Christophe Paris.

. Cours magistral - TP : Stripping et recontourages.

. Les sectionnels : Cours et TP.

. Varia - Prise en charge neuro-musculaire et ATM. Orthophonie kiné.

. Cas cliniques

. Bibliographie et actualités

Contact : Académie d'Orthodontie

3w : academie-orthodontie.fr

Masterclass

Comment poser

vos minivis orthodontiques

9 juillet à Aix-en-Provence

@ : nn@academie-du-sourire.com

3w : academie-du-sourire.com

PARODONTOLOGIE

Cycle de formation en Parodontologie

Dr Catherine Bisson et Dr Nathalie Mole

2 demi-journées :

1^{er} février et 5 avril

de 13h30 à 19h.

Abbaye des prémontrés

54700 Pont-à-Mousson

Contact : Catherine Bisson

Tél. : 07 83 76 26 79

@ : conceptparodontal@gmail.com

Parosphère Formation - Parodontie non-chirurgicale

- Module 1

15-17 mars, 31 mai-1^{er} juin

à Paris

Parosphère Formation - Parodontie non-chirurgicale

- Module 2

31 mai - 1^{er} juin à Paris

Cours, ateliers

et TP sur modèles 3D issus

de cas cliniques réels.

@ : info@parosphereformation.fr

3w : parosphereformation.fr

ENDODONTIE

Réussir son endodontie

à Carquefou -

Les indispensables

Traitements avancés

1^{er} février, 31 mai

S'organiser (ouvert aux assistantes)

2 février, 1^{er} juin

Étanchéifier et reconstruire

22 mars

Contact : Thierry Babin / Stéphane Diaz

Tél. : 06 26 78 62 13 / 02 40 89 66 02

3w : endo-atlantique.com

CHIRURGIE

Muco esthétique

14 au 16 février à Mérignac

Contact : Laurent Olli

Tél. : 06 08 30 54 63

3w : academieparofr

Formation

Reconstruire

le Secteur antérieur

12 au 14 mars

à Nantes

Tél : 01 64 17 30 09

@ : france@itisection.org

3w : campusitfrance.org

Formation - La zone esthétique

29 - 30 mars à Cholet

Tél : 01-64-17-30-09

@ : france@itisection.org

3w : campusitfrance.org

DIVERS

La dimension transversale : une question de stabilité et de performance

16 avril à Lyon

Marion Girard / kinésithérapeute

Contact : Jean-Luc Duhioun

@ : docjlo@hotmail.fr

3w : bioprog.com/

orthodontie-et-occlusodontie

19^e congrès Odenth -

Les alternatives naturelles aux antibiotiques

Homéopathie, Huiles essentielles, phytothérapie, compléments alimentaires :

élargissez votre éventail thérapeutique pour optimiser la santé de vos patients.

18 et 19 mai à Bruxelles

Tél. : 06 16 35 13 02

@ : congres.odenth@gmail.com

3w : odenth.com

OCCLUSION

Collège National

d'Occlusodontologie

Le point sur les bruxismes

Physiopathologie, comorbidités, diagnostic et conséquences,

prise en charge

15-16 mars à Bordeaux

Tél. : 05 59 04 64 48

@ : catrispal@orange.fr

/ xaviercrauste@gmail.com

3w : occluso-aquitaine.org

Orthodontie et occlusodontie

19 mars à Toulouse

Dr Jean-Louis Boned, Dr Florent

Destruhaut, Dr Antonin Hennequin

et Dr Olivier Teyssie

Contact : Dr Marie-Catherine Valats

3w : bioprog.com/

orthodontie-et-occlusodontie

NOUVEAU



UnicLine S

by heka dental

UnicLine S - l'ergonomie encore plus loin.

hekadental[®]

La France est couverte par un réseau d'une vingtaine de concessionnaires
Baldershøj 38 · DK-2635 Ishøj · Denmark · Tel.: +45 4332 0990

www.heka-dental.fr

Offres d'emploi

COLLABORATION VENTE

34 - MONTPELLIER

Réf. 2017-10-26-3

Cabinet de groupe en pleine expansion, sur Montpellier proche centre-ville, recherche collaborateur expérimenté en vue d'une association (DU souhaité). Omnipratique et chirurgie. Très bon plateau technique, cadre de travail agréable, parking, personnel et équipe de praticiens dynamiques.

Tél : 04 67 60 59 89

Mail : scpdentistes@gmail.com

89 - ORADOUR-SUR-GLANE

Réf. 2017-10-21-1

15 min LIMOGES, SCM 3 praticiens, cherche collaborateur / trice pour fauteuil existant, assistantes, pano, informatique, omnipratique, paro, implanto, ortho.

Tél. : 05 55 03 13 18

Mail : philippe.milor@orange.fr

COLLABORATION ODF

42 - SAINT-ÉTIENNE

Réf. 2017-11-30-1

CABINET ODF cherche collaborateur/trice en vue d'association et de cession ultérieure.

Petite expérience souhaitée. Cabinet très bien situé (proche collèges, commerces et transports urbains) et bien équipé (4 fauteuils, 5 postes ordinateurs, équipement radiologique numérisé, logiciel ORTHOLEADER). Fort potentiel.

Patientèle fidélisée. Locaux agréables refaits à neuf Collaboration en CDI avec possibilité d'acquisition progressive de parts et cession sous 3 ans (cause retraite). Type de contrat: CDI

Type d'expérience : Débutant accepté

Mail : epacquet@gmail.com

CENTRE DENTAIRE

13 - MARSEILLE

Réf. 2017-04-14-2

Nous recherchons, dans le cadre de notre développement, des praticiens Omni ou Spécialistes (toutes spécialités). Structure très moderne et tous les équipements. Remplissage planning immédiat, patientèle agréable, forte demande pour toutes les spécialités et omni. Merci de nous envoyer vos demandes par mail. Type de contrat : CDI

Mail : centredentairemarseille6@gmail.com

Cabinet

VENTE

06 - MANDELIEU

Réf. 2017-10-06-2



À voir d'urgence ! Cause cessation activité libérale, vend cabinet tenu 25 ans, dans SCM 3 praticiens, très bonne entente, patientèle fidélisée dans secteur recherché en croissance permanente.

Locaux 140 m² modernes et spacieux dans centre-ville, comprenant 2 autres salles de soins. Parking gratuit au pied de l'immeuble.

En commun : salle de stérilisation, 2 bureaux, vaste espace d'accueil, salle de chirurgie, salle de radio panoramique et cone beam Planmeca, informatique Julie en réseau 8 postes, assistante à mi-temps. Fauteuil Belmont 2011, RVG, climatisation et peinture neuves. Pas de crédit personnel, un leasing SCM finissant en 2018. C.A. moyen 220K€, fort potentiel.

Mail : hussenet.jean@gmail.com

31 - CASTELGINEST

Réf. 2017-12-17-1

Cause changement région, vend cabinet, patientèle de qualité et fidélisée, C.A. élevé. Cone beam, bloc opératoire. Société de fait de 2 praticiens.

Tél. : 06 11 47 84 83

31 - TOULOUSE

Réf. 2017-11-14-1

Vend cabinet dentaire 1 poste. Faibles charges. Informatisé, climatisé. Pas de personnel. Étudie toutes propositions.

Tél. : 06 37 54 35 89

Mail : cabinetdentaire31@laposte.net

59 - LILLE

Réf. 2017-11-12-1

Cause cessation d'activité en juillet 2018, LILLE centre vend cabinet tenu durant 32 ans. Cabinet omnipratique, 2 postes de travail (Sirona C4, Anthos), 2 radios retro alvéolaires (Trophy, Owandy), informatisé (Visiodent), 1 salle de stérilisation, vestiaire, salle d'attente. Matériel régulièrement entretenu. Dérogation PMR. Assistante qualifiée. Vente des murs. Possibilité d'accompagnement en collaboration jusque fin 06/2018.

Tél. : 06 68 35 88 27

Mail : drrscm@yahoo.com

64 - ANGLET

Réf. 2017-07-10 -1

À vendre cause retraite 09/2017 cabinet tenu 39 ans. Possibilité 2^e fauteuil, situé dans quartier très recherché, à 2 min des plages. Accès handicapé.

Tél. : 05 59 03 98 66 / 07 69 10 31 93

Mail : cabdentaire64@gmail.com

64 - BIARRITZ

Réf. 2017-12-13-1

Cède cabinet, départ en retraite, très bel emplacement en plein centre et parking, plateau technique moderne et importante clientèle.

Tél. : 06 08 57 30 20

Mail : belza1000@yahoo.fr

75 - PARIS

Réf. 2017-11-02-2

Paris, 75016. Cession cabinet dentaire au rez-de-chaussée, normes handicapés, 70 m², deux salles équipées, panoramique dentaire. Bon chiffre.

Mail : bbslava@yahoo.com

83 - RAMATUELLE

Réf. 2017-12-04-1

URGENT, cède cabinet situation (bord de mer) et conditions de travail exceptionnelles, C.A. sur 3 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

92 - BAGNEUX

Réf. 2017-12-18-1

Stomatologiste omnipratique 2 fauteuils - Murs et activité à céder cause retraite juin 2018. Potentiel par proximité ouverture prochaine de 2 lignes de métro. Plusieurs solutions envisageables.

Tél. : 06 98 05 55 94

Mail : christian.choinet@wanadoo.fr

Matériel

ACHAT

59 - LILLE

Réf. 2017-12-11-1

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.

Mail : huet1972@gmail.com

SOLUTIONS
Cabinet dentaire
www.edp-dentaire.fr

Joignez l'utile à l'agréable
avec la 1^{ère} édition du

Congrès CD-OI 2018

Chirurgiens Dentistes - Océan Indien

WWW.CCDOI.COM

Présidents du congrès

Dr Yves LAUVERJAT (France)

Dr Patrick VITRY AUDIBERT (Ile Maurice)

Secrétaire général du congrès

Dr Santosh CHEEKHOOREE (Ile Maurice)

Contact Organisation Editiel

Jenny CARPANEN

Chargée d'opérations et de communication
39 rue Saint Georges - Port Louis - Ile Maurice
Tél. : +230 5785 31 80 / +33 1 55 77 12 66
Email : j.carpanen@editiel.mu

Congrès CCD-OI 2018

Les Vendredi 30, Samedi 31 mars
& Dimanche 1^{er} avril 2018

Hôtel Le Ravenala *attitude* - Ile Maurice



Un congrès

Forma Pro
Beyond Knowledge

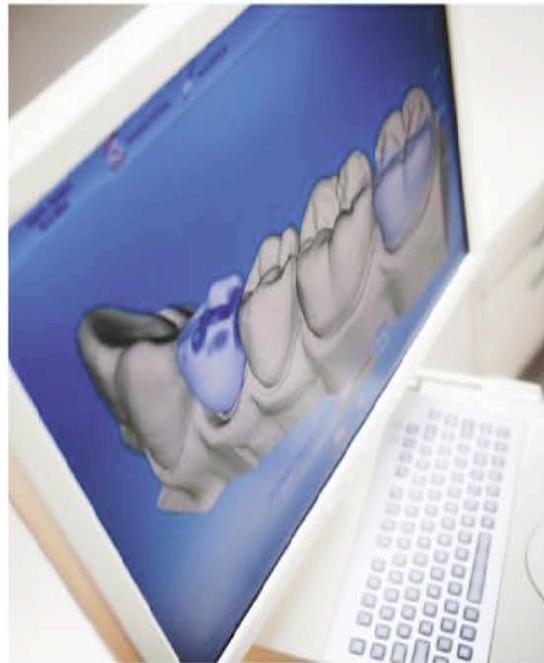
et

EDITIEL
Event - Comm - Digital - Mobile

Formapro est un organisme de formation accrédité par le Dental Council de l'Ile Maurice

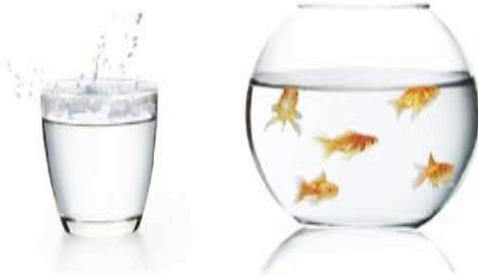
[En couverture]

Prothèses
Faut-il passer
à la CFAO
directe ?



© SteveDelamater / istockphoto

[Cas d'école]



© vladkappa / istockphoto

“ J’AI DÉCIDÉ
DE PASSER
AU SALARIAT ”



© Flangyalkua / istockphoto

Opinion / débat

Travailler sans assistante,
est-ce encore possible?

Mon guide

COMMENT LICENCIER
UN MEMBRE
DE SON PERSONNEL ?

MANAGEMENT

QUI EST L'ÊTRE HUMAIN
ATTACHÉ À LA DENT ?

COMMUNICATION

VENDRE SON CABINET,
À QUI, COMBIEN ?

GESTION

REPENSER SON RÉSEAU
ET SES ÉQUIPEMENTS
INFORMATIQUES

ORGANISATION

Le nouveau magazine de management du cabinet dentaire !



ABONNEZ-VOUS !



1 an 150€

10 NUMÉROS

+ 6 HORS-SÉRIES + VERSION NUMÉRIQUE



ÉDITÉ PAR **edp santé**

10 NUMÉROS + 6 HORS-SÉRIES + VERSION NUMÉRIQUE

OUI, je m'abonne pour 1 an à

SOLUTIONS Cabinet dentaire



Je renvoie mon bulletin d'abonnement complété à :

Solutions Cabinet dentaire
Service abonnements
CS 60020
92 245 MALAKOFF CEDEX
Mail : scd@mag66.com
Tél. : +33 (0)1 40 92 70 56

Nom :

Prénom :

Adresse :

Code Postal : | | | | | |

Tél. : | | | | | | | | | |

Ville :

E-mail :@.....

Je règle

Par chèque à l'ordre de EDP Santé

À réception de facture

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

J'accepte de recevoir les newsletters

edp dentaire Oui Non

RCS Evry : 429 728 827. Conformément à la loi « Informatique et Libertés » du 6 janvier 1978, vous disposez d'un droit d'accès et de rectification aux données personnelles vous concernant. Par notre intermédiaire, vous pouvez être amené à recevoir des propositions d'autres sociétés. Si vous ne le souhaitez pas, il suffit de nous écrire (Solutions - Service Abonnement, CS6002092245 Malakoff cedex) en nous indiquant vos nom, prénom et adresse.



Une dent pour l'Alsace-Lorraine

Par Xavier Riaud

Georges Clemenceau (1841-1929), président du Conseil de 1906 à 1909 et de 1917 à 1920, surnommé « Père la Victoire » de la Grande Guerre, a eu pour dentiste le Dr Arthur Hugenschmidt (1862-1929), supposé fils de Napoléon III et de la comtesse de Castiglione. Lucien Daudet, Mallarmé, Gaston Doumergue et Robert de Montesquiou furent également ses patients. Arthur est élevé avec le Prince impérial. À la débâcle de 1870, Napoléon III le confie à son praticien, le Dr Thomas W. Evans, dentiste américain installé rue de la Paix à Paris, proche confident, ambassadeur à plusieurs reprises et ami de l'Empereur. Evans le forme naturellement à la dentisterie. À la mort du Prince impérial en 1879, l'impératrice Eugénie demande à rencontrer Arthur Hugenschmidt. Fascinée par sa ressemblance avec son fils, elle conserve des liens amicaux avec lui jusqu'à sa mort. Le dentiste la soigne ainsi que le roi Léopold de Belgique.

Étudiant en médecine à la Faculté de Paris et à l'université de Pennsylvanie, qui lui attribue un prix pour ses recherches en odontologie et en stomatologie, Arthur Hugenschmidt soutient sa thèse de doctorat en 1887. Lors d'une consultation en 1918, alors qu'il s'apprête à enlever une dent à Clemenceau, le dentiste, d'origine alsacienne, s'enquiert du retour de l'Alsace-Lorraine au sein du territoire français. En pleines négociations du Traité de Versailles, le « Tigre » se heurte aux

Anglais qui considèrent que cette région doit rester une contrée allemande et que la France n'a aucun droit dessus. Hugenschmidt se rappelle alors que l'impératrice Eugénie, avec qui il entretient légitimement une correspondance, dispose d'une lettre du roi de Prusse Guillaume Ier, datée du 26 octobre 1870, dans laquelle ce dernier reconnaît vouloir posséder l'Alsace-Lorraine à des fins stratégiques et que cette région est avant tout, légitimement, selon lui, une propriété française.

Clemenceau se laisse enlever sa dent, mais, aussitôt après, écrit une lettre à l'impératrice Eugénie. Il ordonne au dentiste de se rendre en Angleterre pour récupérer le document. Hugenschmidt s'exécute et ramène la fameuse lettre. Avec celle-ci, Clemenceau obtient gain de cause. Le Traité de Versailles est signé le 28 juin 1919 et l'Alsace-Lorraine est rendue à la France, grâce à une dent de Clemenceau.

Pourtant, Clemenceau a longuement hésité avant de se servir de « cette arme offerte par une femme qu'il a excrécée ».

Hugenschmidt aurait aussi été un expert dans la lutte contre les gaz de combat à la suite de leur emploi par les Allemands en 14-18. Il aurait contribué à la mise au point de masques protecteurs. Chevalier de la Légion d'honneur par décret du 13 janvier 1909, il est, par la suite, promu officier, le 27 février 1924. Le Dr Arthur Hugenschmidt est mort à Paris, le 7 septembre 1929. ●

L'Alsace-Lorraine est rendue à la France, grâce à une dent de Clemenceau.»

Le Partage d'Expérience...



... Une Culture d'Entreprise

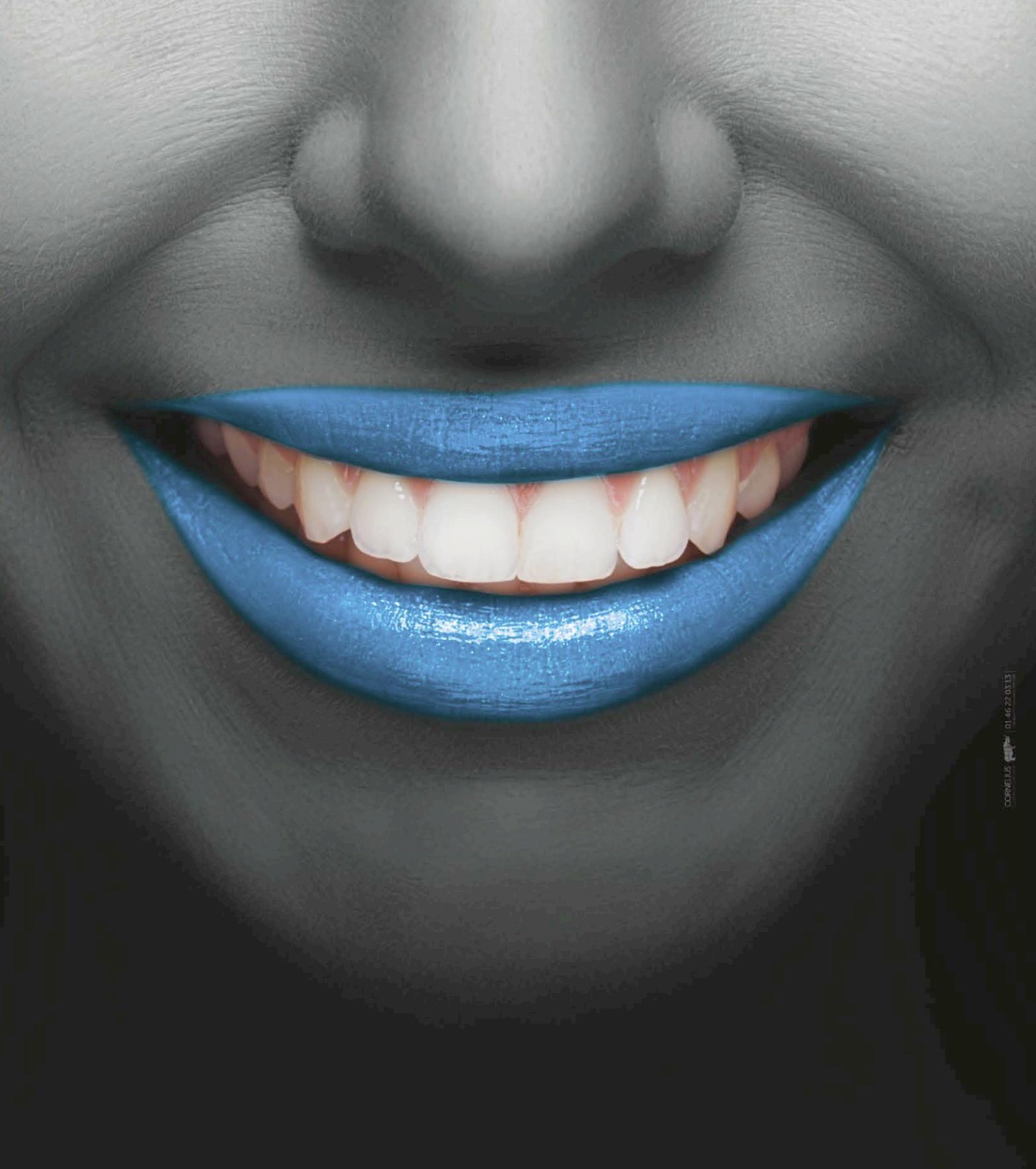


Global D

CONGRÈS

LES PRINTANIÈRES 2018
21 - 22 - 23 MARS 2018

Programme disponible sur
www.globald.com



CORNEILUS 01 46 22 03 13

RENDONS A CHACUN DE VOS PATIENTS LE **SOURIRE** QUI LUI REVIENT

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