

N°21
DÉC.
2019

34,80 €
N°ISSN :
2558-4189

SOLUTIONS

Cabinet dentaire

MANAGEMENT | COMMUNICATION | GESTION | ORGANISATION

Cas d'école

DR SANDIE LAURENT
(BERGERAC)

«MON BIEN-ÊTRE
PASSE PAR CELUI
DE MES PATIENTS»

Chirurgiens-dentistes :

votre rôle dans le dépistage des violences conjugales



Et aussi : 15 pages de guide pratique

- **Management** : Faut-il ou non s'associer ?
- **Organisation** : Les atouts de l'organisation en bacs et cassettes

Invisalign Go

Conçu pour l'omnipratique

Venez nous rencontrer à l'ADF,
du 27 au 30 novembre, stand 1L12

Dr Nathalie Cegarra

Chirurgien-Dentiste **Londres RU**

Diplômée de la faculté de Paris VII

Conçu pour vous

Avec notre soutien tout au long de votre parcours, il vous est facile d'intégrer le traitement Invisalign dans votre cabinet dentaire. Grâce à un accès continu à une formation parfaitement adaptée ainsi qu'à un service dédié d'assistance clients et d'accompagnement clinique, vous pouvez avoir confiance dans l'obtention des résultats que vos patients attendent.

Avec Invisalign, **vous allez plus loin.**

Pour savoir comment intégrer le traitement Invisalign dès aujourd'hui, visitez notre site www.invisalign-go.fr ou appelez-nous au 0805080150

Formations à venir :

19 décembre à Paris

9 janvier à Toulouse

30 janvier à Paris

06 février à Paris et Strasbourg

13 février à Lyon

20 février en Guadeloupe

27 février à Paris



 **invisalign** | made to move



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

Êtes-vous un soignant optimiste ou pessimiste ?

Comment allez-vous ? Le travail, c'est la santé ? Une nouvelle étude parue le 19 novembre⁽¹⁾ dresse le portrait d'un système de santé en déclin et montre que si 96 % des soignants déclarent aimer leur métier, ils sont seulement 27 % à recommander à leurs proches d'exercer une profession dans le domaine de la santé. Et vous ? Loin de s'arrêter à cet état de fait, l'étude de 360 medics, s'est intéressée à la manière dont les soignants envisagent le futur de leur métier dans les dix années à venir. Les résultats mettent en exergue le peu d'espoir que les soignants ont en une amélioration de leurs conditions de travail : 87 % d'entre eux se déclarent pessimistes quant à l'avenir, quand seuls 13 % d'entre eux se disent optimistes. Le Dr Grégoire Pigné, cofondateur de 360 medics, n'est pas surpris par cette différence majeure entre l'aspect « aspirationnel » de la profession et la réalité du métier. « Si, pour beaucoup, travailler dans le domaine médical est une vocation, ils se heurtent néanmoins à

Moins d'un professionnel de santé sur trois recommanderait son métier à un proche.

la pratique quotidienne d'un métier où ils doivent constamment faire mieux avec moins. Ils ne souhaiteraient pas à leurs proches de faire ce travail qu'ils aiment dans ces conditions. »

Par ailleurs, l'étude montre que 67 % des soignants déclarent être en souffrance

physique et/ou morale. C'est une augmentation importante au regard de l'année 2018, où 58 % des soignants ressentaient un épuisement moral et physique. La question de l'impact des nouvelles technologies sur l'exercice du métier de soignant dans les dix années à venir divise : le profil de soignant pessimiste déclare que la téléconsultation (41 %), l'intelligence artificielle (23 %) et la robotique (20 %) vont impacter négativement l'exercice de leur métier ; le profil de soignant optimiste au contraire estime que la téléconsultation (42 %), la robotique (32 %), et l'IA (29 %) auront des conséquences positives. Sur la question de l'impact de l'évolution de la relation patient-soignant sur l'exercice du métier de soignant, le pessimiste déclare que le patient percevra de plus en plus le soignant comme un simple prestataire de service (85 %) tandis que l'optimiste voit d'un bon œil que le patient devienne expert de sa pathologie (49 %).

(1) Enquête menée auprès d'étudiants en santé et de professionnels en exercice du 18 septembre au 11 octobre 2019. 6 956 répondants dont 17 % exercent en libéral.

Prêt à booster votre cabinet ?

Alors, proposez l'authentique.



Systèmes implantaires



LUMINEERS®
Facettes pelliculaires

Nous innovons pour vous en développant **des services sur-mesure et des produits de haute technologie** à fort pouvoir différenciant.

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

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



Unique, comme votre sourire

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

STANDS
3M26
1R25



Retrouvez-nous en ligne
www.tbr.dental

Sommaire

DÉCEMBRE 2019

Actualités 08

Repérages 20

Débat 26

- Pour une spécialité en odontologie pédiatrique ?

[En couverture] 28



**Chirurgiens-
dentistes :
votre rôle dans
le dépistage
des violences
conjugales**

[Cas d'école] 38



**MON BIEN-ÊTRE PASSE
PAR CELUI DE MES PATIENTS
DR SANDIE LAURENT**

Chroniques

Edmond BINHAS 37

Serge DESCHAUX 62

Yassine HARICHANE 71

Catherine ROSSI 76

Guide pratique

MANAGEMENT 49

Faut-il ou non s'associer ?

ORGANISATION 52

Les atouts de l'organisation en bacs et cassettes

DROIT 56

La pluralité d'exercice du chirurgien-dentiste

PATRIMOINE 60

Débuter en Bourse : 4 conseils

Vie pro - perso

• **COMMUNICATION** 63

Les 6 clés d'un cabinet zen

Métier

• **ASSISTANTE DENTAIRE** 68

Laura Lust

Abonnement 70

Bloc-notes 72

Livres 75

Agenda 77

Petites annonces 81

Histoire 82

heka*dental*[®]



ERGONOMIE



QUALITÉ



DESIGN

UnicLine S

L'ÉQUIPEMENT DENTAIRE LE PLUS VENDU EN SCANDINAVIE

La France est représentée par une vingtaine de concessionnaires
Pour plus d'informations, consultez www.heka-dental.fr

Visitez-nous à l'ADF
au stand no. 2M38

Heka Dental A/S
Baldershøj 38
DK-2635 Ishøj
+45 4332 0990

Directeur de publication

Patrick Bergot

Une publication mensuelle

de la société Parresia

SAS au capital de 1 100 000 €

RCS : 837 734 318

Directeur de production

Franck Mangin

Rédactrice en chef

Éléonore Varini

eleonore.varini@parresia.fr

Rédaction

François Gleize

Pauline Machard

Rémy Pascal

Rédactrice graphiste

Bérengère Ambrosi Brissy

Petites annonces

Martine Laruche

contact.edp-dentaire@parresia.fr

Service abonnement

SOLUTIONS

Cabinet dentaire

CS 60020

92245 Malakoff Cedex

Tél. : 01 40 92 70 58

scd@mag66.com

Tarif abonnement :

1 an (10 numéros) : 150 €

Publicité

• Angeline Curel

Directrice de la publicité dentaire

Tél. : 06 31 34 69 27

angeline.curel@parresia.fr

• Myriam Bouchet

Chef de publicité

Tél. : 06 07 07 33 41

myriam.bouchet@parresia.fr

• Solenne Dirrig

Chef de publicité

Tél. : 06 80 53 63 33

solenne.dirrig@parresia.fr

• Ruth Ibara

Chef de publicité Junior

Tél. : 01 49 85 60 56

ruth.ibara@parresia.fr

Imprimerie

Roto Champagne

52 000 Chaumont

Dépôt légal à parution

Décembre 2019

Commission paritaire

1119 T 93542

ISSN 2558-4189

Parresia -109-111,

avenue Aristide Briand

CS 80068

92541 Montrouge cedex

Ce numéro comporte
un encart abonnement.

Contributeurs



**Anaïs
Bayle-Bernadou**

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



**Dr Edmond
Binhas**

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



**Dr Serge
Deschaux**

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



**Julien
Fraysse**

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



**Dr Yassine
Harichane**

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



**Dr Xavier
Riaud**

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



**Dr Catherine
Rossi**

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

Responsabilité professionnelle

Des litiges croissants... souvent solutionnés à l'amiable

En 2018, la MACSF a enregistré une hausse des déclarations de sinistres de la part de ses sociétaires chirurgiens-dentistes. Mais la plupart de ces litiges ont été réglés sans l'intervention d'un magistrat.

La MACSF - Le Sou médical a rendu public son rapport sur les risques professionnels en 2018. Tour d'horizon des conclusions concernant ses 27 860 sociétaires chirurgiens-dentistes :

Combien de déclarations de sinistres ?

La MACSF en a reçu 1996 - 1 976 déclarations corporelles et 20 déclarations matérielles. Un chiffre en augmentation de 9 % par rapport à 2017 (1855 déclarations) et de 30 % en cinq ans.

Comment expliquer la hausse ? Selon le Dr Patrick Marchand, chirurgien-dentiste conseil de l'assureur mutualiste, ces chiffres traduisent notamment une tendance sociétale à la revendication. Le facteur financier - les soins dentaires étant mal remboursés - , motive également la réclamation.

« Il faut relativiser ces chiffres, rassure-t-il. S'il y a une augmentation de la sinistralité, cela ne signifie pas qu'il y a davantage de manquements. » Il pointe un paradoxe : « La profession a mis la barre haut - l'aspect technique est de plus en plus pointu, nous avons des pratiques de conservation et de chirurgie de plus en plus élaborées - . Conséquence : les patients, eux aussi, ont mis la barre haut ! »

Quels sont les actes dentaires visés ?

80 % des déclarations concernent des actes hors implantologie : litiges prothétiques, complications suite à des actes de soins de chirurgie, litiges en orthodontie.

19 % des litiges relèvent quant à eux de la pratique implantaire : phase de chirurgie implantaire, prothèse implanto-portée, phase chirurgicale et phase prothétique, matériel implantaire. « Nous observons une stabilité relative du nombre de déclarations dans le domaine implantaire depuis trois ans, après la forte croissance constatée depuis 2010, note le Dr Patrick Marchand. Les deux prochaines années indiqueront si, oui ou non, la progression des sinistres en implantologie est maîtrisée. Sachant, en pondération, que cette sinistralité doit être ramenée au nombre d'actes implantaires, de plus en plus nombreux en exercice quotidien. »



Comment les litiges se sont-ils soldés ?

Il faut déjà savoir que le pourcentage d'augmentation des déclarations de sinistres est « à pondérer par le nombre de déclarations estimées demeurées sans suite », fait savoir le Dr Marchand.

Ensuite, il s'avère que les personnes à l'origine des réclamations font preuve d'un « engouement » pour la « voie à l'amiable, non contentieuse », note Nicolas Gombault, directeur général délégué MACSF Assurances. Dans le cas des chirurgiens-dentistes et des orthodontistes, l'on dénombre ainsi 1 704 réclamations amiables et 9 avis rendus par les commissions de conciliation et d'indemnisation (CCI), contre seulement 94 procédures civiles et une pénale.

Pour consulter le détail du rapport : www.macsf-exerciceprofessionnel.fr

P.M.

Couverture santé universelle

Les Nations Unies s'engagent en faveur de la santé bucco-dentaire

Adoptée le 23 septembre 2019 par les représentants des États membres de l'Organisation des Nations Unies, la déclaration politique sur la Couverture santé universelle (CSU) prend expressément l'amélioration de la santé bucco-dentaire pour objectif.

La FDI (Fédération dentaire internationale) s'est, par la voix de Gerhard Seeberger, son président, félicitée de cette décision. Le point 34 du texte international mentionne la nécessité de « renforcer les efforts pour remédier aux problèmes de santé oculaire et bucco-dentaire ». Cette formulation – aussi laconique soit-elle – est saluée par le Dr Seeberger comme un « engagement décisif dans l'un des domaines de la santé mondiale les plus négligés ». Il estime « vital » qu'elle soit suivie d'effets dans les systèmes nationaux, et rappelle que les problèmes de santé bucco-dentaire touchent plus de la moitié des habitants du globe. La fédération dentaire, par voie de communiqué de presse, ajoute que juguler cette « épidémie silencieuse » permettrait d'améliorer grandement la vie des populations en traitant ces « maladies non transmissibles évitables » que sont les caries dentaires, les problèmes de gencives ou les cancers de la bouche.



© brightstars / stockphoto

« La CSU offre une occasion unique d'améliorer l'accès aux services de santé bucco-dentaire essentiels et de gérer les dépenses non remboursables associées aux soins dentaires dans de nombreux pays », a déclaré le Dr Benoît Varenne, chirurgien-dentiste au département des maladies non transmissibles de l'Organisation mondiale de la Santé.

Déclaration politique de l'ONU, disp. sur : <https://bit.ly/2JxRMhP>

F.G.



© kokoroyuki / stockphoto

LE CHIFFRE C'est le pourcentage de chirurgiens-dentistes libéraux qui discriminent les patients bénéficiaires d'une aide sociale à la complémentaire santé [à noter que la CMU et l'ACS ont fusionné le 1^{er} novembre], en refusant de leur donner un rendez-vous, alors qu'ils l'accordent à un patient « lambda ». C'est l'un des enseignements d'un testing mené début 2019 par le Défenseur des droits et le fonds CMU-C auprès de 1500 cabinets. À Paris, ce sont près de quatre dentistes sur dix (38 %) qui refusent les patients en situation de précarité économique.

Source : « Les refus de soins discriminatoires liés à l'origine et à la vulnérabilité économique : tests multicritères et représentatifs dans trois spécialités médicales » - Octobre 2019 - www.defenseurdesdroits.fr

Dépenses de santé 2019

Augmentation des soins conservateurs en 2019

L'activité des dentistes français confirme en 2019 le changement de paradigme – renforcer les soins conservateurs et mettre l'effort sur la prévention – formalisé tant au niveau national par les objectifs de la convention dentaire, qu'international par les déclarations de principes arrêtées par la Fédération dentaire internationale en septembre 2019. Bien que le volume total d'actes décélère légèrement en 2019 (+ 0,7 %, contre + 0,9 % en 2018), les comptes de la Sécurité sociale parus en septembre attestent d'une importante augmentation des soins conservateurs dans la consommation de soins de ville (+ 7,7 % des dépenses à fin mai 2019, contre - 1,2 % à fin mai 2018) et d'un recul des soins prothétiques (- 3,6 % en 2019 pour cette même période, après une tendance à la baisse de -1,9 % amorcée en 2018).



© MicroStockHub / istockphoto

Tous actes confondus, les honoraires dentaires, portés par les revalorisations tarifaires des soins conservateurs accordés dans le cadre de la nouvelle convention, sont en nette croissance (+ 4,3 % attendus pour l'ensemble de l'année 2019) après un exercice 2018 plus timide (+ 0,8 %).

Rapport complet des comptes de la Sécurité sociale disp sur : <https://bit.ly/2BCWble>

F. G.



LE NOM

Dr Emmanuelle Bocquet

Élue le 26 septembre, elle succède au Pr Étienne Deveaux en tant que doyen de la Faculté de chirurgie dentaire de Lille.

Fraudes à l'Assurance maladie

HONNÊTE COMME UN CHIRURGIEN-DENTISTE...

Sur les 261,2 millions d'euros de fraudes « détectées » par l'Assurance maladie en 2018, plus de 47 % sont imputables aux professionnels libéraux de santé.

Mais les chirurgiens-dentistes font figure de bons élèves, avec seulement 1,47 % des 9 891 dossiers de fraude instruits ayant donné lieu à des notifications d'indus et des pénalités financières. Le montant frauduleux les concernant s'élève à 1,5 millions d'euros, sur les quelque 94,5 millions identifiés chez les libéraux de santé. Lors d'une conférence de presse organisée le 1^{er} octobre dernier, Nicolas Revel, directeur

général de la Cnam a souligné l'amélioration des méthodes de contrôle, ayant permis une « augmentation de plus de 50 % » des fraudes détectées. « 1,2 milliard d'euros entre 2014 et 2018, contre 744 millions entre 2009 et 2013 » a-t-il précisé.

Bilan complet sur le site de l'Assurance maladie : <https://bit.ly/33td19u>

F.G.

NOUVEAUTÉS ADF

ENDO ZIPPO



MIROIRS UNIVERSELS



PLUG IN HT. 4 CM



© Dragonimages / istockphoto

Télémédecine bucco-dentaire

QUEL IMPACT DANS LES EHPAD ?

Dans le cadre d'un appel à projet de la Direction générale de l'offre de soins (DGOS) le CHU de Montpellier a été retenu pour un Programme de recherche médico-économique (PRME) pour évaluer l'impact médico-économique de la télémédecine bucco-dentaire en établissement d'hébergement pour personnes âgées dépendantes (Ehpad). Ce projet de recherche, e-DENT EHPAD fait suite au projet e-DENT développé par le CHU de Montpellier et porté par le Dr Nicolas Giraudeau depuis 2014.

Après avoir évalué la qualité du diagnostic par télémédecine en utilisant la fluorescence, l'acceptabilité de la télémédecine bucco-dentaire par les patients, les acteurs et les différentes personnes impliquées dans sa mise en place, le recours aux soins à la suite de la télémédecine, cette nouvelle étude d'envergure évaluera la dimension médico-économique de cette pratique. Quatorze Ehpad comprenant des établissements publics, privés à but non lucratif et privés à but lucratif, en milieu urbain, semi-urbain et rural, dans les régions PACA et Occitanie, participent à cette étude d'envergure.

Les inclusions ont commencé en octobre 2019 et les premiers résultats sont attendus fin 2020.

E.V.

Plus d'info sur : www.nichrominox.fr

Développement professionnel continu

Les chiffres clés du 2^e trimestre 2019

« Record battu en termes d'engagement », annonce l'Agence nationale du DPC qui a publié son bilan le 10 septembre dernier.

Au 30 juin 2019, le nombre d'organismes habilités à proposer des actions de DPC s'élève à 2 316, soit 8,2 % de plus qu'en 2018 à la même période. Ce nombre a augmenté de 2,5 % (+ 56 nouveaux enregistrements) entre fin mars 2019 et fin juin 2019. Sur les 14 348 actions déposées au 30 juin 2019, 10 355 actions sont publiées après contrôle des services de l'Agence sur le site www.agencedpc.fr :

- 91,1 % sont des actions de formation continue (67,6 % un an plus tôt) ;
- 2,8 % actions d'évaluation et amélioration des pratiques professionnelles (EPP) (4 %) ;
- 0,2 % actions de gestion des risques (GDR) (0,5 %) ;
- 5,9 % de programmes dits « intégrés » (qui combinent plusieurs activités au sein d'une même thématique).

Les professionnels de santé

Le nombre de comptes ouverts par des professionnels de santé éligibles au financement de l'Agence nationale du DPC a augmenté de 11,7 % sur un an. Au 30 juin 2019, il s'établit à 353 708 dont 88 % comptabilisent au moins une inscription depuis 2013.



Le nombre de professionnels de santé inscrits à au moins une action de DPC est en hausse de 14,3 % sur un an. Au 30 juin 2019, 126 280 professionnels de santé se sont inscrits à au moins une action de DPC, soit une augmentation de 60 % sur le deuxième trimestre.

Depuis le début de la période triennale d'obligation de DPC (2017-2019), 242 160 professionnels de santé se sont inscrits à au moins une action de DPC, soit 55,6 % de la population éligible au financement de l'Agence. En moyenne, ils se sont inscrits à 2,39 actions. Un quart des professionnels inscrits depuis le début de l'année 2019 ne s'était pas engagé dans le DPC en 2017 et 2018.

E.V.



LE NOM

Ewen Le Drast

Il est le président de l'Union nationale des étudiants en chirurgie dentaire pour l'année 2019-2020. Étudiant à la faculté d'odontologie de Brest UBO, externe au CHRU Morvan, il était l'an dernier vice-président de l'UNECD en charge des affaires académiques.



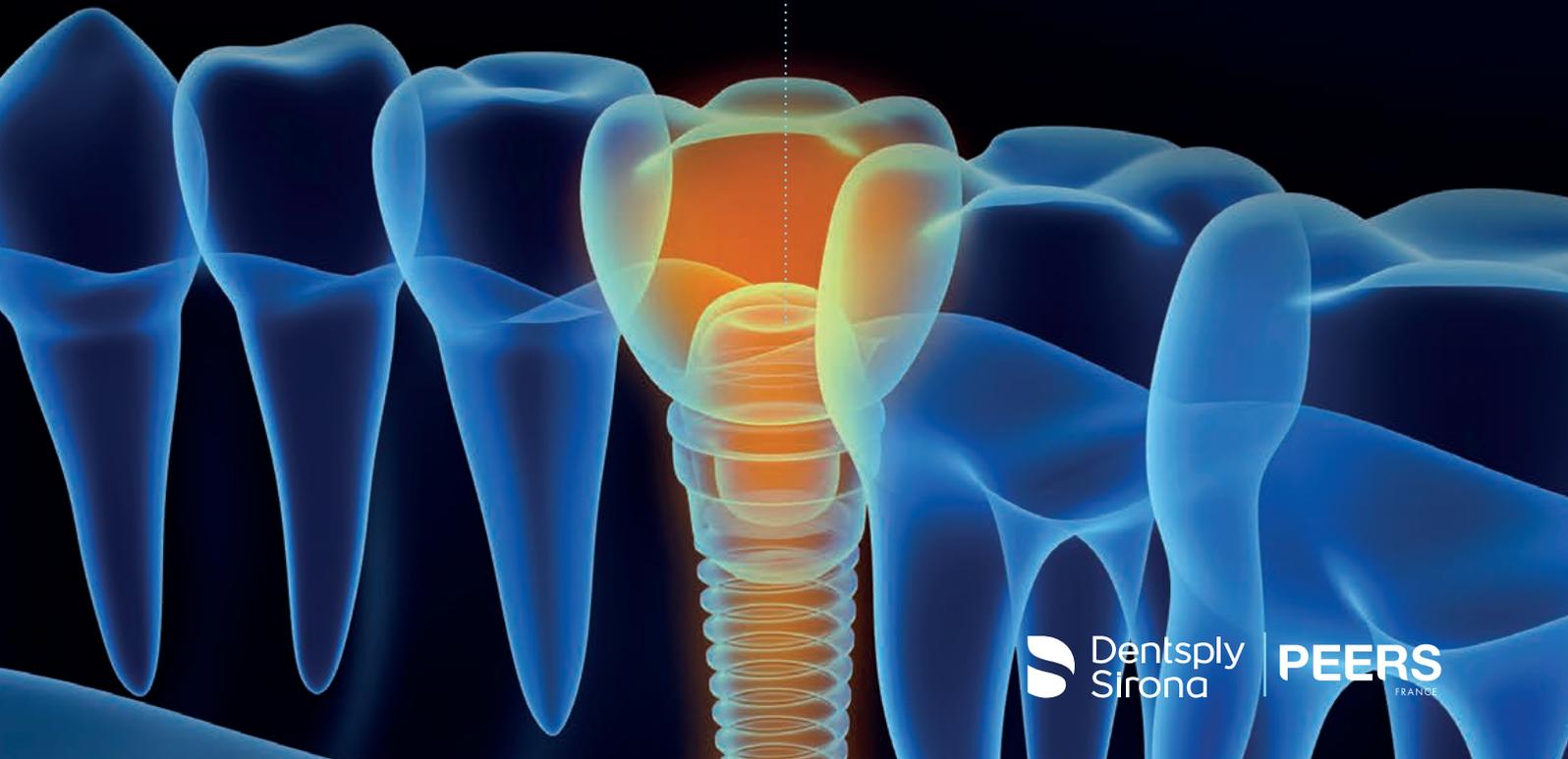
Sommet Universitaire en Implantologie

L'innovation en implantologie à l'ère du numérique

Chamonix - Hôtel Mercure les Bossons - 24 & 25 janvier 2020

www.sui-ds.com

- BORDEAUX
- CLERMONT FERRAND
- CORTE
- LILLE
- LYON
- MARSEILLE
- MONTPELLIER
- NANCY
- NANTES
- NICE
- PARIS 5
- PARIS 6 ET PARIS 7
- PARIS 7
- STRASBOURG
- TOULOUSE



Dentsply
Sirona

PEERS
FRANCE

Qualité

Le SFSO mène une enquête qualité dans les cabinets d'orthodontie

Comment améliorer le confort, la sécurité et la satisfaction des patients ? Pourquoi pas en menant une démarche qualité. Entre avril et juin 2019, le Syndicat français des spécialistes en orthodontie (SFSO) et Carron Consultants ont mené une enquête satisfaction patients auprès de 35 cabinets d'orthodontie. Celle-ci a recueilli 1 634 retours, qui ont permis de voir les axes d'amélioration possibles. Ainsi, si 73 % des sondés jugent l'amabilité de l'accueil téléphonique « *excellente* », ils ne sont plus que 50 % à encenser la confidentialité au secrétariat. Concernant la relation avec le praticien, 57 % des patients jugent « *excellentes* » et 38,5 % « *bonnes* » les explications des différentes possibilités de traitements envisageables. Quant aux informations sur les modalités de règlement des honoraires, elles sont « *très claires* » pour 54 % d'entre eux et « *claires* » pour 38 %.

Traitement et prise en charge

91,5 % des patients sont satisfaits de la prise en compte de la douleur et 92,5 % évoquent même la « *douceur* » de la



© juststock / iStockphoto

prise en charge. À la question sur la modernité des équipements (matériel, fauteuil), 70 % la jugent « *excellente* » et 29 % « *bonne* ».

Une question intéressante était « *Que pensez-vous du rapport Qualité de prise en charge – montant des honoraires demandés ?* », ce à quoi 25 % ont répondu « *excellent* » et 61,5 % « *bon* », 9 % « *moyen* » et seulement 4 % « *à améliorer* ».

Selon la SFSO, il est intéressant pour les cabinets de mener de telles enquêtes de satisfaction auprès de leur patientèle pour évaluer les enjeux du cabinet et fixer des objectifs clairs à l'ensemble de l'équipe et ainsi les impliquer dans les changements nécessaires.

E.V.

Conseil d'état

VERS UNE LIBÉRALISATION DE LA PUBLICITÉ ?

Les articles du code de déontologie des médecins et des chirurgiens-dentistes leur interdisant toute publicité sont contraires au droit de l'Union européenne, a estimé le 6 novembre le Conseil d'État. La Cour de justice de Luxembourg avait en effet acté en mai 2017 que les traités fondateurs de l'UE « s'opposent à une législation nationale [...] qui interdit de manière générale et absolue toute publicité relative à des soins buccaux et dentaires ». Dans deux arrêts, le Conseil d'État, saisi par des professionnels de santé, conclut donc à l'illégalité du refus opposé par la ministre des Solidarités et de la Santé d'abroger les trois articles du code de la santé publique interdisant toute publicité aux médecins et aux dentistes.

L'ONCD a réagi, sur son site Internet, à ces deux arrêts : La publicité des professionnels de santé n'est pas « *libéralisée à tout va [...] Ces arrêts ne changent strictement rien à la nouvelle donne en matière de communication des chirurgiens-dentistes* », commente l'instance, affirmant que la charte ordinaire « *communication du chirurgien-dentiste* » du 13 février 2019 « *s'applique sans aucun changement* ». « *S'agissant de l'Ordre des chirurgiens-dentistes, il a agi avec une particulière célérité en se conformant dans les temps, et via sa charte, au droit européen et aux recommandations du Conseil d'État de juin 2018* », poursuit le Conseil national. P.M.

ATTENTION!

J-30

pour remplir votre
obligation triennale
de formation **DPC** ⁽¹⁾ (2017-2019)



FORMEZ-VOUS EN LIGNE, OÙ VOUS VOULEZ QUAND VOUS VOULEZ !

Grâce à notre programme de formations
100% prises en charge par le DPC ⁽²⁾



Lecture Cone-Beam formation validante

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



Prescrire au plus juste

Toutes les prescriptions doivent toujours tenir compte de l'état général du patient et des possibles interactions médicamenteuses avec son traitement habituel car prescrire est un acte médical à part entière et loin d'être sans risque



Dentisterie adhésive

La dentisterie adhésive s'inscrit désormais dans une évidente philosophie d'économie tissulaire, ou approche « biomimétique » qui permet la conservation maximum de tissu sain. Cependant leur mise en œuvre nécessite une procédure clinique stricte et incontournable sous peine d'échec.

www.webdental-formation.com

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

À DÉCOUVRIR ÉGALEMENT DANS LE CATALOGUE WEBDENTAL

DENTISTERIE NUMÉRIQUE

- LECTURE CONE BEAM
- LECTURE CONE BEAM SPÉCIAL ORTHO
- INTÉGRER L'EMPREINTE OPTIQUE
- MIEUX SOIGNER AVEC LE NUMÉRIQUE

MÉDECINE BUCCO-DENTAIRE

- DERMATOLOGIE BUCCALE
- PRESCRIRE AU PLUS JUSTE
- PATIENTS À RISQUE (*Pathologies médicales*)

PRATIQUES CLINIQUES

- DENTISTERIE ADHÉSIVE **NEW!**
- ENDODONTIE AU QUOTIDIEN
- MALADIES PARODONTALES DE A À Z
- LE DÉFI DES MALADIES PÉRI-IMPLANTAIRES
- RESTAURATION DE LA DENT DÉPULPÉE
- OCCLUSION FONCTIONNELLE ET PROTHÈSE FIXÉE **NEW!**

RELATION PATIENT

- COMMUNICATION THÉRAPEUTIQUE **NEW!**
- FAIRE FACE À L'URGENCE MÉDICALE (*Hors dpc*)
- HANDICAP ET SANTÉ DENTAIRE **NEW!**

(1) Le DPC est le dispositif de formation réglementé dédié aux professionnels de santé.

(2) Sous réserve de la disponibilité de vos droits.

Panorama de la santé OCDE 2019

Les faiblesses et les atouts du système de santé français



Selon le Panorama de la santé 2019, publié tous les deux ans par l'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE), la France est une bonne élève en termes de qualité des soins « aigus » et de protection sociale, mais des progrès restent à faire dans la lutte contre le tabagisme et l'alcoolisme.

Tous les deux ans, l'OCDE évalue les performances des systèmes de santé des pays membres, 36 cette année. Le Panorama de la santé 2019, dévoilé début décembre, place la France en tête de peloton pour la qualité des soins « aigus » : l'organisation relève la « grande qualité » des soins prodigués par les hôpitaux, reflétée par le sixième plus bas taux de mortalité dans les trente jours suivant

une crise cardiaque, 20 % inférieure à la moyenne des autres pays (10 % pour les AVC). La France a également le troisième reste à charge le plus bas des États membres de l'OCDE. Néanmoins, les indicateurs concernant le tabagisme et l'alcoolisme nous classent, cette fois, tout proche de la lanterne rouge avec le quatrième pire taux de tabagisme quotidien et la troisième consommation d'alcool la plus élevée. Autre point noir : les prescriptions d'antibiotiques demeurent environ 25 % au-dessus de la moyenne des autres pays de l'OCDE.

Retrouvez l'infographie de l'OCDE sur <https://bit.ly/336vAR2>. Panorama complet disponible à partir du 6 décembre (payant) : <https://bit.ly/2rfov3n>

F.G.

© Alex/MX / iStockphoto

Faut pas se gêner !

DES SALARIÉS TROP FRANCS... OU PAS ASSEZ ?

51 % des Français déclarent que leur chef peut parfois être gêné par leur franchise, selon une étude du site d'intérim Qapa.fr... Mais 79 % pensent n'avoir pas été desservis professionnellement par cette franchise. Classement des situations embarrassantes : 58 % des Français ont déjà repris leur patron pour un problème d'ordre vestimentaire avec un habit déchiré ou tâché et 49 % pour un vêtement mal boutonné ou bien ouvert. 45 % se lancent pour un souci sur le visage et 32 % pour un vêtement mal assorti ou manquant. Enfin, seulement 11 % de téméraires sont capables de déclarer à leur patron qu'il est la source d'un problème olfactif...



© alachi / iStockphoto



LE NOM

Nicolas Revel

Fin octobre, le directeur général de la Caisse nationale d'Assurance maladie (Cnam), a été reconduit pour un deuxième mandat à son poste, où cet ancien secrétaire général adjoint de l'Élysée avait été nommé en 2014.

La voix des usagers

Les Français et l'accès aux soins

France Assos Santé a rendu public le 18 novembre les résultats d'une enquête sur les difficultés d'accès aux soins rencontrées par les Français.

Les difficultés d'accès aux soins touchent tous les Français, quels que soient leur âge, leur situation économique ou leur lieu de vie. C'est le premier enseignement de cette enquête : 49 % des répondants déclarent avoir dû renoncer ou reporter des soins en raison du manque de médecins disponibles, tandis que 45 % font part de difficultés financières (impossibilité d'avancer les frais ou restes à charges trop élevés). Des renoncements qui touchent en particulier les malades chroniques (67 %) et les personnes en situation de handicap (77 %).

Ces renoncements ne sont pas sans conséquences. Au-delà de l'impact sur la qualité de vie (angoisse et anxiété pour 43 % des répondants), ils entraînent une augmentation des symptômes dans un cas sur trois, et aboutissent à une prise en charge urgente dans 12 % des cas (complications, hospitalisation). Lors des 24 derniers mois, 17 % des Français déclarent avoir dû se rendre aux urgences faute de médecin disponible. Un taux qui grimpe à 24 % chez les malades chroniques, et à 31 % parmi les personnes en situation de handicap.

Cette enquête montre, en outre, que de plus en plus de Français n'ont tout simplement plus les moyens de se soigner correctement. Les raisons ? Notamment les dépassements d'honoraires. Un quart (24 %) des bénéficiaires de la CMU ou de l'ACS se sont vu refuser un rendez-vous en raison de leur statut, et 58 % des répondants considèrent que leur reste à charge a augmenté ces dernières années.

Sondage réalisé par l'institut BVA auprès de 1 002 répondants les 5-6 novembre 2019. Résultats complet disp. sur <https://bit.ly/32Ujjiz>

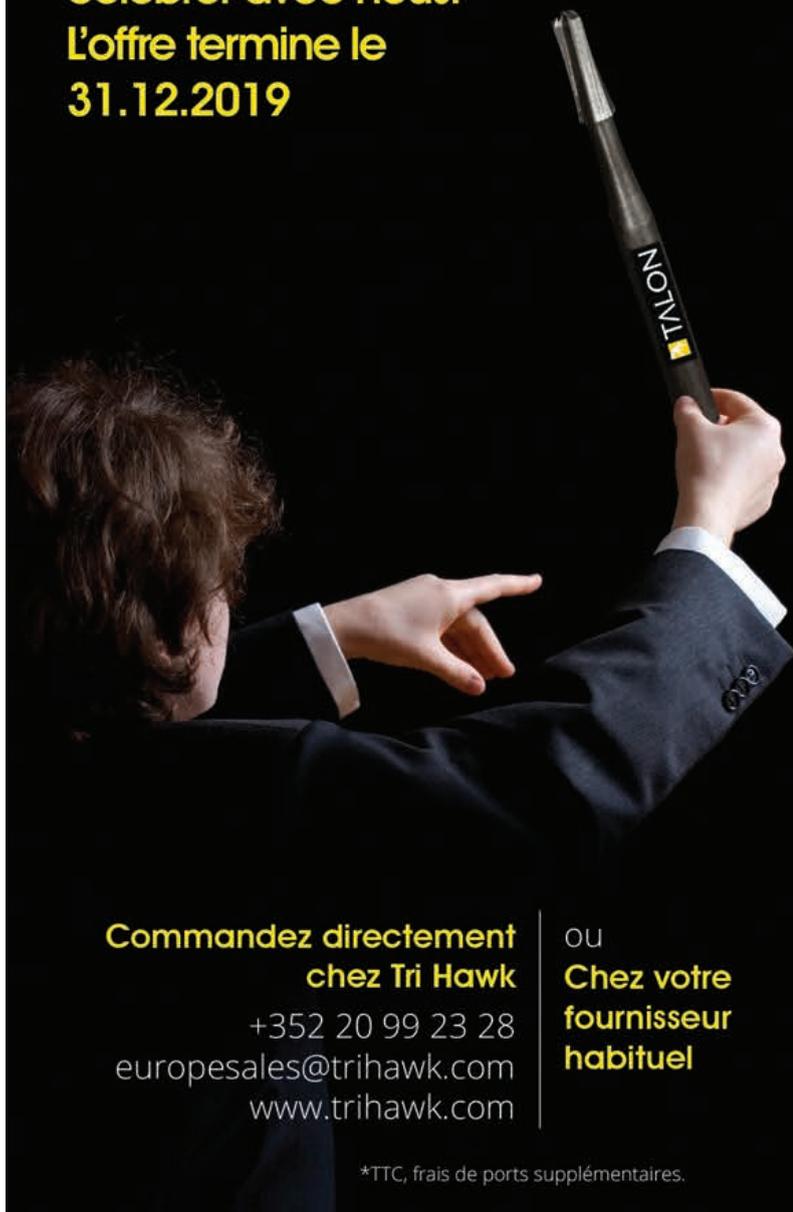
Depuis 1969

TRIHAWK 50

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

2+1 Gratuit
Sur toute notre gamme.

**Dernière chance de
célébrer avec nous.**
L'offre termine le
31.12.2019



Commandez directement
chez Tri Hawk

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

OU
Chez votre
fournisseur
habituel

*TTC, frais de ports supplémentaires.

Prévention des cancers oraux

La vaccination contre le papillomavirus accessible à tous ?

Le 30 octobre, la Haute Autorité de Santé ouvrait le débat quant à l'élargissement de la vaccination contre les infections à papillomavirus (HPV) à tous les jeunes hommes de 11 à 14 ans (1). Dans un souci de santé publique et devant le pourcentage important de cancers oraux causés par ce virus chez les hommes, les étudiants en santé, dont l'Union nationale des étudiants en chirurgie dentaire, demandent l'accès à la vaccination pour tous. « Nous regrettons le fait que tous les jeunes hommes ne puissent pas bénéficier de cette couverture vaccinale, alors même que 25 % des cancers liés aux infections à HPV surviennent chez les hommes », rappelle l'Union. Même son de cloche chez Les Chirurgiens-Dentistes de France, qui pointent également, dans un communiqué de presse daté du 20 novembre, que l'incidence des HPV impliqués dans les cancers de l'oropharynx est estimé à 46,5 % et 10,5 % dans les tumeurs de la cavité buccale et est au premier rang des cancers des voies aérodigestives en France. « Dans les 15 pays européens ayant déjà mis en place la vaccination universelle contre les



© solitcolours / istockphoto

HPV pour les deux sexes, des bénéfices ont d'ores et déjà été constatés, mettent-ils en avant. Ceci implique une sensibilisation vaccinale systématique de la part des professionnels de santé, dont les chirurgiens-dentistes ». Les représentants de la profession s'accordent donc sur la nécessité d'informer davantage la population et de mettre en place une politique vaccinale plus engagée (pour les garçons de 11 à 14 ans mais aussi un rattrapage pour tous les adolescents et jeunes adultes de 15 à 19 ans), tout en réduisant le tabou de la sexualité, « trop présent chez les adolescents et professionnels de santé ».

E.V.

(1) <https://bit.ly/2KGrjO9>

Contre la fraude

LE SÉNAT PROPOSE UNE CARTE VITALE BIOMÉTRIQUE

La chambre haute du Parlement a adopté, le 19 novembre en première lecture, une proposition de loi portée par Les Républicains visant à lutter contre la fraude à la carte Vitale. Celle-ci porte sur l'expérimentation, durant une année, d'une version biométrique intégrant une image numérisée des empreintes digitales du bénéficiaire. L'objectif est de lutter contre la fraude - difficilement chiffirable - à l'utilisation de la carte Vitale, en sécurisant

l'identité de son titulaire. Le texte doit néanmoins encore être adopté par l'Assemblée nationale dominée par la majorité présidentielle, ce qui paraît peu probable. Le gouvernement s'est en effet déclaré défavorable à cette expérimentation. Christelle Dubos, la secrétaire d'État auprès de la ministre de la Santé, a notamment jugé « inopportun de lancer une nouvelle expérimentation », alors qu'une carte Vitale dématérialisée

(e-carte), à partir d'un smartphone, est en cours d'expérimentation dans deux départements (Rhône et Alpes-Maritimes).

Proposition de loi, disp. : www.senat.fr/dossier-legislatif/ppl18-517.html



© Ewengat / istockphoto

Plan urgences

Les médecins libéraux opposés au « numéro santé unique »

Les syndicats de médecins libéraux se dressent contre la mise en place éventuelle d'un « numéro santé unique » dans le cadre du futur « service d'accès aux soins » (SAS) promis par le gouvernement à l'été 2020. Ils dénoncent un projet « trop hospitalocentré ».

Réunis le 9 novembre par la ministre de la Santé Agnès Buzyn, les syndicats de médecins libéraux – la CSMF, MG France, la FMF et le SML – ont, dans un communiqué commun, exprimé leurs craintes de voir retenue la piste d'un « numéro santé unique », pressentie pour devenir la mesure phare du « pacte de refondation des urgences » du futur SAS 2020. Avec un coût estimé à 340 millions d'euros, sur les quelques 750 envisagés pour l'ensemble du plan, le service d'accès aux soins a pour but de désengorger les urgences en orientant les patients 24 heures sur 24 suivant leurs besoins.

Ce SAS, objet d'un groupe de travail depuis octobre 2019, sera, selon les syndicats « *peut-être placé sous un numéro de santé unique, le 113* ». Ils estiment que ce numéro ne serait en fait que l'ancien 15 « *sous un nouvel habillage* »... Ils regrettent « *une occasion ratée de s'appuyer sur la médecine de ville* », et préconisent une généralisation du 116 117 qui permet déjà, dans certaines régions, d'accéder à un médecin libéral de garde la nuit, les jours fériés, et les week-ends. Ils ajoutent que cela permettrait de « *créer une filière spécifique aux soins de ville, distincte des urgences médicales* ».

Le ministère de la Santé a, de son côté, assuré que « *rien n'est clos, rien n'est fermé* », et a rappelé que le groupe de travail rendra ses propositions d'ici fin décembre 2019 pour permettre un SAS opérationnel dès cet été.

F.G.

Depuis 1969

TRIHAWK 50

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

2 + 1 Gratuit
Rouleaux de 50 fraises
soit €2.86* la fraise.

Dernière chance de célébrer avec nous.
L'offre termine le
31.12.2019



Commandez directement
chez Tri Hawk
+352 20 99 23 28
europesales@trihawk.com
www.trihawk.com

OU
Chez votre
fournisseur
habituel

*TTC, frais de ports supplémentaires.

INAVA

NOUVELLE GAMME D'ACCESSOIRES DENTAIRES TECHNIQUES

75 % des Français pensent qu'un simple brossage suffit à assurer un nettoyage à 100 %. Or, la brosse à dents ne nettoie que 60 % de la surface des dents, et seulement 13 % de nos compatriotes nettoient leurs espaces interdentaires quotidiennement. C'est pourquoi, Pierre Fabre Oral Care lance sa nouvelle solution complète de nettoyage, Inava. La brosse à dents Inava Précision a été élaborée pour un brossage précis et approfondi. Dotée d'une implantation spécifique de ses deux types de brins, sensibilité et

anti-bactériens, elle permet de retirer 30 % de plaque dentaire supplémentaire dans les zones difficiles d'accès. À noter : la brosse est assainissable au micro-ondes.

La nouvelle génération de brosettes interdentaires bicolores Inava a été pensée pour une utilisation simple et pédagogique, les brins blancs – plus épais – sont efficaces pour révéler les saignements occasionnels, les brins noirs – plus fins – facilitent l'insertion et permettent de visualiser le retrait de la plaque dentaire.



Pour plus d'ergonomie, deux nouvelles tailles de brosettes sont disponibles, très larges ISO7, et très étroites ISO0. Trois types de manches sont proposés (Mono compact, Trio compact, Flex).

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

JAANUU

LA MARQUE DE BLOUSES MÉDICALES AUX LOOKS MODERNES ET BRANCHÉS

Symbole de la propreté et de la stérilité, le blanc a longtemps été associé à l'univers médical. Historiquement, les chirurgiens ont été les premiers à abandonner le blanc pour passer au bleu ou au vert, couleurs moins éblouissantes sous les lumières d'un scialytique, plus reposantes, et rarement sources d'illusions d'optiques à l'inverse du blanc. Jaanuu a finalement prolongé cet univers de couleurs en proposant depuis 2013 des teintes originales et des coupes résolument modernes. L'idée de base de Jaanuu, comme pour tout objet de mode, était aussi d'amener du confort pour le praticien mais aussi pour le patient, en lui offrant un univers gai et différent, moins aseptisé et donc moins stressant. Comme tout vêtement professionnel, la blouse médicale a des spécificités techniques : elle doit être confortable, facile à laver, ne pas favoriser le développement microbien... Sur ces bases,



l'entreprise américaine a développé plusieurs brevets et différentes technologies, pour concevoir des textiles techniques de très haute qualité. Ils ont été pensés par exemple pour détruire plus de 99 % des germes pathogènes entrant au contact des blouses. Les vêtements professionnels Jaanuu constituent donc une révolution esthétique et technologique.

Pour plus d'informations : www.blouse-medicale.fr

Votre

TV

salle d'attente

by WEBDENTISTE

LA SALLE D'ATTENTE, LE MEILLEUR VECTEUR DE MOTIVATION PATIENTÈLE

Offrez à vos patients un **support de communication moderne** pour les informer, susciter leur intérêt et rendre l'attente utile et agréable. Plus de **500 séquences pédagogiques et ludiques** avec des flux mis à jour quotidiennement **pour personnaliser votre programme TV.**

Déjà plus de
1500 cabinets
équipés

Valorisez
vos savoir-faire

Motivez
vos patients!

Réduisez
la perception
du temps
d'attente

Accompagnez
vos plans
de traitement

*Nous mettons tout en œuvre pour faire de votre
expérience dans notre cabinet un moment agréable !*

Créez une
salle d'attente
utile et
agréable

« Dans la salle d'attente,
les patients s'avèrent
2 à 3 fois plus réceptifs. »

Diana Dervall, auteur du livre
« Wait marketing »

www.webdentiste.fr



01 75 61 11 14



commercial@webdentiste.fr

KULZER

UN ENVIRONNEMENT D'IMPRESSION 3D OPTIMISÉ POUR PLUS DE RENTABILITÉ



Kulzer complète son système d'impression 3D en ajoutant de nouveaux composants et de nouvelles fonctionnalités. Avec le logiciel cara Print CAM 2.0, le nettoyeur automatique cara Print Clean, le polymérisateur HiLite Power 3D, et les matériaux dima Print couvrant davantage d'indications, le fabricant allemand élargit le flux d'impression 3D autour de l'imprimante cara Print 4.0 pour permettre aux laboratoires

d'améliorer leur efficacité et leur rentabilité. Les modèles dentaires réalisés avec la résine dima Print Stone beige permettent d'obtenir l'aspect et le toucher auxquels les prothésistes sont habitués. D'autres teintes de résine pour modèles devraient voir le jour début 2020. Les matériaux dima Print Guide et dima Print Splint clear complètent la gamme, respectivement pour la production de guides chirurgicaux et de gouttières nocturnes transparentes, indications idéalement adaptées à l'impression 3D avec cara Print 4.0. La technique de coulée est également à l'honneur avec dima Print Cast, résine calcinable pour la production de châssis.

Pour plus d'informations :

Tél. : 01 69 18 48 85

@ : dentaire@kulzer-dental.com

www.kulzer.fr/cara-print

BISICO

BISICO BULK FILL : NOUVEAU COMPOSITE UNIVERSEL POUR REMPLISSAGE CAVITAIRE EN MASSE

Bisico Bulk Fill est un composite fluide micro-hybride sans Bis-GMA de teinte universelle pour le remplissage en masse des cavités postérieures lors de restaurations adhésives en méthode directe.

Compatible avec tous les adhésifs amélo-dentaires et les composites de restauration, Bisico Bulk Fill peut être placé jusqu'à une épaisseur de 4 mm. Son taux de charges très élevé, son élasticité et son très faible retrait de polymérisation garantissent une excellente adaptation aux parois

cavitaires. Il procure un gain de temps, une meilleure adaptation marginale, et moins de contraintes sont exercées sur les parois cavitaires.

Bisico Bulk Fill peut également être employé comme première couche ou liner dans toutes sortes de cavités. En plus de ses caractéristiques physiques et ses contraintes de polymérisations réduites, il promet des résultats hautement esthétiques et apporte un véritable plus dans le monde des composites dits « Bulk Fill ». Son conditionnement en unidoses ergonomiques



facilite grandement son application précise et homogène.

Pour plus d'informations :

www.bisico.fr

REPÉRAGES

HAGER & WERKEN

FIT-N-SWIPE, POUR NETTOYER VOS INSTRUMENTS



Fit-n-swipe et une gamme d'éponges adhésives à usage unique pour le nettoyage des instruments et des miroirs. Pratiques, ces éponges adhèrent à tous les types de gants et permettent de libérer les mains pendant le traitement. Double-face, les éponges Fit-n-swipe offrent deux surfaces de couleurs différentes pour un fort pouvoir absorbant (bleu) et un effet nettoyant optimal (blanc). Les éponges Fit-n-swipe permettent d'essuyer, sécher ou nettoyer la surface des instruments et des miroirs pendant la pratique pour un traitement optimal. Pour une hygiène maximale, les éponges Fit-n-swipe peuvent être stérilisées en autoclave avant usage.

Pour plus d'informations :
www.hagerwerken.de



Depuis 1969

TRIHAWK 50

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

2+1 Gratuit
Rouleaux de 50 fraises
soit €2.00* la fraise.

Dernière chance de célébrer
avec nous. L'offre termine
le 31.12.2019



Commandez directement
chez Tri Hawk

+352 20 99 23 28

europesales@trihawk.com

www.trihawk.com

OU
Chez votre
fournisseur
habituel

*TTC, frais de ports supplémentaires.

SIVP DENTAIRE

L'INLAY-CORE EN FIBRES DE VERRE



Le laboratoire SIVP Dentaire, spécialiste de la prothèse dentaire, a fait appel à la société Itena Clinical, afin de proposer le premier inlay-core en fibres de verre. Innovation technologique, cet inlay-core sans métal, réalisé à partir du matériel breveté, Numerys GF, est composé de 80 % de fibres de verre radio-opaques et à 20 % de résine.

L'inlay-core, réalisé en CFAO, bénéficie d'excellentes propriétés mécaniques, parmi lesquelles :

- un module d'élasticité comparable à celui de la dentine,
- une résistance de haut niveau,
- une forme anatomique permettant une

adhésion optimale entre le canal, l'inlay-core et la couronne

- une absence de risque de descellement entre l'inlay-core et le matériau de restauration.

Avec le même protocole de collage que les tenons en fibres de verre, cet inlay-core peut également être retouché en bouche. Il offre une réponse aux praticiens désireux de proposer des restaurations esthétiques sans métal.

Pour plus d'informations :

Tél. : 01 40 54 89 24

www.sivpdentaire.com

NUTISLAB

TONG-E, LA RÉÉDUCATION LINGUALE EN 5 MINUTES D'EXERCICE PAR JOUR

En France 1 520 000 enfants souffrent d'une mauvaise déglutition. La position de la langue et la façon d'avaler ont un impact sur la dentition et l'apparence du visage. Le dispositif médical Tong-e est un appareil de rééducation linguale dynamique sur-mesure destiné aux enfants à partir de 7 ans, aux adolescents et aux adultes. Chaque Tong-e est conçu sur mesure en CAO et fabriqué par impression en polymère biocompatible et destiné spécifiquement à cet usage clinique. La conception personnalisée garantit une parfaite adaptation du

dispositif au palais, quel que soit le profil du patient

Le produit se propose de rétablir les dysfonctionnements en six mois. Simple à intégrer au quotidien, Tong-e est peu contraignant pour le patient : la rééducation peut s'effectuer directement au cabinet en parallèle du traitement orthodontique, pour un gain de temps maximal. Outre les pathologies découlant des malpositions linguales – difficultés de respiration, de mastication, de phonation, etc. –, qui nuisent au confort du patient, l'enjeu de ce dispositif médical



est de lutter contre le recours à des traitements orthodontiques à répétition.

Pour plus d'informations :

Tél. : 05 59 22 10 00

@ contact@nutislab.com.

www.nutislab.com

Instagram : [nutislab_odf](https://www.instagram.com/nutislab_odf)

EN 2020, FORMEZ-VOUS AU MEOPA



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

OBJECTIFS

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

FORMATION

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

DATES DES FORMATIONS

Consulter le site : www.airliquidehealthcare.fr

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



* Formation préalable obligatoire en application du Plan de Gestion de Risque MEOPA - Air Liquide Santé France Organisme de formation enregistré sous le numéro d'existence 1175 2633 175.

** Cahier des charges des formations dédiées à l'utilisation du MEOPA (ONCD)

Pour une spécialité en



Dr Romain Jacq

PÉDODONTISTE

**<< OUI, MAIS
AVEC DES RÉSERVES >>**

J'y suis favorable... Mais avec des réserves. À titre personnel, étant donné que mon exercice est exclusivement dédié aux enfants, je soutiens la création d'une spécialité en odontologie pédiatrique. D'autant qu'on nous la promet depuis longtemps ! Ce serait reconnaître l'expertise de praticiens qui, comme moi, se sont formés à la prise en charge des enfants, à sa spécificité. Car c'est ça la particularité de notre exercice : il s'adresse à une catégorie d'âge, à une catégorie de la population. Il n'est pas focalisé sur une technique comme c'est le cas en implantologie, en parodontie, en endodontie... Reconnaître l'odontologie pédiatrique comme étant une spécialité nous permettrait également de gagner en visibilité auprès de la patientèle, ce qui serait une très bonne chose. J'estime enfin que ce serait cohérent : après tout, la prise

en charge des jeunes patients est un enjeu de santé publique. Notre objectif, c'est de faire de l'enfant un adulte sans caries. Voilà pour les arguments en faveur. Néanmoins, j'émets quelques réserves. Déjà, je ne voudrais pas que

Ce serait reconnaître l'expertise de praticiens qui, comme moi, se sont formés à la prise en charge des enfants.

la création de cette spécialité serve d'excuse à certains praticiens pour ne pas prendre en charge les enfants dans leur cabinet. Ensuite, j'estime que pour que cela ait du sens, il faudrait veiller à ce que cette nouvelle spécialité soit dans l'intérêt des enfants... de tous les enfants, quel que soit l'endroit où ils résident sur le territoire national. Il ne faudrait pas que les spécialistes soient « réservés » aux enfants des grandes villes. Or aujourd'hui, c'est le cas des

praticiens ayant un exercice exclusif en la matière... Si on se penche sur la démographie, on se rend compte en effet que non seulement nous sommes très peu à être exclusifs en odontologie pédiatrique - environ 200 -, mais en plus, nous ne sommes absolument pas répartis équitablement. Nous sommes concentrés dans les grandes agglomérations, urbaines, et absents de certaines zones, par exemple le centre de la France. Pour se faire soigner, nombre de petits patients doivent aller loin de chez eux. Moi j'en ai qui font

deux heures de route pour se rendre à mon cabinet. Donc oui à une spécialité en odontologie pédiatrique, mais à condition qu'il y ait suffisamment de candidats un peu partout en France. Or la seule solution pour susciter des candidatures et améliorer le maillage territorial, c'est de rendre la discipline plus attrayante. Comment ? En permettant aux praticiens qui se tournent vers cet exercice d'atteindre l'équilibre économique, via des évolutions de la nomenclature, de la tarification des actes. ●

odontologie pédiatrique ?

Propos recueillis par Pauline MACHARD



Dr Stéphanie Faidherbe

OMNIPRATICIENNE

<< NON, ELLE EXISTE DÉJÀ >>

Selon moi, il n'est pas nécessaire de créer une spécialité en odontologie pédiatrique. Première raison : cela ne résoudrait pas le problème démographique. Aujourd'hui, tout praticien qui le souhaite peut déjà suivre un diplôme universitaire en la matière,

par les omnipraticiens. Telle est notre démarche : nous partons du principe que, étant donné la localisation de notre cabinet, nous ne pouvons pas toujours envoyer à des spécialistes. Nous nous sommes donc formés dans différents domaines. Je ne me vois pas

Le souci, c'est que les pédodontistes ne s'installent pas en milieu rural, ils sont concentrés dans les grandes agglomérations.

exercer la discipline... sauf que le souci, c'est que les pédodontistes ne s'installent pas en milieu rural, ils sont concentrés dans les grandes agglomérations. Une spécialité n'y changerait rien. Moi je travaille à la campagne, il n'y en a aucun dans le secteur. Deuxième raison : il y a plein de choses qui, aujourd'hui, sont déléguées aux pédodontistes, alors qu'elles peuvent très bien être gérées

dire aux parents de mes petits patients - que je soigne aussi - « *Faites deux heures de route pour aller voir un spécialiste, parce que moi, je ne prends pas les enfants !* » Nous pouvons faire un tas de choses par nous-mêmes : en matière de prévention, d'accompagnement prophylactique, de prise en charge précoce... Sinon, on passerait notre temps à adresser ! En plus, c'est frustrant d'adresser, on

a peu de retours. Je ne le fais donc que lorsque les enfants ont besoin d'une prise en charge qui dépasse ma compétence. Conséquence : je reçois beaucoup de jeunes patients en consultation. Heureusement, ce sont surtout des rendez-vous de contrôle, parce que je les briefe énormément sur le brossage, la prévention. Mais il n'empêche que je ne peux pas non plus saturer mon agenda de contrôles d'enfants. J'en discute beaucoup avec Rodolphe Cochet [consultant, coach et enseignant en gestion des cabinets dentaires], qui nous accompagne. Si je fais mon travail d'éducation, je considère néanmoins important qu'il y ait un partage de la charge. Troisième raison : j'estime surtout qu'une spécialité en odontologie pédiatrique n'a pas lieu d'être, car elle existe déjà : l'orthodontie. Les orthodontistes doivent, aussi, gérer cette prise en charge spécifique, en intégrant par exemple des pôles de pédodontie dans leurs cabinets. Après tout, ils voient énormément d'enfants, et puis ils sont plutôt bien répartis sur le territoire. C'est donc, à mon avis, entre les mains des orthodontistes que réside la solution en matière de pédiatrie. ●

[En couverture]

Dépister *les violences* *conjugales*

Par Pauline Machard



Le Grenelle des violences conjugales a de nouveau mis en avant le rôle des professionnels de santé dans la lutte contre ce fléau. En tant que chirurgiens-dentistes, vous pouvez, en détectant les stigmates, contribuer à votre mesure à sauver des vies.

Le fléau des violences conjugales ne cesse de faire des ravages en France, charriant son lot de victimes. 219 000 femmes en moyenne seraient touchées chaque année, quelque 78 000 hommes, et il faut rajouter de nombreux enfants, martyrs collatéraux de ces histoires de grands. Ces victimes, en tant que professionnels de santé de premier recours, vous êtes susceptibles de les croiser. « *Nous sommes en première ligne* », diagnostique le Dr Christian Winkelmann, vice-président de l'ONCD et responsable du Pôle patients. Et ce, quelle que soit la localisation de votre cabinet, la typologie de votre patientèle.

Il y en a même peut-être parmi vos assistant(e)s, associé(e)s...

Combien sont-elles ? Difficile à dire. Pour le Dr Nathalie Delphin, présidente du Syndicat des femmes chirurgiens-dentistes (SFCD), « *chaque jour, chaque chirurgien-dentiste voit une victime de violences dans son cabinet* ». Ce chiffre « *paraît disproportionné* », pour le Dr Geneviève Wagner, conseillère nationale, qui a porté, avec le Dr Jean-François Largy, l'e-learning ordinal sur les violences faites aux femmes. Sans avancer de statistiques, ce dernier estime néanmoins que « *la probabilité pour que, dans votre exercice, vous rencontriez ce genre de cas, est forte. Ce serait dommage de laisser quelqu'un dans la difficulté, de ne pas lui apporter le moindre secours, la moindre oreille* ».

Vous pouvez, à votre niveau, contribuer à briser le cercle mortifère dans lequel sont enfermées les personnes : en dépistant les mauvais traitements au sein du couple. Mais pour cela, encore faut-il « *savoir les reconnaître, mais aussi savoir accueillir les victimes* », observe le Dr Delphin. Voici quelques clés.

Apprenez à capter les signaux faibles

Intégrez que... c'est compliqué

Savoir reconnaître les signes de violence conjugale « *est important*, affirme le Dr Largy, président du Conseil départemental de l'Ordre des chirurgiens-dentistes de Côte d'Or. *C'est ce qui va nous permettre de repérer les victimes et de les orienter pour mettre en place de prises en charge adaptées.* » Mais ce n'est pas évident. « *Les signes, on ne les voit pas assez souvent*, concède le Dr Geneviève Wagner. *C'est d'autant plus difficile sur une patiente que l'on ne reçoit qu'occasionnellement !* » Non seulement il n'existe aucun profil-type auquel se raccrocher : tous les âges, tous les milieux sociaux, toutes les cultures, sont concernés. Mais en plus, ces violences sont masquées. Vous pouvez malgré tout être alertés par un faisceau d'indices, que toute l'équipe dentaire doit reconnaître. « *Ça s'apprend !* », rassure la présidente du SFCD. *Par la formation, et par l'expérience.* » →

Côté patients, certains comportements peuvent vous alerter.

Gare au motif de consultation

Vous pouvez percevoir des « *incohérences dans le motif de consultation* », expliquait le Dr Estelle Machat-Pegon, MCU-PH de Santé publique à la faculté de chirurgie dentaire de Clermont-Ferrand, lors du Congrès ADF 2018. Elle en listait quelques-unes : chute sur le trottoir, coup de ballon, glissade sur une serpillère. Ajoutant que les victimes expliquent souvent que « *ça s'est passé à l'extérieur* », afin que vous n'identifiez pas le huis clos dans lequel se déroulent les sévices.

Surveillez les attitudes

Côté patients, certains comportements peuvent alerter. Chez les adultes : l'empressement, les multiples couches de vêtements alors que le cabinet est surchauffé, le mutisme en présence de l'accompagnant, les sollicitations de son approbation. Ils peuvent aussi se montrer « absents » à certains moments, lorsque vos mots, vos gestes, vont réactiver la mémoire traumatique, évoque la professeure de santé publique. Chez les enfants : ils peuvent être prostrés, agressifs, dissimuler leurs bleus (alors qu'en l'absence de maltraitances, ils les assumeraient), adopter des attitudes de fuite devant un homme ou une femme, répertorient les Drs Winkelmann et Wagner. Côté accompagnants : méfiance s'ils répondent ou écrivent à la place du patient, s'ils s'imposent en salle de soins, avertit le Dr Delphin. Déceler ces signes peut vous aiguiller, mais gare aux conclusions hâtives ! →

En bref

Violences conjugales : de quoi parle-t-on ?

Les violences conjugales sont les violences exercées par un des conjoints sur l'autre, au sein du couple.

• Elles s'inscrivent dans un rapport de domination

et se distinguent ainsi des disputes conjugales entre individus égaux. L'auteur assoit cette domination lors d'un cycle en quatre phases : 1) le climat de tension 2) l'agression 3) la justification 4) la lune de miel. L'intensité et la fréquence des cycles augmentent avec le temps. En fonction de la phase du cycle, la victime sera plus ou moins réceptive aux préconisations des professionnels de santé.

• Elles prennent différentes formes :

verbales (cris, injures, menaces), psychologiques (intimidation, humiliation, dévalorisation), physiques (coups, bousculades), sexuelles (agressions sexuelles, viols, pratiques imposées), économiques (contrôle des dépenses, interdiction de travailler), sur la parentalité (dévalorisation du rôle de l'autre, chantage...),

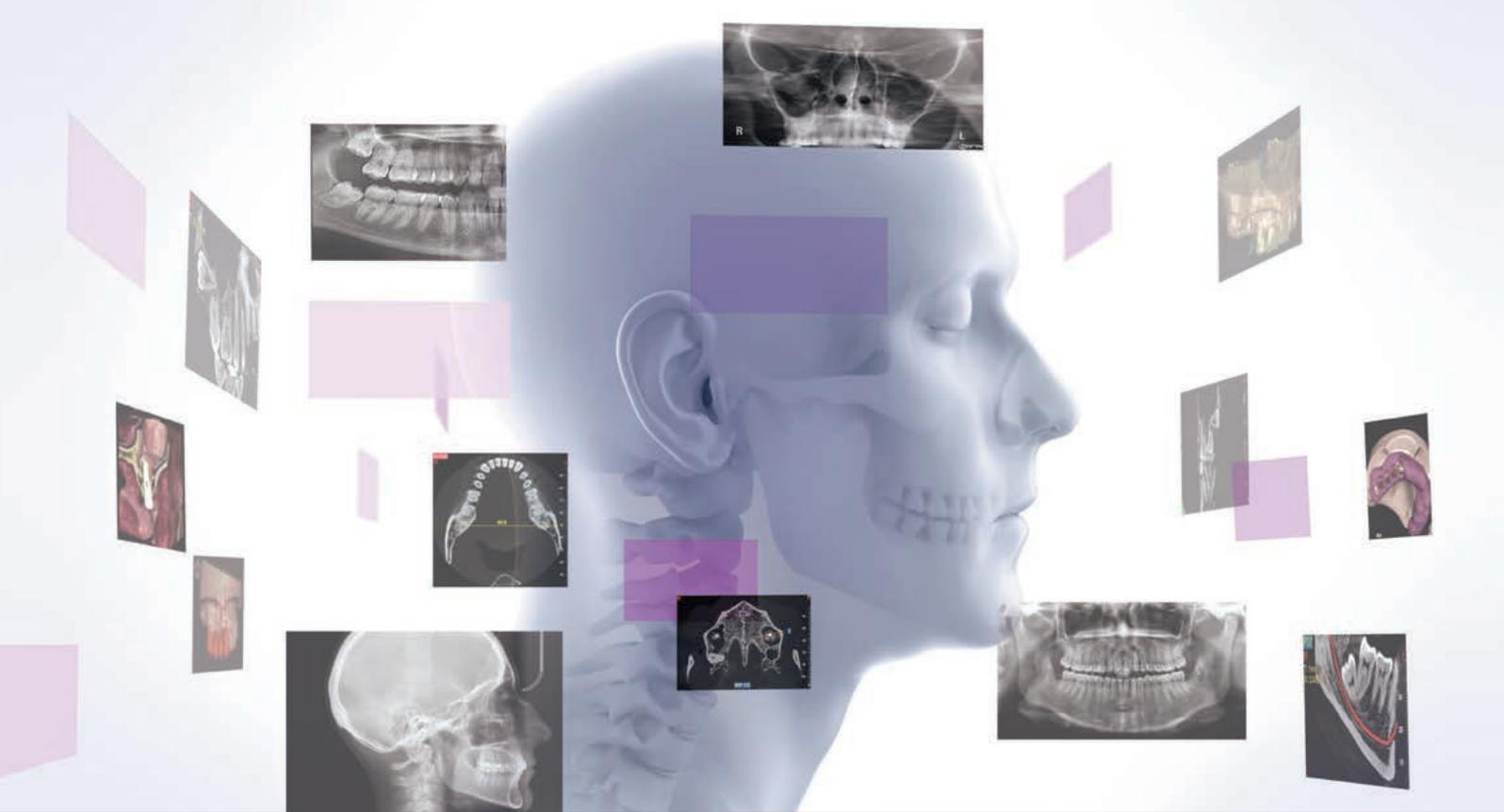
administratives (confiscation de documents), ou encore liées à la cyberviolence (contrôle du téléphone portable, des réseaux sociaux). Souvent, elles se cumulent.

• Elles ont des conséquences désastreuses :

physiques (fractures, brûlures etc.), psychologiques (état dépressif, état de stress post-traumatique, idées suicidaires etc.), professionnelles. Elles peuvent avoir une issue mortelle. Ces violences ont aussi des conséquences néfastes sur la construction de l'enfant sur les plans physique, psychoaffectif, comportemental. C'est un véritable problème de santé publique.

• Elles sont financièrement coûteuses :

Le coût annuel des violences contre les femmes s'élève à 2,4 milliards d'euros (coûts cumulés de prise en charge médicale, sociale et judiciaire). Une étude portant sur l'année 2012 fait monter ce chiffre à 3,6 milliards d'euros par an, en intégrant la prise en charge des enfants.



Élargissez vos horizons

Hyperion **X9 PRO**

Conçu pour vous offrir des prestations plus avancées tout en maintenant sa facilité d'utilisation, grâce à sa technologie hybride évolutive, Hyperion X9 PRO permet d'effectuer de multiples projections 2D, 3D et CEPH pour satisfaire toutes vos exigences diagnostiques.



- La plateforme modulaire grandit au même rythme que vos besoins, grâce à des mises à niveau rapides, simples et avantageuses
- Le bras CEPH le plus compact sur le marché allie précision diagnostique maximale et efficacité opérationnelle
- L'ensemble complet des programmes 2D PAN-CEPH et 3D MULTIFOV garantit les meilleurs résultats cliniques
- Les volumes uniques jusqu'à 13 x 16 cm offrent une vue d'ensemble de la dentition, des sinus maxillaires et des voies aériennes supérieures
- La nouvelle console full touch 10" simplifie et optimise le flux de travail

ADF 2019 |
27 novembre - 1 décembre | Paris,
Palais des Congrès de Paris
PorteMaillot
Niveau 2 - 2M12

www.my-ray.com

myray
new comfort
in digital imaging



communication. Comme disposer des fascicules sur des lieux d'accueil en salle d'attente, ou y apposer une affiche avec le numéro d'écoute. « C'est l'affiliée ordinale, porteuse du numéro d'écoute 3919, qui a été le déclencheur de confidences pour certains de mes patients - hommes et femmes », confie le Dr Wagner.

Certaines techniques « soft » permettent de montrer que vous êtes dans une logique de communication.

Facilitez la parole des victimes

Suscitez la confiance

Les victimes ne viennent pas pour parler de ce qu'elles subissent, prévenait le Dr Machat-Pegon, rappelant la nécessité de comprendre le « monde de silence, de honte, de culpabilité, parfois de déni » dans lequel elles sont. « Entrer en contact est difficile », note le Dr Guy Collet, référent ordinal départemental « Violences à autrui » et président honoraire de l'association française d'identification odontologique (AfiO), rompu à l'exercice. *On ne peut pas dire "Il faut faire ceci, cela", d'autant que l'approche du patient est très personnelle.* » Néanmoins, certaines techniques « soft » permettent de montrer que vous êtes dans une logique de

Posez systématiquement

la question

Sans question, « non seulement vous ne saurez jamais, mais ça signifie aussi que vous ne voulez pas la réponse, sanctionne la présidente du SFCO, ajoutant que faire la démarche permet déjà de faire comprendre que le cabinet est une zone où on peut s'exprimer ». Deux options pour la poser : 1) directement - via une question ciblée (ex : « Avez-vous fait l'objet de violences ? ») ou plus générale (ex : « Avez-vous subi un choc dans le secteur tête ou ailleurs ? ») 2) via un item dans le questionnaire médical. À vous de choisir ce qui vous convient. « Il faut connaître les mécanismes, et être à l'aise dans un langage qui est personnel à chacun », souligne le Dr Wagner, qui a opté pour l'item, qui permet ensuite un questionnement plus poussé. Le Dr Collet lui, commence par le général, puis va droit au but : « Je demande s'ils ont eu un accident de voiture, s'ils ont chuté... puis je rajoute : " ou avez-vous reçu des coups involontairement ou volontairement ?" » Idéalement, la question sur les violences est systématique. Elle fait ainsi partie de « l'arsenal thérapeutique » du Dr Delphin, au même titre que celle sur le ronflement, la consommation de cigarettes. →

LE SAVIEZ-VOUS ?

174

C'est le nombre de victimes des violences conjugales en 2018. Parmi elles, on dénombre 121 femmes, 28 hommes et 25 mineurs. Les violences au sein du couple affectent les femmes de manière disproportionnée : 1 femme en meurt tous les 2,7 jours en France et 1 femme sur 10 serait touchée. Entre le 1^{er} janvier et le 1^{er} novembre 2019, 127 féminicides ont déjà été recensés.



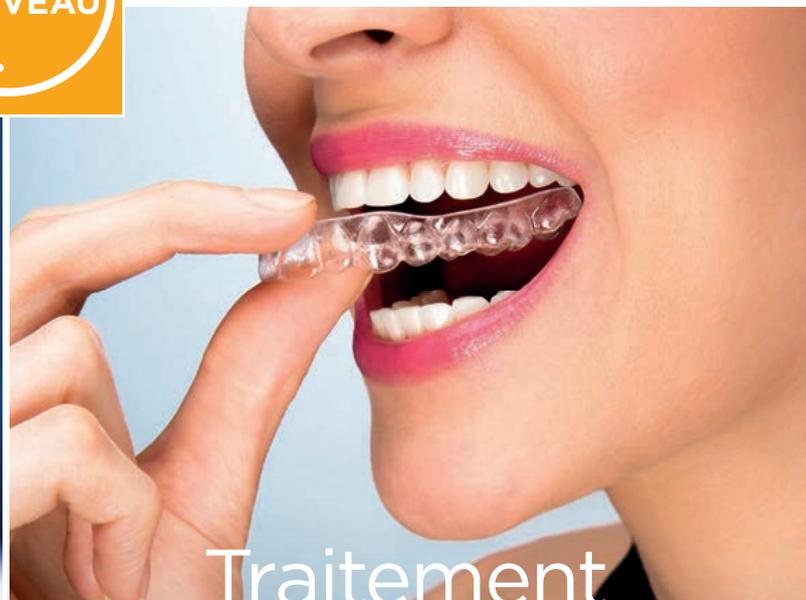
Scan



Planification



Fabrication



Traitement

Le flux numérique de Dentsply Sirona

Pour un traitement adapté à vos patients toutes les solutions sont désormais disponibles chez Dentsply Sirona.

Commencez par un fichier STL et découvrez les gouttières d'alignement **SureSmile Aligners**. Elles sont conçues et fabriquées par le biais de la plateforme logicielle **SureSmile Ortho**, ayant le système de planification de traitement numérique le plus puissant. Il est développé de manière unique pour enregistrer les clichés céphalométriques, un modèle 3D et une photo du patient qui ont pour but de dessiner un sourire idéal et de permettre un résultat optimal anatomiquement réalisable. De plus, découvrez les modèles de CAO les plus précis* pour prendre en charge un meilleur suivi de l'alignement et un temps de traitement plus court.

Pour plus de renseignement, rendez-vous sur www.suresmile.com ou contactez votre représentant Dentsply Sirona.

Rendez-vous sur
Stand 1M04 & 2L23
Congrès ADF
27-30 novembre 2019



*Étude réalisée en 2014. Grünheid, T.; Patel, N.; De Felippe, N.; Wey, A.; Gaillard, P.; Larson, B.; « Précision, reproductibilité et efficacité temporelle des mesures dentaires utilisant différentes technologies. » Un m. J. Orthod., 157-164 © 2019 Dentsply Sirona. Tous droits réservés. RTE-032-19 Rév. 01 Publiée le 19/01 © 2016 OraMetrix, Inc. Tous droits réservés. suresmile est la marque déposée de OraMetrix. MDD-500359-3FR

Dentsply GAC Europe
1 rue des Messagers
37210 Rochecorbon
Tél : 02 47 40 23 30
gac-fr.info@dentsplysirona.com
www.dentsplysirona.com

Conformément à la directive européenne sur les dispositifs médicaux, le logiciel SureSmile Ortho est un dispositif médical de classe I ayant une fonction de mesure. SureSmile Aligners est un dispositif médical de classe IIa, fabriqué sur-mesure. À ce titre, il n'a aucun marquage CE. Lisez attentivement les instructions figurant dans la notice (ou sur l'étiquetage) avant toute utilisation - non remboursé par la Sécurité Sociale.



Un apprentissage nécessaire

De l'importance de se former

La formation, une obligation

La loi du 4 août 2014, art 51, a rendu obligatoire une formation sur les violences faites aux femmes, pour les professionnels susceptibles d'être en contact avec elles. En tant que professionnels de santé, les chirurgiens-dentistes sont concernés. Une obligation supplémentaire mal vécue. Pourtant, au-delà de l'obligation légale, c'est surtout une obligation morale, une nécessité. Plus vous serez formés, plus ces victimes seront en mesure de trouver une porte de sortie.

Les formations accessibles

En ce qui concerne la formation initiale, c'est balbutiant, mais plusieurs facultés de chirurgie dentaire ont intégré la question de la violence dans leur module sociétal. En ce qui concerne la formation continue, vous disposez de moyens en ligne et en présentiel :

L'e-learning de l'ONCD : dans le cadre de son action de santé publique, l'ONCD a mis en place une formation en ligne gratuite et complète. Celle-ci a été élaborée conjointement avec la Mission interministérielle pour la protection des femmes victimes de violences et la lutte contre la traite des êtres humains (Miprof). Durée : environ 2 heures, avec, en complément, un accès illimité à une importante bibliothèque de données (films de la Miprof, modèles de certificats, fiches pratiques). Accès libre. Une attestation de validation de cette formation obligatoire est éditable en fin de parcours.

La formation en présentiel du SFCD : sollicité dès 2013 par la Miprof, qui cherchait à mobiliser les professionnels de santé sur la question de la formation, le SFCD s'est tout de suite impliqué. Sa formation « Accueil et prise en charge au cabinet dentaire de femmes victimes de violences » est en présentiel, ce qui permet l'interactivité entre praticiens et avec les intervenants (psychologue et juriste spécialisées, référente départementale). Elle allie théorie et pratique, et est ancrée sur le territoire. Durée : 1 jour. Public concerné : chirurgien-dentiste, assistante dentaire. Elle est susceptible d'être prise en charge par le FIF-PL pour les praticiens, et Actalians pour les salariés. Une attestation de formation obligatoire est délivrée à l'issue de la journée.

D'autres ressources

Le site internet de la Miprof, qui recense de nombreux outils ; la recommandation de bonne pratique de la Haute autorité de santé (HAS) « Repérage des femmes victimes de violences au sein du couple » ; le site www.decliviolence.fr, qui donne des informations concrètes sur les signes évocateurs de violences conjugales ; les livres de la psychiatre-psychotraumatologue Muriel Salmona ; mais aussi la presse généraliste, qui recense les féminicides ; les films et les livres qui abordent la question de la violence conjugale (Jusqu'à la garde, de Xavier Legrand ; La Vraie vie, d'Adeline Dieudonné, etc.)

Adoptez un comportement inverse à celui de l'agresseur.

Montrez-vous à l'écoute

Première situation : le patient ne se confie pas. Soyez alors attentifs à son expression corporelle, « parfois plus importante encore que la réponse, selon le Dr Machat-Pegon. *Un blanc total, c'est un signe* ». Deuxième situation : il vous répond. Il dit oui et se confie ? Dans ce cas, adoptez un comportement inverse à celui de l'agresseur, suggère la professeure de santé publique. Il enjoint la victime à se taire ? Laissez-la s'exprimer. « *Nous ne pouvons pas bloquer cette parole, estime le Dr Delphin, car la personne est dans un bon moment, ça peut lui sauver la vie.* » Il fait croire que personne ne la comprendra ? Dites que vous la croyez. Il reporte la responsabilité de ses actes sur elle ? Rappelez que ceux-ci relèvent de la seule responsabilité de leur auteur et qu'ils sont interdits par la loi. Peut-être avez-vous le sentiment de sortir de votre rôle. Ce n'est pas l'avis du Dr Delphin, pour qui « *nous sommes complètement dans notre rôle de soignant. Un patient, ce n'est pas qu'une dent* ».

Documentez les lésions

Examinez de préférence le patient seul

Pour réaliser l'examen clinique dans de bonnes conditions, mieux vaut recevoir le patient seul car, rappelle le Dr Largy - qui a aussi participé, délégué par l'Association dentaire française (ADF) -, à la recommandation de la Haute autorité de santé (HAS) sur les violences conjugales -, « *la victime peut être accompagnée de son agresseur* ». Encore une fois, c'est plus facile à dire qu'à faire, même si vous êtes maître de ce qui se passe au cabinet. « *Lors du premier rendez-vous, c'est parfois compliqué. Mais après, quand on sent qu'il y a quelque chose, on fait en sorte de prendre le patient à part* », explique Geneviève Wagner. Pour y arriver, vous devrez certainement



argumenter, user de divers stratagèmes : programmer un autre rendez-vous, utiliser l'excuse de devoir donner des explications techniques... « *Il y a aussi des moyens de donner des informations sans être dans le verbal, via un mot, une carte* », avise Nathalie Delphin. Pour que cela fonctionne, toute l'équipe doit participer.

Relevez les lésions évocatrices

« *La violence conjugale, on la voit. Il y a des stigmates* », pose le Dr Delphin. « *Dans 70 % des cas, au niveau de la face, du crâne, du cou* », détaille le Dr Machat-Pegon. Vous allez pouvoir relever des traumatismes dentaires, des douleurs de l'ATM, un hématome du voile du palais - qui peut signifier un rapport forcé -, des dents cariées chez l'enfant qui compense par le sucre, etc. Des traces de brûlures sur le crâne, de strangulation sur le cou et la nuque. Des avant-bras abimés, car ils ont servi de boucliers. « *Si on n'est pas formé, on ne va pas envisager que ce sont des coups* », avertit le Dr Delphin. L'examen va aussi permettre de confronter les propos antérieurs du patient. Le Dr Geneviève Wagner cite des situations vécues : une patiente dont les dents cassées évoquent un coup de poing, mais qui affirme qu'une porte de garage lui est tombée dessus. Une autre qui prétend n'avoir jamais eu d'opération, d'accident, ou reçu de coups, alors que sa radiographie

À l'issue de l'examen clinique, consignez méticuleusement tous les éléments constatés dans le dossier dentaire.

panoramique montre de nombreuses plaques d'ostéosynthèse.

Consignez les éléments constatés

À l'issue de l'examen clinique, surtout consignez méticuleusement tous les éléments constatés dans le dossier dentaire du patient, ce sont des traces au niveau médico-légal. Vous serez peut-être aussi amené à rédiger un certificat médical dentaire, qui, écrit clairement, précisément, factuellement, devra être remis en mains propres à la victime. C'est un des éléments qui permettront à celle-ci d'engager une action en justice, notamment pour obtenir une mesure de protection. Mais aussi un de ceux sur lesquels l'autorité judiciaire pourra s'appuyer dans le cadre d'une demande de prise en charge des préjudices subis, notamment en vue d'une réparation en dommage corporel. « *Le constat initial, c'est l'armature de la bouée de sauvetage qu'on jette pour sauver ces victimes, commente le Dr Winkelmann. C'est ce qui va leur permettre de repartir.* » →

Vers une révolution du secret médical ?

Se dirige-t-on vers une levée du secret médical, en cas de violences conjugales ? C'est en tout cas la recommandation, restituée le 29 octobre 2019, du groupe de travail « Justice », créé dans le cadre du Grenelle des violences conjugales. Ce groupe propose de permettre « au médecin et à tout soignant de porter à la connaissance des autorités, sans l'accord de la victime, des faits de violences conjugales en cas de risque sérieux de renouvellement de celles-ci ».

Actuellement, le Code pénal (art. 226-14) n'autorise les professionnels de santé à le faire sans l'accord de la victime que si celle-ci est mineure ou en incapacité physique ou psychique - ou dans le cas de péril imminent. Le Code pénal devrait donc, dans ce cas, être modifié. La proposition divise. Si certains considèrent qu'elle revient à mieux prendre en compte le phénomène de l'emprise, d'autres émettent des critiques : ce serait « contre-productif » - les femmes ayant besoin de temps pour porter plainte, elles ne viendraient plus consulter si elles savent qu'on peut alerter la justice contre leur gré ; le fait que ce soit délicat d'agir contre le gré d'une femme dont la volonté est déjà mise à mal par l'agresseur.

Cet [éventuel, à ce jour] tournant est néanmoins vu d'un bon œil par la secrétaire d'État à l'égalité entre les femmes et les hommes, Marlène Schiappa, favorable à « un secret médical partagé par exemple entre les urgentistes, les avocats et la police pour mieux protéger les femmes ». La mesure pourrait faire partie des conclusions du Grenelle contre les violences conjugales annoncées le 25 novembre. Mais à l'heure où nous bouclons ces pages [22 novembre], le secret médical reste celui que vous connaissez.

Proposez un début d'accompagnement

Délivrez quelques conseils

En dépistant les violences, vous devenez l'un des premiers maillons de la chaîne de professionnels visant à sortir la victime de l'enfer. En plus de ce rôle, vous pouvez proposer un début d'accompagnement. « Mais c'est à la discrétion de chacun », juge le Dr Wagner. La première chose, c'est déjà d'avoir connaissance de certains numéros, de savoir qu'ils existent. Le jour où vous avez un pépin, vous pouvez inviter la victime à appeler le numéro d'écoute et d'information 3919, « Violences femmes infos », qui est gratuit, anonyme, non traçable - tant sur les factures que sur le journal d'appel. Il est accessible du lundi au vendredi, de 9 h à 22 h, et les samedis, dimanches et jours fériés, de 9 h à 18 h. Vous pouvez aussi conseiller à la victime de se rendre, en cas d'urgence, dans les locaux des services de police et de gendarmerie, ou encore d'appeler le 17, qui permet de les joindre.

Ayez connaissance de vos limites

Attention à ne pas vouloir trop en faire, même si c'est louable. « Nous, on réalise les soins, on fait un certificat médical, et on oriente. Nous sommes les premiers maillons d'une chaîne. Il faut être conscients de nos limites de compétences, insiste le Dr Machat-Pegon. Nous ne sommes pas assistantes sociales, pas de la police, pas psychologues. » « Nous sommes un des acteurs, mais nous ne sommes qu'un des acteurs, abonde Jean-François Largy. Nous intervenons comme praticiens détecteurs, pas en tant que thérapeutes. Nous n'en avons pas la formation, pas la compétence, et certainement pas la capacité d'organisation ni le temps pour pouvoir prendre en charge au-delà ces personnes. Il ne faut pas se tromper de rôle. »

Recensez au niveau local les coordonnées des services de victimologie, des associations [...]

Acceptez de passer le relais

« Si vous sentez que la patiente est en demande d'accompagnement plus fort, vous pouvez l'orienter », suggère le Dr Delphin. Cela suppose « d'anticiper, pour le Dr Machat-Pégon. Ce n'est pas au moment où on découvre la maltraitance qu'il faut se demander, alors qu'on a la personne en face, comment faire. » Prenez les devants : recensez au niveau local les coordonnées des services de victimologie, des associations de victimes... N'hésitez pas à vous rapprocher, par le biais du Conseil départemental de l'Ordre, du référent ordinal départemental pour les violences faites à autrui, qui peut recentrer les informations et se mettre en rapport avec les associations. Ayez aussi sous le coude l'adresse de la plateforme de signalement des violences sexuelles et sexistes du site service-public.fr (gratuite, anonyme, disponible 24h/24) qui permet à la victime de discuter de manière interactive avec un gendarme ou un policier spécifiquement formé. Mis bout à bout, tout ça, c'est déjà beaucoup. « Parfois, on pense qu'on est inutiles, qu'on a fait si peu, confiait le Dr Machat-Pégon, à l'issue de l'exposé d'une situation vécue, lors du congrès de l'ADF 2018. Mais en fait, au final, il y a quand même des femmes qui vont partir de chez elles. » Pour le Dr Wagner, « les violences conjugales, c'est un phénomène sociétal. C'est normal que tout le monde s'investisse. Si on peut apporter notre petite pierre à l'édifice, c'est très bien. » ●

Les idées du

DR EDMOND BINHAS



Faire de son cabinet un lieu chaleureux

À FAIRE

Cocooner vos patients. Dès leur arrivée dans votre cabinet, vos patients apprécieront que votre équipe (secrétaires, réceptionnistes ou les autres membres du personnel) offre un accueil personnalisé et chaleureux. Ils se sentiront considérés, comme s'ils étaient des amis ou de la famille plutôt que de simples clients. L'accumulation de petites attentions fera de leur visite au cabinet une expérience exceptionnelle.

Encourager le dialogue. En tant que chirurgien-dentiste et chef d'entreprise vous pouvez, sans le vouloir, intimider les personnes qui vous entourent et les rendre hésitantes à s'exprimer. Pour pallier cela, une bonne écoute est indispensable. Cela signifie donc que prêter simplement attention à ce qui est dit ne suffit pas. Vous devez encourager activement les membres de l'équipe et les patients à parler ouvertement avec vous

Entendre la critique de manière positive. 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. La critique doit être entendue comme une opportunité d'améliorer, jour après jour, votre cabinet.

À NE PAS FAIRE

Conserver un langage négatif. Que ce soit dans une conversation avec un membre de votre équipe ou avec un patient, si vous employez des tournures de phrases négatives, ces derniers se focaliseront sur le négatif et oublieront tous les aspects positifs. Essayez de supprimer dans tous vos échanges les mots négatifs. En supprimant ces mots de votre vocabulaire, vous transformerez vos rapports avec votre équipe et vos patients.

Oublier de remercier. Qu'il y ait un vrai problème ou simplement une perception d'un problème, faites les efforts nécessaires pour l'atténuer aux yeux du patient. Exprimez vos remerciements pour avoir attiré votre attention et expliquez exactement ce que vous avez fait pour résoudre le problème.

Rester sur ses positions. Dans tous les domaines, le changement peut être difficile, surtout si vous avez fonctionné d'une certaine manière pendant des années et que cela vous a toujours réussi. Cependant, soyez ouvert à de nouvelles possibilités car elles pourront vous apporter que du positif pour les années à venir.



PROBLÉMATIQUE

Le bien-être des praticiens est-il étroitement corrélé à celui de leurs patients ? Jusqu'où peut-on choisir sa manière d'exercer ? Est-ce plus facile dans les zones sous-dotées en chirurgiens-dentistes et où la demande de rendez-vous est extrêmement forte ? Considération du stress ou des phobies, jusqu'où doivent aller les prises en charge ? Éléments de réponse avec le Dr Sandie Laurent.

« MON BIEN-ÊTRE PASSE PAR CELUI DE MES PATIENTS »

LE DR SANDIE LAURENT EXERCE À BERGERAC DANS UN CABINET FLAMBANT NEUF PENSÉ INTÉGRALEMENT POUR LE BIEN-ÊTRE DE SES PATIENTS. RENCONTRE AVEC UNE PRATICIENNE À L'ÉCOUTE.

Texte : Rémy Pascal / Photos : Loïc Mazalrey

Le déménagement a eu lieu en avril 2019. Sur près de 250 m², le nouveau cabinet a été entièrement conçu pour le bien-être des patients. Couleur des peintures, ambiance lumineuse, décoration, diffusion d'huiles essentielles, végétalisation, le Dr Laurent a pensé à tout. Un patio longe la structure. Les beaux jours, notre praticienne ouvre ses larges baies vitrées et le souffle de l'air vient caresser son visage. Bref, les conditions de travail sont optimales. *« C'est exactement ce que je souhaitais quand j'ai déménagé. Je passe des milliers d'heures ici, je voulais un lieu qui me porte »*, sourit la praticienne bergeracoise. Elle occupe la première moitié du bâtiment, la seconde a été pensée pour accueillir un autre chirurgien-dentiste, mais reste pour l'heure occupée par un oto-rhino-laryngologiste. Le lieu ressemble à un appartement, le bois prime avec des teintes claires, le mobilier scandinave est épuré, des canapés remplacent les chaises inconfortables et les murs →



Sur près de 250 m², le cabinet a été entièrement conçu pour le confort des patients. Proposer un parking privatif en fait partie.



Le cabinet ressemble à un appartement, le bois prime avec des teintes claires, des canapés remplacent les chaises inconfortables et les murs projettent des couleurs tendres.



Au secrétariat, Lætitia accueille les patients et les accompagne dans leurs démarches administratives, un plus pour le cabinet.



Bergerac est située en Dordogne et rassemble près de 27 000 habitants ; son aire urbaine en compte plus de 80 000.

Exercer à la campagne

C'est une rengaine que l'on entend trop souvent. Faire le choix de s'installer en campagne aurait un prix : celui d'accepter de se priver des loisirs, de la culture ou des rencontres qu'une grande ville peut offrir. Une idée que le Dr Laurent s'empresse de démonter. « Je pense avoir une vie culturelle bien plus riche que certains urbains. Les communes peuvent être en province, voire reculées, mais elles sont rarement coupées des métropoles, on peut donc en sortir facilement puis y revenir comme dans un cocon », pointe-t-elle. D'autant que la notion d'isolement est relative. On peut se sentir très seul dans une grande ville... Sandie apprécie la qualité de vie que lui offre la Dordogne - elle multiplie les week-ends avec son mari et se réjouit de voir ses enfants grandir dans un environnement vert. « Je ne comprends parfois pas les jeunes praticiens qui s'endettent pour acheter leur premier cabinet dans une grande ville. Les conditions d'exercice dans les départements ruraux permettent de capitaliser très rapidement, car les charges y sont moindres et la demande de rendez-vous forte. Personnellement, je ne sais pas ce que signifie avoir des trous dans son agenda. »

projetent des couleurs tendres comme le beige, le mauve ou le rose. « Mes patients ont compris que cette conception a été réalisée pour eux, ils me confient s'y sentir bien », témoigne-t-elle. La superficie de la salle de soin - 25 m² - étonne souvent les nouveaux venus : « Le cabinet est à l'image des soins que je veux offrir, c'est-à-dire pensés globalement mais aussi dans les moindres détails ».

« Mes patients ont compris que cette conception a été réalisée pour eux, ils me confient s'y sentir bien. »

UNE APPROCHE GLOBALE

Le Dr Laurent privilégie le regroupement des actes. « Je n'hésite pas à bloquer des créneaux de plusieurs heures pour faire un maximum de soins en une seule séance. J'apprécie cette concentration et son efficacité, les patients aussi. » Face à ceux qui focalisent leur demande de soins sur leur dent douloureuse sans prêter attention aux mises en garde sur les pathologies à venir, la dentiste parvient à rester stoïque. Elle prend le temps d'expliquer les actes qu'il faut effectuer, présente plusieurs devis, propose des paiements échelonnés. « S'ils refusent de m'entendre ou de me croire, je n'insiste pas. Je traite leur carie, puis je leur explique que je ne suis pas une garagiste. Ils comprennent par eux-mêmes que leur place ne se trouve pas dans mon cabinet », fait-elle valoir. Au fil des années, le Dr Laurent a développé ses compétences en parodontologie médicale et en esthétique notamment avec la pose de facettes. Elle continue à adresser pour les poses d'implants car elle estime qu'une expertise est nécessaire pour ce type d'intervention : « La technologie devient une aide précieuse et rassurante, mais je préfère rester dans un périmètre que je maîtrise parfaitement. »

La trentenaire a fait l'acquisition d'une caméra optique 3Shape pour gagner en précision, mais aussi pour apporter plus de confort à ses patients, « *notamment ceux qui avaient des réflexes nauséeux* ».

Depuis six ans, Lætitia, son assistante, l'accompagne dans son développement. Elle est travailleuse et investie, et Sandie Laurent lui accorde toute sa confiance. « *Je ne la commande pas, je lui suggère parfois des pistes d'amélioration qu'elle s'approprie, puis qu'elle conjugue avec son expérience* », assure-t-elle.

TISSER DES RELATIONS

« *Je soigne bien ceux avec qui je suis en phase* », répète fréquemment Sandie Laurent. Pour cette raison, elle n'a pas ouvert son carnet de rendez-vous à une plate-forme en ligne. « *Mes créneaux pour les premiers rendez-vous sont si rares que je préfère les réserver à des personnes qui connaissent ma philosophie. Nous avons fait le calcul : pour avoir une activité optimale, je dois recevoir seulement vingt nouveaux patients par mois.* »

Le Dr Laurent fait donc confiance à sa patientèle qui lui adresse ses connaissances par recommandation. Actuellement, il faut compter six mois pour obtenir un rendez-vous. « *Ceux qui acceptent d'attendre savent ce qu'ils vont trouver chez moi. C'est un cercle vertueux, car cela me permet d'avoir l'exercice que je souhaite* », pointe-t-elle.

La praticienne ne se cache jamais derrière sa blouse et, contrairement à certains de ses confrères, apprécie de croiser ses patients au coin d'une rue. « *Au fil des années, nous avons tissé des relations. Je suis plus qu'une dentiste pour beaucoup d'entre eux ; nous échangeons sur nos vies – c'est aussi ça exercer dans une ville moyenne.* » Pour Sandie, ce lien affectif nourrit la fidélité que ses patients lui accordent. Tant mieux, elle ne souhaite pas devenir une clinique impersonnelle, dans laquelle les clients viendraient consommer les prestations d'une professionnelle sans connaître son nom... →

Votre programme TV en salle d'attente



Plus de 150 séquences vidéos sur les thèmes de :

- L'esthétique dentaire
- L'implantologie dentaire
- La parodontologie
- L'orthodontie
- Quizz d'hygiène

En alternance avec des séquences détentes :

- Sorties cinéma
- Nutrisanté
- Météo
- Un jour, Un Artiste
- Histoire & Culture



LE PARCOURS

Le Dr Laurent a toujours aimé soigner. Quand elle était encore enfant, son premier patient a probablement été son frère ! - « J'aimais prendre soin des autres, leur accorder mon attention et tenter de les guérir. » Parallèlement, elle développe une appétence pour les créations manuelles qui s'expriment à travers les arts plastiques, notamment la poterie. Elle comprend alors très vite que l'art dentaire peut lui correspondre : « J'avais aussi conscience de l'impact psychologique que peuvent avoir les soins esthétiques. Mon expérience a confirmé cette intuition, j'ai vu des patients profondément changés après des restaurations complètes. » En 2007, Sandie sort diplômée de la faculté d'odontologie de Bordeaux. Elle soutient une thèse sur « La spécificité du développement psychoaffectif de l'enfant sourd et ses conséquences sur la prévention bucco-dentaire », puis elle envisage de se spécialiser en pédodontie, mais abandonne cette idée au profit d'un exercice plus large.

Direction Bergerac

Six mois après l'obtention de son titre de « Docteur », elle décide de rejoindre son mari qui exerce dans un cabinet d'orthodontie à Bergerac. Comme elle ne souhaite pas enchaîner les collaborations, elle rachète un cabinet. Dès le premier jour, elle comprend que son activité sera intense : « les demandes de premier rendez-vous se multipliaient ». Notre praticienne ne tente pas de se fondre dans le moule de son prédécesseur, au contraire, elle impose son identité. Les patients l'adoptent et apprécient sa ponctualité, son approche globale et son accessibilité. Presque dix ans après son installation en 2018, Sandie déménage pour créer un cabinet à son image : « j'y passe plus de 35 heures par semaine, j'avais une idée précise de ce que je voulais pour mes patients mais aussi, pour moi ».



Travailleuse et investie, Lætitia est l'assistante de Sandie Laurent. Elle l'accompagne dans le développement de son cabinet depuis six ans.

« Il faut compter six mois pour obtenir un rendez-vous, ceux qui acceptent d'attendre savent ce qu'ils vont trouver chez moi. »

L'HYPNOSE

L'hypnose est l'une des raisons qui incitent à consulter le Dr Laurent. Si 100 % de ses rendez-vous se déroulent en hypnose informelle grâce à une maîtrise du langage et un timbre de voix approprié, 20 % de ses interventions font appel à de l'hypnose formelle. « Je demande toujours si la personne souhaite être accompagnée par cette technique. Si elle accepte, j'entame une induction qui va la projeter dans un lieu rassurant. Cet état de conscience modifiée entraîne une distorsion temporelle qui a pour conséquence de raccourcir la durée ressentie du rendez-vous. » Sandie n'est donc plus étonnée lorsqu'un patient pense être resté 30 minutes sur le fauteuil alors que l'intervention a duré plus de deux heures, et elle s'amuse de voir les pieds des enfants jouer au football pendant qu'elle les soigne ! « Pour les premières séances, je dois →

Avec la gamme Eurus, un vent nouveau souffle sur Belmont



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





Le Dr Laurent prend le temps d'expliquer ses plans de traitement, présente plusieurs devis et propose des paiements échelonnés.

Jusqu'où ira l'hypnose ?

Extractions dentaires, opérations du cœur, résection de tumeurs cérébrales, arrêt de saignements, les retours de chirurgiens sont nombreux sur les bienfaits de l'hypnose. En réalité, cette technique a toujours existé. En médecine, le phénomène a été décrit pour la première fois en 1821 pour une ablation d'un sein. Mais il faudra cependant attendre 1955 pour qu'elle soit enfin officiellement reconnue comme méthode thérapeutique. En anesthésie-réanimation, l'hypnose combinée à une anesthésie locale est maintenant une technique qui assure un confort aux patients en cours de chirurgie et permet une récupération plus rapide.

Des écoles complémentaires

En matière d'hypnose, il existe plusieurs approches. L'une des principales est basée sur la suggestion. La personne face à l'hypnotiseur subit des injonctions verbales, visuelles et corporelles. Cette technique part du postulat que si l'on suggère à un patient de guérir, il peut guérir. Autre école phare, l'hypnose Ericksonienne sollicite la participation active du patient. Il s'agit plus d'un état de profonde relaxation. Le thérapeute utilise des métaphores pour guider l'inconscient du sujet et l'amener à trouver lui-même les solutions à ses problèmes.

On considère qu'en hypnose, le patient est embarqué entièrement dans l'expérience. Corps et esprit, psyché et soma. Mais le développement des neurosciences, en particulier de l'imagerie fonctionnelle, a montré que des modifications importantes de l'activité cérébrale apparaissent pendant l'expérience hypnotique. Les zones cérébrales concernées sont celles qui sous-tendent la perception corporelle (donc la douleur), la production d'images mentales ou le traitement des émotions.

Lire aussi notre article « 7 raisons de miser sur l'hypnose au cabinet » - Solutions n°8 de septembre 2018

compter entre 15 à 20 minutes pour guider les patients. Pour ceux qui ont l'habitude, 2 minutes suffisent. Dans tous les cas, il s'agit d'un bon investissement pour moi, car je rattrape ce temps au cours de la séance, les soins se déroulant toujours plus facilement. » 10 % des enfants reçus au cabinet bénéficient de cet accompagnement. Pour eux, il s'agit davantage de détourner leur attention, par exemple en dessinant les personnages d'une histoire sur la dent traitée. Enfin, un lundi par mois, le cabinet reçoit les personnes les plus stressées, ou phobiques, pour des séances d'hypnose qui précéderont les soins. Elles sont facturées 80 € - « C'est aussi une manière de prendre en charge tous les patients sans exception. »

TRAVAILLER EN ÉQUIPE

La considération que notre praticienne apporte à ses patients lui vaut d'être régulièrement remerciée pour son investissement. « J'ai toujours connu des personnes qui vous félicitent après le traitement, mais je dois avouer qu'avec l'hypnose, les retours sont beaucoup plus nombreux et appuyés. Je ressens une forme de reconnaissance qui me pousse à continuer dans cette voie. » Son esprit cartésien est pourtant souvent mis à l'épreuve lorsqu'elle parvient à arrêter les saignements ou qu'elle

supprime des douleurs grâce à cette technique ! Le Dr Laurent développe ses compétences dans ce domaine notamment à Paris avec la société Hypnoteeth. Elle aime échanger avec les chirurgiens-dentistes qui portent le même regard sur ces méthodes de prise en charge et n'hésite pas à en parler à d'autres confrères plus sceptiques. Avec l'oto-rhino-laryngologiste qui partage sa structure, ils travaillent ainsi main dans la main pour traiter les apnées du sommeil. Elle reçoit entre cinq et six patients par semaine pour la fabrication d'orthèses liées à cette pathologie. D'ici quelques années, le spécialiste quittera le cabinet - Sandie Laurent espère trouver un chirurgien-dentiste pour prendre sa place. *« La demande est forte et le cabinet a été pensé pour deux praticiens, pointe-t-elle. Je pense qu'une collaboration ou une association avec un confrère donnerait une nouvelle dimension à l'entreprise. Par ailleurs, j'aime échanger sur le métier et ses évolutions, je refuse de m'isoler. »*

Elle reçoit entre cinq et six patients par semaine pour la fabrication d'orthèses liées à l'apnée du sommeil.

FAIRE FACE AUX MENACES

Dans l'entourage proche de Sandie Laurent, il y a une personne avec laquelle elle peut discuter de la profession : son mari, orthodontiste dans la même ville, le Dr Masrouf Makaremi. C'est lui qui suit le traitement orthodontique auto-ligaturant multi-attaches en céramique qu'elle a commencé il y a un an. Celui-ci observe les chirurgiens-dentistes investir son domaine de prédilection, notamment avec les aligneurs. *« Sur cette question nous partageons le même avis : les spécialistes ont une expertise que les omnipraticiens n'auront jamais. Dont acte. »* La praticienne estime que c'est le plafonnement des actes qui pousse ses confrères à offrir ce type d'acte. →

En chiffres



250 m²

la superficie du cabinet

120 m²

occupés



6 mois

l'attente pour un premier rendez-vous

3

jours travaillés par semaine

30 heures

au cabinet par semaine

4 heures

de travail à la maison

8

semaines de congés par an



700 €

la facette unitaire

400 €

le blanchiment par gouttière

590 €

la couronne full zircone

640 €

le surfaçage radiculaire



35 %

d'enfants



10 jours

de formation à Hypnoteeth par an

DU CÔTÉ DE BERGERAC

Démographie

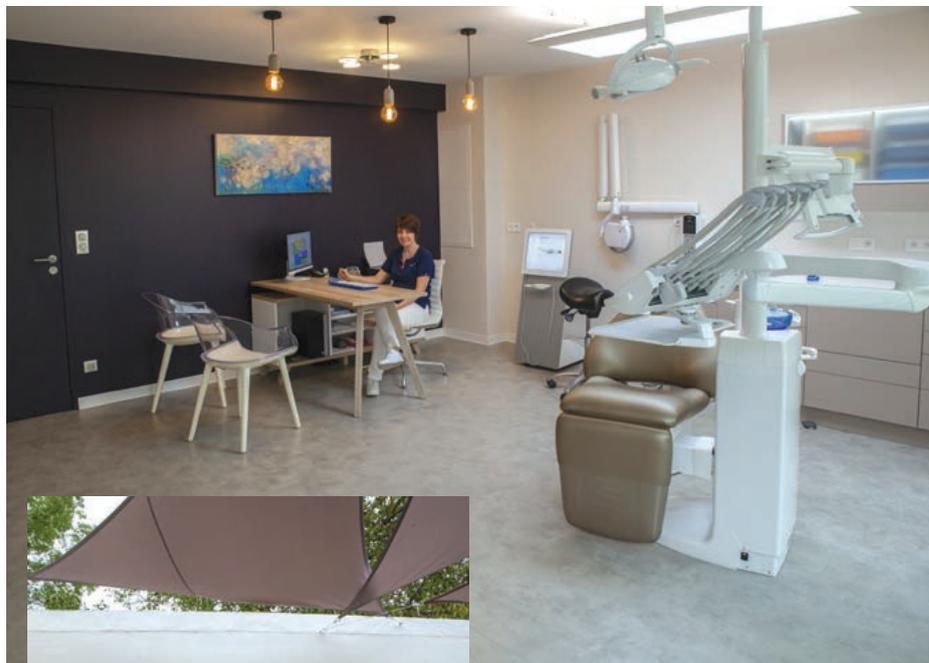
Bergerac est située dans le département de la Dordogne en Nouvelle Aquitaine. La commune compte près de 27 000 habitants, son aire urbaine en affiche plus de 80 000.

Statistiques

210 chirurgiens-dentistes exercent en Dordogne, soit 50 praticiens pour 100 000 habitants (66 en France). 94 % sont libéraux (86 % en France), l'âge moyen est de 50 ans (47 ans en France), les plus de 65 ans représentent 9,5 % (7,6 % en France) et le taux de féminisation est de 41 % (46 % en France).

Syndicalisme et politique

Philippe Denoyelle, le président national du syndicat Union dentaire, a été le plus jeune conseiller municipal de Bergerac, en 1989. Il avait 31 ans. Le praticien engagé notamment sur les questions de désertification médicale a même été maire de la commune pendant six mois, en 1995, et candidat victime d'une triangulaire.



Avec ses 25 m², la superficie de la salle de soin étonne souvent les nouveaux venus.

Un patio longe la structure. Végétalisé, il fait la curiosité des patients qui aiment échanger sur les pratiques de jardinage.

« Pour avoir une activité optimale, je dois recevoir vingt nouveaux patients par mois. »

« Concernant les prothèses, je n'étais que 40 € au-dessus des plafonds, et je constate une baisse de mon chiffre d'affaires. À cela s'ajoute le doute des patients. On leur a promis « un reste à charge zéro », alors ils ne comprennent pas. Avant la réforme, je posais seulement cinq couronnes métalliques par an ; depuis sa mise en place ce nombre a augmenté. » Sandie informe pourtant ses patients sur la potentielle toxicité du cobalt, mais rien n'y fait : « Ils envisagent leurs soins exclusivement par le prisme du remboursement... », déplore-t-elle. Le Dr Laurent interroge la responsabilité des professionnels

dans la délivrance de ces couronnes, mais « comment se faire entendre ? Comment ne pas contribuer à créer un fossé entre une dentisterie de qualité et une offre bon marché ? Comment ne pas se faire dicter nos actes par les mutuelles ? » Elle ne détient pas les réponses à ces questions, mais s'impose de maintenir une qualité de prise en charge élevée pour conserver une plus-value sur les praticiens qui céderont en acceptant sans sourciller les consignes qu'on leur impose. Elle en est néanmoins certaine : « L'avenir me donnera raison ». ●

mon guide



49

FAUT-IL OU NON S'ASSOCIER ?

MANAGEMENT

52

**LES ATOUTS DE L'ORGANISATION
EN BACS ET CASSETTES**

ORGANISATION

56

**LA PLURALITÉ D'EXERCICE
DU CHIRURGIEN-DENTISTE**

DROIT

60

**DÉBUTER DANS LA BOURSE :
4 CONSEILS**

PATRIMOINE

NOUVEAUTÉ

Centres de santé

Guide pour les élus, les professionnels de santé et les porteurs de projet

Laurent Delprat



CENTRES DE SANTÉ
Guide pour les élus, les professionnels
de santé et les porteurs de projet

Parresia

208 pages, 50 euros ISBN : 978-2-4904-8114-9

Toute la réglementation répertoriée en un ouvrage

- Les centres de santé se développent, les scandales autour de ces centres de santé aussi. Cet ouvrage permettra de rappeler la réglementation.
- Ce livre aborde la gestion du conflit qui fait partie intégrante de la vie en centre de santé.
- Il passe en revue toutes les étapes de construction d'un centre en passant par le régime juridique, les modalités de création, les différentes cibles en fonction de sa pratique médicale.

Préface d'Hervé Marseille

Sénateur des Hauts-de-Seine, Conseiller municipal de Meudon

« Les dispositifs relatifs aux structures de santé sont nombreux mais complexes. L'ouvrage de M^e Laurent Delprat a le mérite de mettre la lumière sur celui des centres de santé, d'en préciser les contours juridiques tout en accompagnant les élus locaux dans la mise en oeuvre – généralement fastidieuse – de leur projet. »

Retrouvez la Librairie Garancière sur les réseaux sociaux Facebook, Twitter et Instagram

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

Bon de commande « Centres de santé »

Librairie Garancière

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

Parresia

109 avenue Aristide Briand
CS 80068
92541 Montrouge cedex, France

Tél. : +33 (0)1 49 85 60 48

@ : contact-librairie.garanciere@parresia.fr

Nom :

Prénom :

Adresse :

Code postal : | | | | |

Ville :

Tél. : | | | | | | | | | |

Email * :

« Centres de santé » au prix de 50 € TTC,
Frais de livraison (obligatoires) France métropolitaine : 9 €
soit **59 € TTC** au total

- Je règle par chèque à l'ordre de Parresia
- Je souhaite recevoir une facture
- Je souhaite recevoir la newsletter Librairie Garancière

* Champs obligatoire



© erhu1979 / istockphoto

Faut-il ou non **s'associer** ?

IL EST D'USAGE DE COMPARER L'ASSOCIATION AU MARIAGE. ET SE MARIER NOUS ENGAGE DANS LA DURÉE POUR LE MEILLEUR COMME POUR LE PIRE ! C'EST LA RAISON POUR LAQUELLE LA DÉCISION D'INTÉGRATION D'UN ASSOCIÉ NE DOIT PAS ÊTRE PRISE À LA LÉGÈRE.

Par Julien Fraysse, expert-comptable

Avant toute association, il faut définir vos objectifs : que voulez-vous ? Que recherchez vous dans une association ? Pourquoi envisagez-vous de vous associer ? Quels sont pour vous, dans votre cas de figure bien précis, les avantages et inconvénients liés à l'intégration d'un associé ?

En effet, il ne faut jamais perdre de vue la finalité des choses. C'est le cas du Dr Paro, qui a bâti un magnifique cabinet

doté d'un plateau technique performant. La surface dont il dispose est confortable et la secrétaire, assistée de deux assistantes, réserve un accueil de qualité aux patients du cabinet. La contrepartie de ce service haut de gamme en est le coût. C'est pourquoi un des premiers critères motivant l'association demeure la mutualisation de son outil de travail, le partage des frais de fonctionnement de son cabinet. Ce n'est pas par amour de son prochain que l'on →

La recherche d'un associé doit être opérée selon des critères rationnels. Il ne faut pas s'associer juste pour ne pas être seul et aller trop vite en besogne.

choisit en général de s'associer ! D'où le succès de la société civile de moyens (SCM) si fréquemment rencontrée chez les chirurgiens-dentistes et orthodontistes. Tout en permettant aux praticiens de diviser leurs frais fixes, elle présente l'avantage de préserver leur indépendance. Si les dépenses sont mutualisées, le chiffre d'affaires reste propre à chacun. Si en prenant de l'âge, le Docteur Paro souhaite ralentir son rythme de travail, cela reste son problème et non celui de son associé. Les clés de répartition des frais de fonctionnement de la SCM doivent être établies de façon équitable et inscrites dans un règlement intérieur. Elles doivent être mûrement réfléchies en amont afin d'éviter des conflits potentiels entre associés. Moins vous mettez de frais en commun, moins vous aurez de pommes de discorde avec vos confrères. Pourquoi la SCM a-t-elle rencontré un tel succès chez les professions libérales en général ? C'est parce que nous sommes avant tout des libéraux et que nous estimons que notre indépendance n'est pas négociable. Il faut bien reconnaître que nous avons tendance à être parfois assez individualistes dans nos comportements et attitudes. Nous n'aimons pas nous laisser dicter par un autre la marche à suivre.

Pouvoir compter sur son associé

Il n'y a pas que des considérations purement financières qui poussent le Dr Paro à vouloir s'associer. En cas d'absence, de congés, de maladie, de coup dur de la vie, le praticien ne sera plus seul. Les investissements dans de nouveaux matériels, l'embauche de personnel supplémentaire et le positionnement du cabinet en termes d'offre de services seront discutés à plusieurs en fonction de la stratégie définie au sein du cabinet. Dans une SCM, contrairement à la société d'exercice libérale (SEL), les praticiens conservent leur capacité à contractualiser de façon individualisée. Exemple : si le Dr Paro souhaite acquérir un Cerec et son associé non, rien ne l'empêche d'acheter son propre équipement. Si le Dr Paro estime avoir besoin



© erhu1979 / istockphoto

d'une assistante supplémentaire, rien n'oblige à ce que cette dernière soit recrutée par la SCM. Pour cette raison, nous retrouvons aujourd'hui de plus en plus de SEL associées de SCM, afin de préserver l'indépendance de chacun tout en mutualisant un socle commun.

Attention aux désaccords

Si la SCM permet de limiter les zones de friction, il n'en demeure pas moins que des sujets de désaccord liés à l'association peuvent naître : concurrence grandissante entre les associés, écarts significatifs de chiffre d'affaires entre les membres ayant un impact sur les clés de répartition des frais, tensions sur l'allocation réelle des assistantes aux praticiens, orientation des patients par la secrétaire sur des critères personnels et subjectifs...

La vie d'associé n'est donc pas un long fleuve tranquille. Comme au sein d'un couple, des conflits peuvent surgir. Les parties devront alors faire preuve de sagesse et discernement pour résoudre leur problème en privilégiant l'intérêt supérieur du cabinet. Le Dr Paro, chirurgien-dentiste expérimenté, a bien conscience de ces risques inhérents à toute association, mais pour lui, la création d'un cabinet de groupe permettra de développer un avantage concurrentiel par rapport à ses confrères et aux centres dentaires.

À plusieurs, l'inflation croissante du coût des plateaux techniques pourra être plus rapidement amortie. Le groupe de praticiens pourra présenter à ses patients une offre globale de soins en s'appuyant sur des spécialités pratiquées par

chacun : implantologie, parodontologie, omnipratique, esthétique... Comment maîtriser toutes ces techniques lorsque l'on est seul ? La formation prend du temps et entraîne des pertes de production, la phase d'apprentissage peut être plus ou moins longue. L'intégration de ces différents domaines au sein d'une même structure permet de conserver la valeur créée au sein du groupe et d'éviter des déperditions vers des tiers.

Mais le Dr Paro sait également qu'en s'associant à d'autres confrères, il ne sera plus seul décisionnaire, que les choix seront désormais faits à plusieurs, quelle que soit la forme juridique choisie. Les frais de structure peuvent alors grimper et les processus se complexifier, entraînant des pertes de productivité à une époque où il vaut mieux courir avec des semelles légères qu'avec des semelles de plomb.

Le choix du ou des associé(e)s

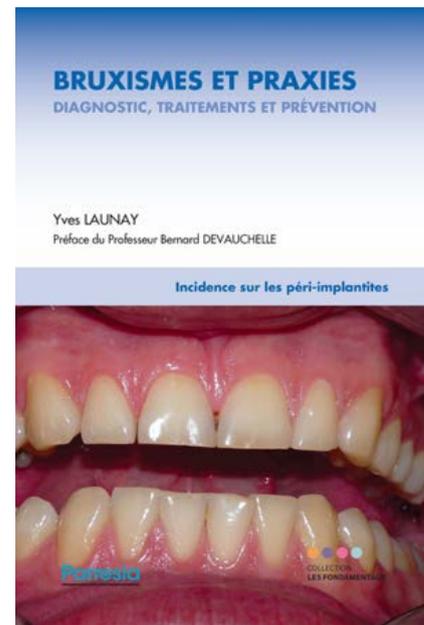
Comme le dit le vieil adage, il vaut mieux parfois être seul que mal accompagné ! En effet, nous rencontrons bon nombre de praticiens qui s'associent pour ne plus être seul et vont parfois vite en besogne. La recherche d'un associé doit être opérée selon des critères rationnels : existe-t-il une complémentarité entre mon activité et celle de mon confrère ? Partageons-nous la même vision ? Est-il un « bon » professionnel ? Nos caractères sont-ils compatibles ? Quels sont les objectifs de chacun ? Quels sont les intérêts respectifs des parties prenantes ? Quels seront les rôles et domaines de compétence de chacun au sein de la future organisation ? Mon futur associé a-t-il une vie personnelle stable ?... Autant de questions qu'il vaut mieux se poser avant le mariage et qui combinent à la fois des critères techniques et humains.

Mais apprendre à connaître l'autre prend du temps, c'est pourquoi il faut toujours prévoir une « période d'essai », comme pour un salarié. La collaboration libérale constitue un excellent moyen de tester les compétences médicales et relationnelles de son associé potentiel.

Oscar Wilde avait coutume de dire : « *Quelque grief qu'on ait contre le mariage, on ne saurait lui refuser d'être une expérience* »... ●

Bruxismes et praxies

Yves LAUNAY



136 pages, 60 euros, ISBN : 978-2-4904-8101-9

Le livre indispensable pour diagnostiquer le bruxisme

- ☞ Cet ouvrage de médecine dentaire propose des solutions concrètes pour tenter de se débarrasser du bruxisme.
- ☞ Ce livre lève le mystère sur ce phénomène et révèle l'étiologie de chacune des formes de bruxisme : sommeil et éveil.
- ☞ Il permet d'établir un diagnostic sûr et précis du bruxisme grâce au relevé de nombreux signes cliniques universellement connus mais dont l'interprétation était demeurée jusqu'à présent obscure.
- ☞ Il propose pour la première fois un choix de traitements spécifiquement adaptés à chaque forme de bruxisme ainsi qu'une stratégie de prévention simple et claire.

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

Les atouts de l'organisation en bacs et cassettes



© environnatic / Natali_Mis

METTRE EN PLACE UN FLUX DE TRAVAIL EN BACS ET CASSETTES PEUT VOUS PERMETTRE D'AMÉLIORER SIGNIFICATIVEMENT VOTRE PRODUCTIVITÉ. MAIS PAS QUE. ERGONOMIE, ASEPSIE, SÉCURITÉ, TRAÇABILITÉ...

PASSAGE EN REVUE DES ATOUTS DE L'ORGANISATION EN PLATEAUX PRÉPARÉS, ET CONSEILS POUR PASSER SANS DOULEUR DE LA THÉORIE À LA PRATIQUE.

Par François Gleize

Si le principe est simple : mettre à portée de main du praticien tout le nécessaire pour réaliser chaque acte de la journée, au moyen de boîtes pour stocker le consommable non-stérilisable (le « bac », en plastique ou en aluminium anodisé), et de plateaux pour les instruments stérilisables (la « cassette », le plus souvent en inox) – la mise en application demande une première phase d'analyse rigoureuse des besoins, faute de quoi l'outil sera chronophage et énergivore. L'enjeu ? Éliminer les soucis logistiques pour vous concentrer sur ce que vous faites le mieux : soigner vos patients.

État des lieux

Dans la première édition de son ouvrage *L'organisation du cabinet dentaire*⁽¹⁾, Robert Maccario, consultant en organisation et fondateur du groupe Efficience dentaire⁽²⁾, ne dénombrait en 2014 que « quelques centaines de cabinets qui travaillent tous les jours en Ba-Ca (bacs et cassettes) ». S'il est difficile d'actualiser ce chiffre, les adeptes des bacs et des cassettes restent encore minoritaires. Pour le Dr Delphine Leray-Misprouve, convertie aux Ba-Ca depuis dix ans, la progression chez les dentistes français

est « très lente ». Impression confirmée chez Nichrominox malgré une première période de « prise de conscience flagrante », nous explique Alexandra Etienne, responsable commerciale du fabricant. C'est qu'accomplir cette démarche n'est pas « indolore », et il est toujours compliqué de changer ses habitudes, « les praticiens peuvent avoir l'impression de se contraindre car il faut déterminer à l'avance le matériel que l'on va utiliser. Mais c'est un gain de temps inestimable, car la réflexion ne se fait qu'une seule fois ! », insiste-t-elle.

Analyser ses besoins

Connaissez-vous la loi de Pareto, dite loi des 80/20 ? Du nom de l'économiste italien Vilfredo Pareto, cette loi empirique met en évidence que 80 % des effets sont le produit de 20 % des causes. Dans le contexte du dentaire, Robert Maccario en a fait son leitmotiv : « une dizaine d'actes représentent plus de 90 % des interventions, il faut donc débiter par les actes "cœur de métier" ». Commencez par établir des protocoles cliniques pour chaque acte. Les besoins doivent être analysés en séparant le non-stérilisable du stérilisable. Le bac plastique contiendra tous les consommables qui devront être réassortis chaque semaine, « pas question de le remplir entre chaque patient, ou à →

Invisalign Go

Conçu pour l'omnipratique

Venez nous rencontrer à l'ADF,
du 27 au 30 novembre, stand 1L12

Dr Nathalie Cegarra
Chirurgien-Dentiste **Londres RU**
Diplômée de la faculté de Paris VII

Conçu pour vous

Avec notre soutien tout au long de votre parcours, il vous est facile d'intégrer le traitement Invisalign dans votre cabinet dentaire. Grâce à un accès continu à une formation parfaitement adaptée ainsi qu'à un service dédié d'assistance clients et d'accompagnement clinique, vous pouvez avoir confiance dans l'obtention des résultats que vos patients attendent.

Avec Invisalign, **vous allez plus loin.**

Pour savoir comment intégrer le traitement Invisalign dès aujourd'hui, visitez notre site www.invisalign-go.fr ou appelez-nous au 0805080150

Formations à venir :

19 décembre à Paris

9 janvier à Toulouse

30 janvier à Paris

06 février à Paris et Strasbourg

13 février à Lyon

20 février en Guadeloupe

27 février à Paris

2019 Align Technology (BV). Invisalign, ClinCheck et iTero Element, entre autres, sont des marques commerciales et/ou des marques de service déposées d'Align Technology, Inc. ou de l'une de ses filiales ou sociétés affiliées, susceptibles d'être enregistrées aux États-Unis et/ou dans d'autres pays.

 **invisalign** | made to move

Le b.a.-ba des Ba-Ca

Faites le deuil de vos tiroirs.

Seule exception : « les éléments dont vous ne vous servez qu'une fois par mois ne doivent en aucun cas être inclus dans les cassettes », préconise Robert Maccario.

2 - Rangez vos cassettes par thème et vos bacs par acte.

Stockez-les à hauteur d'œil pour éviter les TMS et les erreurs d'asepsie.

3 - N'utilisez qu'un bac à la fois, et n'en prélevez les éléments qu'au début de chaque acte.

Vous devez faire trois actes successifs ? Le but n'est pas de déballer les trois bacs dès le début du soin, mais de séquencer. L'acte fini, l'assistante le débarrasse, le désinfecte, puis sort le suivant. Cela permet de souffler deux ou trois minutes. L'enjeu est de travailler plus sereinement en maintenant un haut niveau de concentration.

4 - Ne surchargez pas les bacs.

L'analyse des besoins est l'étape décisive. Pas plus d'une semaine de stock par bac ! Commencez par retirer le surplus et les emballages, et fixez à votre assistante un rendez-vous hebdomadaire avec les bacs, qu'elle va nettoyer et reconditionner (30 min. devraient suffire).

5 - N'hésitez pas à avoir un bac annexe.

Par exemple pour les composites : « plutôt que de prévoir toutes les teintes possibles, n'incorporez que les plus utilisées. Mieux vaut prévoir un deuxième bac "caractérisation" ou "esthétique", que l'on sort le jour où l'on a envie de faire un composite plus élaboré », note le consultant en organisation.

6 - Laissez dans le bac les produits que vous ne pensez pas utiliser pendant le soin.

Placez-le en sécurité sur le plan de travail, ou sur un meuble à proximité, en le protégeant par un champ opératoire, plutôt que par le couvercle. Si besoin, pendant le traitement, utilisez une pince de préhension pour sortir l'instrument. Cela évite d'avoir à enlever ses gants, et limite le risque de commettre des fautes d'asepsie.

midi ! », prévient le président d'Efficiencie. Il devra être facile à manipuler et devra disposer d'une contenance suffisante pour accueillir des produits de natures très disparates (seringues, fils, vernis...). La cassette, fermée et perforée, est, elle, conçue pour supporter les hautes températures de toute la chaîne de stérilisation sans être ouverte.

Gagner en rentabilité

La gestion du temps au cabinet est un enjeu crucial pour votre rentabilité, et fonctionner en Ba-Ca permet « à la logistique d'arriver au praticien, et non l'inverse. Je dirais même que pour un praticien sans assistante, c'est encore plus adéquat », assure le Dr Leray-Mispreuve, chirurgien-dentiste à Étoile-sur-Rhône (Drôme). « Si vous perdez cinq minutes par patient à chercher votre matériel dans les tiroirs, sans parler de ce que vous devez réclamer à l'assistante, imaginez le retard accumulé en fin de journée ! Dans une organisation en Ba-Ca, elle n'a qu'à prendre la cassette correspondant au soin : le praticien est sûr d'avoir tout le matériel. C'est évident que c'est beaucoup plus rentable, dès que vous ouvrez votre cassette, vous êtes opérationnels. » Elle ajoute que le stockage – individualisé – des instruments dans les cassettes permet de gagner en temps de tri et augmente leur durée de vie, « ils ne s'entrechoquent plus. En dix ans, aucun n'a été abîmé ! ».

Préserver sa concentration

Bien plus, un praticien luttant contre le temps perdu – jamais retrouvé ! – risque aussi de perdre une ressource inestimable : sa concentration. Savoir que tous les outils sont à portée de main amène « une grande sérénité », ajoute le Dr Leray-Mispreuve qui prépare chaque journée de travail au moyen d'un code couleur, qu'elle répercute de l'agenda sur les cassettes. « Une assistante novice peut naviguer facilement, le jaune c'est le code de la prothèse, l'endodontie, c'est le rose... Et on reporte le code couleur sur l'agenda. » Le dispositif offre une grande autonomie, qui peut permettre de libérer du temps pour que l'assistante se consacre à d'autres missions.

Un atout pour l'ergonomie

Pour Robert Maccario, « le but est de ne plus fonctionner qu'avec les bacs et les cassettes ». C'est aussi l'occasion de mener une réflexion sur l'ergonomie, pour lutter contre les malpositions et les troubles musculo-squelettiques (TMS). L'idéal est de disposer les produits du bac sur une tablette « à géométrie variable qui va circuler autour de la tête du patient pour pouvoir être toujours bien positionnée. Ils doivent être disponibles à la main gauche du praticien, et à la main droite de l'assistante. » Adieu les gestes inutiles pour saisir un instrument, Delphine Leray-Mispreuve acquiesce : « tout est à portée de main, je n'ai plus à faire la girouette ou à me contorsionner... ».



La gestion du temps au cabinet est un enjeu crucial pour votre rentabilité, fonctionner en Ba-Ca permet « à la logistique d'arriver au praticien, et non l'inverse ».

Dr Delphine Leray-Mispreuve

Sécuriser son cabinet

Prévoir à l'avance ses consommables favorise une gestion des stocks plus rationnelle, et facilite la traçabilité des produits, « comme tous les matériaux sont regroupés dans une même boîte, on peut vérifier facilement les dates de péremption, et réassortir si besoin », indique la praticienne drômoise. Sans compter l'un des atouts majeurs du système : simplifier la stérilisation. « Une fois nettoyés, l'assistante place les instruments dans la cassette, qui va passer du bac de trempage à la machine à laver, puis à l'autoclave, avec un seul sachet au lieu d'en avoir plusieurs pour chaque type d'instrument », détaille-t-elle. Il y a aussi moins de risque de se blesser en les manipulant car ils sont protégés dans la cassette.

Quel investissement ?

Évaluer l'investissement est difficile, « les cassettes recouvrent des produits très différents dont les prix peuvent aller du simple au double, selon le modèle », explique Alexandra Etienne. Tout dépend de la façon de travailler du praticien et de l'analyse de ses besoins, « mais avant d'être financier, l'effort est surtout intellectuel », rappelle-t-elle. La responsable commerciale de Nichrominox cite l'exemple d'un praticien « très organisé » rencontré à l'ADF : « il avait dépensé 3 900 € pour acquérir 22

sets d'examen, 8 de parodontologie, 3 pour les amalgames, 8 pour les composites, et 5 pour "l'endo." ». Faut-il tout acheter d'un seul coup ? S'il est possible, selon Alexandra Etienne, de s'équiper progressivement « en commençant par des sets d'examen standards (sonde, miroir, précelles) », la bonne philosophie est à terme de basculer en intégralité. Delphine Leray-Mispreuve, qui dispose de huit cassettes pour chaque acte, recommande aussi cet objectif de tout-ou-rien, ajoutant que les cassettes sont « stérilisables à vie ».

Sauter le pas

L'idéal est de suivre une formation pour éviter les erreurs lors de la conception du programme. La praticienne d'Étoile-sur-Rhône est venue aux bacs et cassettes par un autre chemin : « J'ai travaillé pendant un an, en tant que collaboratrice, dans un cabinet qui appliquait le système, lorsque je me suis réinstallée, à quarante ans, il s'est imposé à moi comme une évidence... Il faut juste y consacrer un peu de temps, mais c'est l'affaire de quelques jours si l'on s'y met sérieusement ». ●

(1) Éd. Parresia, 2018, 3^e éd.

(2) Des modules de formations aux bacs et cassettes sont disponibles depuis le 1^{er} septembre en e-learning sur le site organisation-dentaire.fr.



© dane_mark / istockphoto

La pluralité d'exercice du chirurgien-dentiste

LONGTEMPS LIMITÉE À L'OUVERTURE D'UN SECOND CABINET, LA PLURALITÉ D'EXERCICE PEUT DÉSORMAIS ÉGALEMENT PRENDRE LA FORME D'UN EXERCICE PAR UN MÊME PRATICIEN AU SEIN DE DEUX SEL.

Par Anaïs Bayle-Bernadou, juriste

Pendant longtemps, la position des instances ordinaires était d'assimiler l'exercice multiple au sein de deux SEL et/ou en exercice individuel, à l'ouverture d'un second cabinet.

Or, cette seconde hypothèse est strictement encadrée par la loi et suppose l'autorisation préalable du Conseil départemental de l'Ordre.

Dès lors, les Conseils de l'Ordre refusaient systématiquement d'inscrire un même praticien en qualité d'associé exerçant au sein de deux SEL ou d'une SEL et en exercice individuel, sauf à démontrer que les conditions inhérentes à l'ouverture d'un second cabinet étaient respectées.

Cette position a, tout d'abord, été mise à mal au travers de la réponse ministérielle publiée au Journal Officiel le 16 juillet 2013, qui est venue autoriser le cumul d'exercice à titre individuel et en SELARL.

Par une décision du Conseil d'État en date du 24 juillet dernier, le juge est allé encore plus loin en estimant qu'un même associé peut exercer au sein de deux SEL différentes.

Ainsi, désormais, la pluralité d'exercice peut recouvrir le cas classique de l'ouverture d'un second cabinet ou de l'exercice multiple par un même praticien.

La question n'est pas uniquement affaire de sémantique. Dans le premier cas, il s'agit pour un même praticien ou pour une SEL de disposer de deux cabinets dentaires alors que, dans le second cas, il s'agit pour un même praticien d'être autorisé à exercer au sein de deux cabinets appartenant, pour l'un au moins, à une SEL dont il est simplement associé.

L'ouverture d'un second cabinet

Par principe, un chirurgien-dentiste ou une SEL ne peut disposer que d'un seul cabinet.

Toutefois, si les besoins des patients l'exigent, et dans la mesure où toutes les dispositions sont prises pour répondre aux urgences, alors, le chirurgien-dentiste ou la société peut être autorisé, par le Conseil départemental de l'Ordre, à ouvrir un second cabinet.

Cette nécessité d'obtenir l'accord préalable du Conseil de l'Ordre rend l'ouverture d'un second cabinet particulièrement contraignante, voire quasiment impossible en ville. Par ailleurs, l'autorisation ainsi obtenue est individuelle et incessible.

Étymologie : S'agissant d'une société, l'on parlera de cabinet secondaire, et de site distinct pour un chirurgien-dentiste exerçant en individuel.



TÉMOIGNAGE Dr Jacques Nussbaumer orthodontiste

« Ne pas mettre tous mes œufs dans le même panier ! »

Cela fait 35 ans que je travaille comme chirurgien-dentiste et 30 ans comme spécialiste en orthodontie en cabinet libéral. J'ai cumulé pendant plusieurs années un poste de collaborateur, à Marlenheim (Bas-Rhin), à la campagne et un cabinet libéral à Strasbourg. Aujourd'hui, mon cabinet jouit d'une certaine réputation dans le quartier des institutions européennes de la capitale alsacienne. J'emploie quatre assistantes. Le Dr Valérie Diop, ancienne interne, collaboratrice future associée, complète l'équipe.

Il y a un an et demi, j'ai repris un cabinet secondaire existant à Schirmeck suite à une cessation d'activité. Il est situé dans la vallée de la Bruche (sous-dotée en orthodontistes), à une cinquantaine de km de Strasbourg. Ce second cabinet accueille des patients tous les mercredis et deux samedis par mois. Comme j'ai une résidence à proximité, je peux facilement assurer les urgences.

Ouvrir un deuxième site d'exercice n'est pas chose aisée. J'avais fait une première tentative en 1995 à Marlenheim, pour finalement y ouvrir un plateau technique en 2007. Ce plateau technique se trouvait dans un centre commercial, il était tout équipé, deux salles de soins, ultra-informatisé avec une salle de radiologie et des locaux adaptés aux normes handicapées... mais j'ai dû fermer en 2011 après avoir été finalement retoqué par le Conseil de l'Ordre. Pourquoi rechercher une seconde activité en milieu rural ? J'ai une âme de paysan et ma grand-mère m'a toujours dit de ne pas mettre tous mes œufs dans le même panier ! J'ai aussi besoin d'un changement de paradigme : le public et les besoins des deux cabinets sont différents, cela me permet de changer d'environnement et m'évite une certaine routine : en cassant le huis clos du cabinet, je ne m'ennuie jamais !

Côté organisationnel, mes assistantes, ma collaboratrice et moi-même nous partageons les consultations sur les deux sites – la secrétaire habite d'ailleurs cette commune de 2300 habitants. Nous n'avons pas de problème d'agenda – le planning est établi un an à l'avance –, nous sommes tous interchangeables à compétence égale.

Côté financier, les investissements se font au fur et à mesure. L'activité de Schirmeck est encore naissante, il nous faut nous faire connaître. Je trouve plus satisfaisant de déplacer une équipe de soins pour une journée complète dans la vallée, plutôt que demander à ces familles de se déplacer jusqu'à Molsheim ou Strasbourg pour être soignées.

Des conseils pour ceux qui souhaiteraient ouvrir un cabinet secondaire ? C'est un projet passionnant, mais il faut avoir de l'énergie pour trouver la clef administrative et prendre plaisir à jouer son rôle de chef d'entreprise de la santé.

Propos recueillis par É. Varini

Aucune disposition législative ne vient interdire le cumul d'exercice en SEL et individuel, comme cela peut être le cas pour les médecins ou les sages-femmes.

L'exercice multiple

Du principe selon lequel : les associés d'une SEL ont une résidence professionnelle commune, les Conseils de l'Ordre ont conclu qu'un praticien exerçant au sein d'une SEL ne peut, à titre personnel, être titulaire d'un autre cabinet dentaire, et a fortiori être exerçant au sein d'une autre société.

Pourtant l'article R4127-272 du Code de la santé publique dispose : « Lorsqu'il exerce à titre libéral, le chirurgien-dentiste ne peut avoir que deux exercices, quelle qu'en soit la forme » et aucune disposition législative ou réglementaire ne vient contredire cela.

Le cumul exercice individuel /exercice en SEL

Las du refus des Conseils de l'Ordre, un praticien a saisi son député afin qu'il interroge le gouvernement à cet effet. Cela a donné lieu à la réponse ministérielle J-P Bacquet précitée qui développe le raisonnement suivant :

« L'article R. 4127-272 permet au chirurgien-dentiste exerçant à titre libéral d'avoir deux exercices professionnels, quelle qu'en soit la forme et ce sans faire obstacle aux règles relatives notamment au lieu d'exercice des sociétés d'exercice libéral. » Aucune disposition législative ne vient interdire le cumul d'exercice en SEL et individuel, comme cela peut être le cas pour les médecins ou les sages-femmes. « Dès lors, un chirurgien-dentiste exerçant à titre individuel peut devenir associé d'une société d'exercice libéral et inversement. »

« Dans ces conditions et sous réserve de respecter la limite de ne pas avoir plus de deux exercices, [...] aucune disposition du Code la santé publique ne vient limiter le droit pour un chirurgien-dentiste d'exercer à la fois à titre libéral et dans le cadre d'une société d'exercice libéral. »

Ceci étant, malgré cette réponse datant de 2013, les conseils départementaux refusent encore souvent d'inscrire un dentiste exerçant à titre individuel comme associé exerçant d'une SEL, et réciproquement.

Le cumul SEL - SEL

Nonobstant la position des Conseils de l'Ordre, rien ne laissait penser que le cumul d'exercice au sein de deux SEL pouvait être interdit. Rien non plus ne venait démontrer le contraire. Le principe de droit selon lequel lorsqu'une chose n'est pas interdite, elle est autorisée, ne semblant pas prévaloir en la matière.

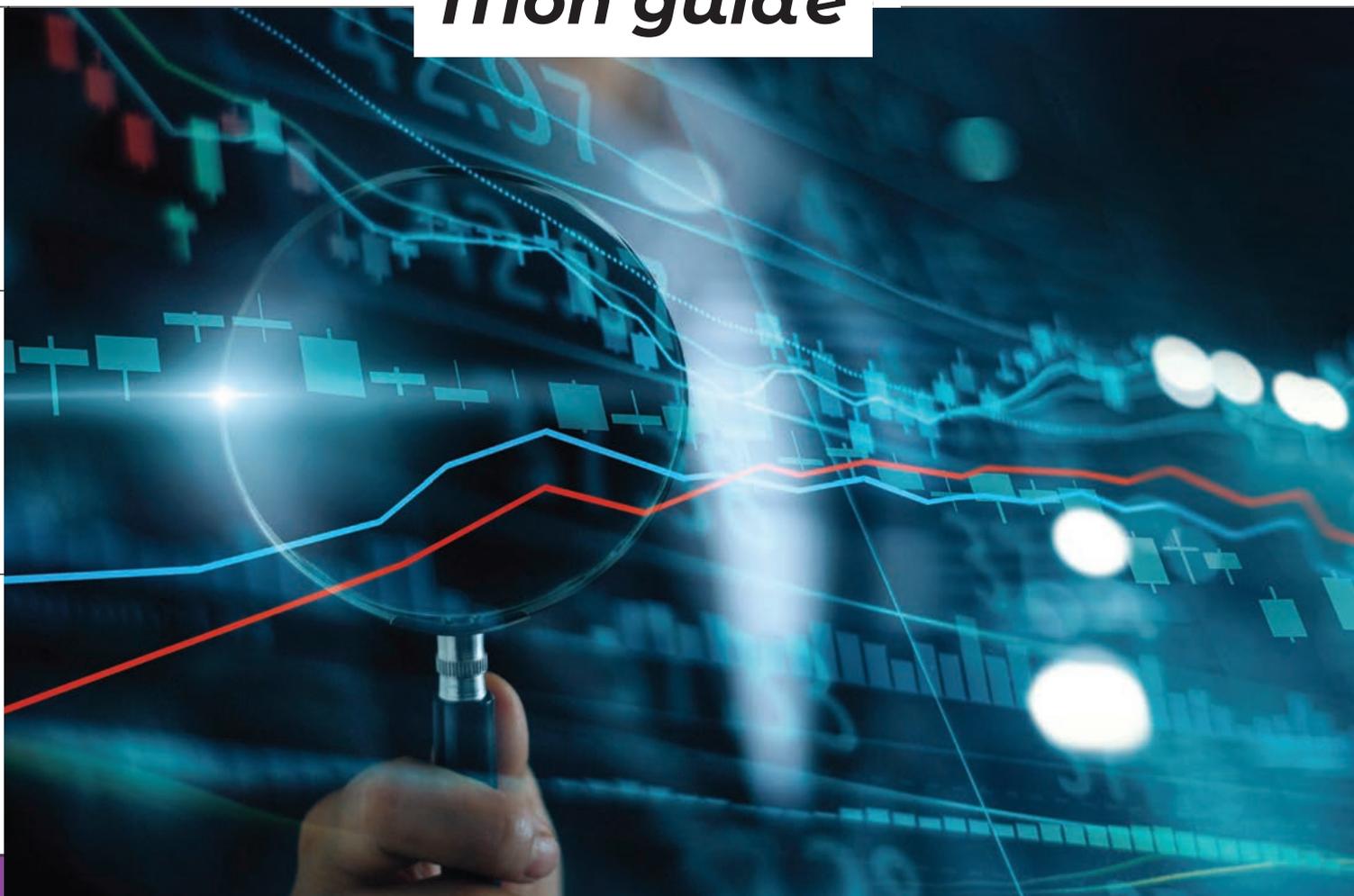
Par une décision du 24 juillet 2019, le Conseil d'État est venu pallier ce manque en censurant la décision du Conseil national de l'Ordre des chirurgiens-dentistes qui refusait « d'entériner » les modifications apportées à des statuts de SEL et l'intégration d'un nouvel exerçant au motif qu'il était déjà exerçant au sein d'une autre SEL.

En effet, assez logiquement, les juges n'ont pas repris l'argumentation du Conseil national et se sont clairement positionnés en faveur du praticien.

Ainsi : « la décision contestée, en se fondant sur l'impossibilité pour le nouvel associé d'exercer dans deux cabinets distincts, est entachée d'erreur de droit, est de nature, en l'état de l'instruction, à faire naître un doute sérieux sur sa légalité ».

Le Conseil de l'Ordre peut regretter que les dispositions de l'article R. 4113-3 du Code de la santé publique applicables aux médecins et aux sages-femmes, prévoyant explicitement le non cumul, ne soient pas applicables aux chirurgiens-dentistes. Mais, en l'absence d'interdiction légale ou réglementaire, seule la règle de limitation à deux exercices libéraux est applicable.

Dès lors, désormais, non seulement un praticien peut, sous réserve de respecter les conditions légales, avoir deux cabinets, mais également exercer en SEL et en individuel ou au sein de deux SEL. Reste à savoir si les instances ordinales vont bien vouloir se plier à la décision des juges suprêmes... ●



Débuter en Bourse : 4 conseils

VOUS SOUHAITEZ CONSTITUER UN PORTEFEUILLE DE TITRES POUR UN PLACEMENT LONG TERME ET VOUS EN OCCUPER VOUS-MÊME ? CE QU'IL FAUT SAVOIR AVANT DE VOUS LANCER.

Par Éléonore Varini

1/ Se connaître soi-même

Quel est votre profil investisseur ? Quel est votre horizon de placement ? Quel temps souhaitez-vous consacrer à la Bourse ? Votre activité de libéral ne vous laisse pas forcément beaucoup de temps libre... Quelle est votre aversion au risque ? Souhaitez-vous faire de l'investissement « risqué mais rentable », ou « non risqué mais moins rentable » ? Et quel capital souhaitez-vous risquer ? Toutes ces questions, vous devez vous les poser avant de vous lancer. Garder en tête que le capital que vous investissez doit être uniquement constitué de fonds dont vous n'avez pas besoin - il ne faut pas que vous ayez à devoir revendre vos titres simplement pour payer une charge personnelle ou professionnelle !

Il y a trois manières de devenir actionnaire : via votre compte titre ordinaire, à l'intérieur d'une enveloppe appelée PEA (qui a l'avantage de ne pas avoir de plus-value sur les cessions

© iStockphoto

à condition d'attendre cinq ans) ou au travers d'un contrat d'assurance vie. À vous de voir ce qui vous convient le mieux, sachant que la majorité des primo-souscripteurs ouvre un compte-titre rattaché à leur compte courant espèces, plus simple à gérer.

2/ Se renseigner sur le marché

Si vous débutez en Bourse, oubliez la vente à découvert, trop spéculative et réservée aux initiés. Focalisez-vous sur l'achat de titres. Vérifiez ensuite l'état des indices boursiers. Sont-ils survalorisés, sous-valorisés ? Reflètent-ils l'état réel de l'économie actuelle ? Il est préférable de constituer son portefeuille lorsque l'économie est en croissance et que les indices ne sont pas sur-valorisés. Suivre les informations boursières que peuvent donner la presse professionnelle écrite et audiovisuelle est conseillé. Mais être attentif aux actualités plus générales et à la santé des entreprises dans lesquelles vous comptez investir l'est tout autant : « *De nombreux facteurs peuvent influencer le cours de bourse d'une action : un événement politique, économique, voire météorologique !* », pointe un consultant indépendant.

3/ Choisir les titres à ajouter à votre portefeuille boursier

Notre expert conseille avant tout aux praticiens d'acquérir des actions d'entreprises dont ils comprennent l'activité. « *Que ce soit une entreprise pétrolière, un laboratoire pharmaceutique ou - pourquoi pas - un fabricant de matériel dentaire, savoir ce qu'elles font permet de "sentir" leur potentiel et perspectives de croissance. Vous trouverez également aisément sur les sites boursiers des informations sur le dividende que verse chaque société à ses actionnaires.* »

Selon lui, il ne faut pas non plus « *mettre tous ses œufs dans le même panier* ». Il est important de sélectionner des titres dans différents secteurs d'activité, afin que le portefeuille soit diversifié.

Pour une parfaite diversification du portefeuille, il ne faut pas se contenter d'acheter une action, détenir au moins 5 à 10 titres est une nécessité. Et la somme minimum à investir ? « *Compte tenu des frais à l'achat et à la vente, moins de 500 euros serait une erreur - il vaut mieux débiter une ligne de 1000 euros* », assure le consultant. Au-delà du marché français, rien ne vous empêche d'investir sur le Nasdaq ou le Nikkei 225. Enfin, ne faites pas votre mouton de Panurge : si tout le monde se jette sur les mêmes actions, cela peut être dangereux. Chaque spécialiste a un avis différent, faites-vous le vôtre.

4/ Gérer ses titres

Selon l'horizon de votre investissement, il vous faut maintenant laisser porter vos titres. Évitez de multiplier les allers-retours, qui coûtent cher en frais. Pensez à regarder régulièrement l'évolution de votre portefeuille - et ne paniquez pas si vous constatez une variation très importante sur une journée, car vous n'investissez en bourse que pour le moyen ou le long terme : vous n'êtes pas (encore !) un boursicoteur frénétique qui fait plusieurs opérations dans la même journée. Si tout cela vous intéresse mais vous semble compliqué, vous pouvez déléguer à des professionnels (banque ou société de bourse) en achetant des SICAV (panier d'actions). ●

En savoir plus

Qu'est-ce qu'un portefeuille de titres ?

Un portefeuille de titres est un ensemble d'actifs financiers détenu par une personne (physique ou morale) dans le but d'optimiser son rendement tout en minimisant le risque.

Qu'est-ce qu'un titre ?

C'est un actif financier qui peut prendre la forme d'une action, d'une obligation, d'un titre de créance ou d'un OPC (organisme de placement collectif), qui lui-même contient des actions, obligations ou titres de créance. Il peut être émis par une société ou par un État.

Pour qui ?

Seul un français sur cinq se déclare disposé à investir en Bourse d'une manière générale, selon un sondage Odoxa de mars 2019. Or, lors du lancement de la souscription pour les actions de la Française des Jeux, le 7 novembre dernier, 33 % d'entre eux se disaient prêts à souscrire !

Attention !

L'Autorité des marchés financiers (AMF) a observé « *l'apparition de plusieurs sites Internet frauduleux offrant à des épargnants la possibilité d'acquérir des actions sans y être autorisés.* » Les sommes confiées à ces « *faux intermédiaires* » ont tendance à disparaître « *purement et simplement* », prévient l'Autorité.

En tant qu'initiateur historique de la démarche qualité en médecine bucco-dentaire, il me plaît à répéter que « dans la course à la qualité, il n'y a pas de ligne d'arrivée ». Le chirurgien-dentiste doit-il alors s'épuiser dans cette fuite en avant ? Il faut savoir raison garder tout en restant fidèle aux principes intangibles d'une qualité-sécurité incontournable.

La profession a la chance de demeurer pour l'instant dans une relative auto-gestion de sa qualité-sécurité, dans le respect d'un cadre réglementaire et d'une norme préétablis. Cela tient à une confiance investie par les services ministériels dans le sérieux de nos instances représentatives. Cette confiance doit sans cesse se mériter et des signes d'engagement sont ainsi régulièrement émis en direction de nos interlocuteurs à chacune de leurs interrogations. C'est le travail de l'Ordre et des syndicats que d'entretenir ce précieux mais fragile équilibre.

En matière de sécurité sanitaire, rien n'est véritablement négociable et il est prochainement à prévoir une réévaluation des critères de preuve opposables (notamment en hygiène et asepsie). Il faut cependant faire comprendre que la tentation simpliste du copier-coller hôpital/ville verrait très vite ses limites.

Au-delà du socle qualité-sécurité et dans un contexte médico-économique contraint, la seule qualité reste quant à elle négociable, pourvu qu'elle soit clairement définie et mesurable. C'est ce que doivent comprendre nos instances professionnelles avant que les financeurs ne prennent la main pour imposer « leur qualité » au travers de divers

Les efforts de la profession doivent se concentrer sur les enjeux d'une qualité-sécurité raisonnable et raisonnée.



QUALITÉ DE VIE DU CHIRURGIEN-DENTISTE

La qualité, jusqu'où ?

référentiels auto-proclamés. Un meilleur affichage du rôle du Collège des bonnes pratiques en médecine bucco-dentaire (créé le 3 février 2011) s'impose donc pour continuer à éclairer les décisions des pouvoirs publics, lesquelles font seules références.

Avant de s'aventurer sur le terrain hasardeux de notre empreinte environnementale (certes digne d'intérêt), les efforts de la profession doivent prioritairement se concentrer sur les enjeux d'une qualité-sécurité raisonnable et raisonnée.

Les exigences sociétales sont exponentielles et nos dirigeants « ouvrent le parapluie » au fur et à mesure de leur apparition.

Les ressources de la profession sont par contre limitées, tant humainement que financièrement. L'heure est fatalement à la consolidation plus qu'à la prospection.

La qualité, ok ! Mais jusqu'aux frontières d'un « possible » vivable (et d'une qualité de vie au travail préservée...) ●

[COMMUNICATION]

LES 6 CLÉS D'UN *cabinet zen*



PENSER L'AMÉNAGEMENT ET L'ATMOSPHÈRE DE SON CABINET PROFITE AUX PATIENTS AINSI QU'À TOUT LE PERSONNEL QUI Y TRAVAILLE.

Par Rémy Pascal

En préambule de cet article, nous devons vous mettre en garde. Les conseils que nous allons délivrer ne doivent pas occulter votre rôle au sein du cabinet. Vous en êtes le personnage principal, celui qui va donner le tempo de la structure et générer son ambiance. Ne vous oubliez donc pas ! Prenez soin de votre corps et de votre esprit, écoutez-vous et ne succombez pas au stress que vous transférez inconsciemment à vos patients.

1 - Des matières, des formes et des couleurs reposantes

S'il est une matière à privilégier dans votre cabinet zen, c'est le bois. Il évoque naturellement le retour aux sources et la sérénité. Un beau parquet se prête donc très bien à une ambiance zen. Les réalisations inspirées du zen épousent souvent des couleurs naturelles, dans des tons doux, comme le blanc, le gris ou le beige, qui ont le pouvoir de provoquer un sentiment de détente. Toutefois, même

si la base repose sur un camaïeu de couleurs claires et naturelles, on peut aussi inviter le rouge dans cette ambiance. Associé au gris, ou à un beige clair, il apporte une vibration et réchauffe l'atmosphère. Dans la tradition du bouddhisme, la couleur rouge est celle de la vie et de l'amour. Si les moines bouddhistes portent une robe rouge, vous pouvez parfaitement l'utiliser, avec modération ! Optez pour un mur rouge, un canapé ou un luminaire, une note



© 51photography / istockphoto

suffit. Côté mobilier, les meubles de style zen sont caractérisés par des lignes claires et évitent les détails complexes et l'excès d'ornements. Les formes rondes ou ovales sont recommandées. Elles évoquent la douceur et invitent à la quiétude.

2- De la musique pour détendre les patients

Pour la musicothérapeute Alexandra de Fonds-Montmaur, « il n'existe pas de playlist universelle qui conduirait tous les auditeurs à la détente ». Exit donc l'idée de créer un enchaînement de vingt titres diffusés dans la salle d'attente pour relaxer les patients.

La musique peut aider à créer du lien et bâtir une relation avec le patient.

« De nombreuses recherches ont été effectuées dans le but d'établir des liens entre la musique et l'état émotionnel des patients, mais les conclusions ne sont pas définitives. Sont par exemple souvent mises en avant les pulsations d'une musique, c'est-à-dire le nombre de battements à la minute. Plus ils sont lents, plus la chanson serait apaisante. Il existe d'ailleurs de nombreux disques dédiés à la relaxation. Or, rien ne prouve que cela fonctionne à chaque fois », tempère la musicothérapeute.

D'ailleurs pour contre-exemple, Alexandra se souvient avoir reçu dans son cabinet des personnes qui écoutaient du métal pour se détendre. « La musique sollicite différentes parties de notre cerveau et réveille des émotions liées à l'histoire de chacun. » En réalité, les liens qui unissent un auditeur à une musique sont uniques. En revanche, « la musique est un excellent médiateur, rappelle la thérapiste, elle constitue un support très efficace pour créer un lien et bâtir une relation avec le patient ».

Elle peut permettre de sortir du champ strictement médical pour évoquer de nouveaux sujets. Une évocation, voire une diversion mentale, qui peut conduire le patient à surpasser son état de stress. Le but recherché donc !

3 - Un cabinet Feng Shui pour des ondes positives

Le cabinet parisien du Dr Franck Moatty a été conceptualisé pour inviter les patients à se détendre. Lui-même électrosensible, le praticien a demandé aux entrepreneurs une structure exempte d'ondes de basses et hautes fréquences avec des câbles blindés et des peintures au carbone. Le Dr Moatty se souvient également de l'étonnement de Bernard Figard, le directeur de Arseus Dental, lorsque l'emplacement des fauteuils dentaires et des bureaux a été décidé à l'aide d'une boussole ! « *Les amateurs de Feng Shui comprendront... Nous avons sollicité une experte en Feng Shui traditionnel Chinois, Olivia Roy, pour qu'elle travaille avec notre architecte. Ils avaient pour mission commune de définir, en fonction des énergies, les espaces du cabinet qui porteraient notre productivité et notre vitesse d'exécution mais aussi, ceux qui au contraire, inciteraient à la détente et la relaxation* », explique le chirurgien-dentiste.

4 - Une salle d'attente qui apaise

La salle d'attente constitue le premier point de contact entre vous et vos patients. Une salle d'attente bien aménagée doit être joyeuse et



Pensez à ajouter des plantes dans votre salle d'attente, elles favorisent le bien-être dans les espaces fermés.

apaisante. Avant tout, sélectionnez les magazines mis à disposition. Évitez les hebdomadaires d'actualité ou de santé qui peuvent générer des angoisses, préférez les publications liées aux voyages, à la décoration, au jardinage, etc. Choisissez des fauteuils et chaises d'attente au design scandinave inspiré du concept danois de « hygge ». Ce type d'assise dégage un sentiment de bien-être, de calme. Mais attention si le design est important, le confort l'est aussi. Testez les assises avant vos achats. Pensez également à ajouter du vert. Les plantes naturelles favorisent le bien-être dans les espaces fermés. Pourquoi ne pas opter pour des

tableaux végétaux à fixer facilement au mur qui nécessitent très peu d'entretien ? De leur côté, en rappelant les décorations d'appartements, les plantes en pot créeront une atmosphère cocooning. Enfin, moins classique, pour une ambiance zen, il existe des modèles de plantes venues du Japon. Connaissez-vous le « kokedama » ? Il s'agit de « sphères de mousse » sur lesquelles s'épanouit une plante. Toujours venu du Japon, le « masu », une ancienne mesure à riz devenue objet de décoration, offre raffinement et délicatesse avec des mini-paysages qui hypnotisent dans leur coffret en hinoki (cyprès du Japon). →

5 - Des huiles essentielles et une communication maîtrisées

Sur les étagères du Dr Stéphanie Gouiran, les huiles essentielles ont trouvé leur place. Cette praticienne des Bouches-du-Rhône a développé ses connaissances en phytothérapie et aromathérapie⁽¹⁾. Pour « rendre zen » les patients et diminuer leur anxiété, elle conseille la diffusion en salle de soin d'huile essentielle de citron. « En salle d'attente, avant un acte chirurgical anxiogène, le patient peut mettre deux gouttes d'huile essentielle de lavande fine sur ses poignées, les frictionner et les respirer profondément, l'effet apaisant est instantané. » Rien d'étonnant, la lavande fine contient des esters à l'action sédative, calmante et antispasmodique (attention ne pas utiliser chez la femme enceinte ni chez l'enfant de moins de 7 ans). « Et puis ce n'est que du bonheur à respirer toute la journée. Certains patients viennent dans mon cabinet uniquement pour ma pratique de la phytothérapie appliquée à l'art dentaire », témoigne-t-elle. Parallèlement, Stéphanie Gouiran met en œuvre des stratégies de communication. « Chaque mot employé est pesé. L'exercice de style que nous nous imposons consiste à tourner nos phrases en positif car le cerveau humain ne retient pas la négation. Nous répétons des dizaines de fois par jour "rassurez-vous, tout va très bien se passer", et nous remplaçons les "ça va faire un peu mal" par "cela ne va pas être... très agréable ».



© peshkov / istockphoto

« Le patient peut mettre deux gouttes d'huiles essentielles de lavande sur ses poignées, l'effet apaisant est immédiat. »

6 - Du bon usage des écrans

De plus en plus de praticiens installent une télévision dans leur salle d'attente et/ou dans la salle de soins. Objectif : détendre le patient. Mais attention, l'installation d'une « petite lucarne » peut être une fausse bonne idée car elle peut venir rompre le dialogue entre le chirurgien-dentiste et le patient. Se pose alors très vite une question. Quels programmes diffuser pour parvenir à l'objectif escompté ? Antoine H., installé à Bordeaux, a choisi les documentaires : « Les patients adorent, je ne suis pas obligé de mettre le son, les images de paysages sur le grand écran élargissent ma petite salle d'attente. Par ailleurs, cela contribue à donner une image de mon cabinet plus classe que si je proposais une chaîne d'infos. » Ce praticien va dans le bon sens. Premièrement les « docus » ont une « marque

de fabrique », leur style. La multiplication de plans fixes et de séquences panoramiques de plusieurs minutes invite le téléspectateur à se positionner dans une échelle de temps plus longue.

Deuxièmement, le choix des thématiques abordées par les documentaires est fondamental. « Moi je reste connecté aux chaînes Voyage ou National Geographic, je ne m'en lasse pas », poursuit le Dr H. Il ne s'agit effectivement pas d'opter pour des sujets liés à des problématiques écologiques ou au terrorisme mais de choisir des reportages portés sur les paysages, le voyage ou la nature. Attention toutefois de ne pas infliger à vos patients la traque d'une gazelle par un lion aux crocs saillants qui se terminera inexorablement par une attaque féroce... ●

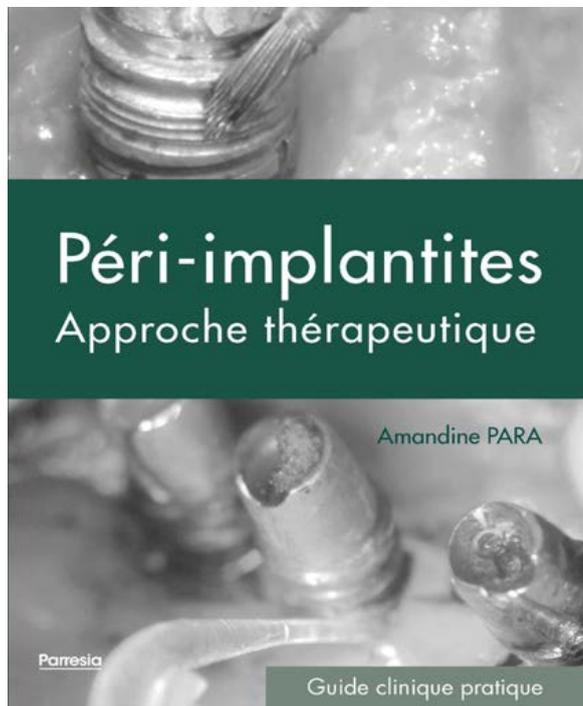
(1) Lire aussi l'article « 5 raisons d'utiliser les huiles essentielles au cabinet » dans Solutions n°20, novembre 2019.

NOUVEAUTÉ

Péri-implantites

Approche thérapeutique

Amandine PARA



250 pages, 90 euros, ISBN : 978-2-4904-8111-8

Ce qu'il faut au praticien pour dépister et traiter une maladie péri-implantaire

- 🔔 Une actualisation des données de la littérature scientifiques depuis le premier et unique ouvrage sur le sujet écrit en 2012 par les Dr Giovannoli et Renvert.
- 🔔 Un inventaire des outils diagnostics, des caractéristiques du biofilm oral ainsi que des facteurs de risque engagés dans la pathogenèse de la péri-implantite.
- 🔔 Une présentation des méthodes d'antisepsie des surfaces implantaire disponibles aujourd'hui.
- 🔔 Quinze cas cliniques types illustrés séquence par séquence, dans lesquels l'auteur aborde l'apport de la technologie laser.

L'auteur

Docteur en chirurgie dentaire ; Ancienne Interne en odontologie et Assistante hospitalo-universitaire, département de prothèses, Université Paris Diderot et Hôpital Rothschild AP-HP ; Chargée de cours au DU d'implantologie, Université d'Évry-Val-d'Essonne

Retrouvez la Librairie Garancière sur les réseaux sociaux Facebook, Twitter et Instagram

Commandez et retrouvez toutes nos collections sur

www.librairie-garanciere.com

Bon de commande

« Péri-implantites »

Librairie Garancière

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

Parresia

109 avenue Aristide Briand
CS 80068
92541 Montrouge cedex, France

Tél. : +33 (0)1 49 85 60 48

@ : contact-librairie.garanciere@parresia.fr

Nom :

Prénom :

Adresse :

Code postal : | | | | | | | |

Ville :

Tél. : | | | | | | | | | | | | | | | |

Email * :

« Péri-implantites » au prix de 90 € TTC,
Frais de livraison (obligatoires) France métropolitaine : 9 €
soit **99 € TTC** au total

- Je règle par chèque à l'ordre de Parresia
- Je souhaite recevoir une facture
- Je souhaite recevoir la newsletter Librairie Garancière

* Champs obligatoire

Un rôle important dans la chaîne numérique

FAITES MIEUX CONNAISSANCE AVEC CELLES QUI VOUS ACCOMPAGNENT AU QUOTIDIEN : LES ASSISTANTES DENTAIRES. DANS CE NUMÉRO, RENCONTRE AVEC LAURA LUST, QUI TRAVAILLE DANS UN CABINET À AJACCIO.

Par Éléonore Varini

Été 2013, Laura Lust termine son BTS SP3S (Services et prestations des secteurs sanitaire et social) à Ajaccio, sa ville natale. Un poste de secrétaire à l'Union mutuelle lui fait de l'œil, elle envoie son CV. Hasard de la vie, on lui propose un autre poste qui, selon le recruteur, lui correspond mieux : assistante dentaire. Cinq ans plus tard, la jeune Corse a pris goût à ce métier auquel elle est à présent formée, et qu'elle exerce désormais dans un cabinet libéral, à l'entrée de la ville qui a vu naître Napoléon Bonaparte. Le travail en équipe, l'aide et l'assistance à son prochain, Laura les a bien ancrés en elle, c'est même une passion : elle est pompier volontaire depuis l'âge de 18 ans. « Sauver ou périr », est l'une des devises de ce sacerdoce. La jeune assistante n'a donc jamais eu « peur » du sang ni des situations délicates qu'elle a pu rencontrer lors des séances de chirurgie au cabinet.



« Courage et dévouement » : ce sont aussi des qualités que l'on attribue aux soldats du feu. Du courage, il en a fallu à Laura pour reprendre des études à la faculté de Corte, tous les samedis pendant deux ans, afin de suivre la formation d'assistante dentaire, en parallèle de son travail durant la semaine au cabinet du

Dr Tony Muzy. Le dévouement, elle en a pour ce praticien grand amateur de nouvelles technologies, qui consacre une grande partie de son activité à l'implantologie. Pour Laura Lust, qui est attirée par tout ce qui est manuel, c'est donc un bon point. Avant qu'une seconde assistante n'arrive cet automne

au cabinet, la jeune femme de 27 ans passait beaucoup de temps à s'occuper du secrétariat et de la comptabilité, alors que ce qu'elle préfère et ce qu'elle priorise, c'est l'assistance au fauteuil - « *tout en appréciant la diversité du métier* », ou encore le maniement des pinceaux pour teinter les dents. « *Je suis partie à Nice et Marseille faire une formation sur le maquillage en 2016* », précise-t-elle.

Au cœur d'une révolution

Le cabinet dans lequel exerce l'Ajaccienne comprend à présent deux fauteuils, trois dentistes, deux assistantes et un prothésiste. Sa particularité, c'est qu'il est ultra-moderne : refait à neuf en 2019, il a entamé sa transition technologique dès 2015, et est notamment équipé de la CFAO, d'une imprimante 3D Lyra et d'un Cerec. Depuis que le cabinet dentaire est passé au tout numérique, les journées « types » de Laura ne ressemblent plus du tout à ce qu'elle a appris à l'école d'assistante dentaire. « *Tout est plus ergonomique, il y un gain de temps important* », pointe-t-elle. Elle a intégré le cabinet au moment même où le praticien décidait de se moderniser. « *J'ai très vite vu le changement, et cela m'a vraiment plu d'être au cœur de cette révolution* », exprime-t-elle. Elle se délecte d'utiliser tous ces nouveaux outils, auxquels elle est formée au fur et à mesure. « *Quand on m'a parlé pour la première fois du métier d'assistante dentaire, je n'aurais jamais imaginé que la dentisterie allait autant évoluer... et en si peu de temps !* », s'étonne-t-elle.

Côté patients aussi, un changement a été ressenti : « *Ils sont satisfaits de voir leurs dents se faire usiner par le prothésiste en direct et de pouvoir repartir du cabinet avec leur couronne en un seul rendez-vous, et sans passer par des provisoires. Cela les a surpris et intéressés*

Ses conseils aux praticiens

- **Le binôme doit être complémentaire** : « Avec le Dr Muzy, on se connaît bien et chacun sait ce qu'il a à faire sans avoir besoin de se parler, ou presque. Ces rapports fluides sont rassurants pour les patients. »
- **Proposez à votre assistante de vous accompagner lors de congrès** afin de se former et découvrir d'autres pratiques et produits. Laura sera présente à l'ADF. Elle apprécie de pouvoir partir régulièrement en formation.
- **S'améliorer en management**. L'équipe du cabinet où notre assistante corse exerce s'est récemment étoffée et il a fallu que chacun trouve sa place au sein de la nouvelle organisation. Un chirurgien-dentiste aguerri en management d'équipe saura accompagner ces changements.
- **Organiser des activités d'équipe en dehors du travail**. Laura Lust est très sportive, son praticien aussi. Ensemble, en octobre 2016, ils sont partis à Amsterdam participer à un marathon. « Cela a créé de la cohésion pour notre binôme, ce fut une très belle expérience », témoigne-t-elle.
- **Savoir écouter l'assistante, prendre son avis**. « Même si le praticien est notre supérieur hiérarchique, il faut nous écouter, nous avons de bonnes idées ! »

car nous étions parmi les premiers sur l'île à nous équiper en numérique. Le bouche à oreille a agi... si bien que, désormais, il faut gérer l'attente et les problèmes d'agendas ! », pointe Laura Lust. N'oublions pas que le cabinet est situé dans une ville ultra-touristique, et qu'en plus des patients locaux, le chirurgien-dentiste a affaire à une patientèle de touristes, souvent non-francophones. Le choix a été fait d'utiliser une plateforme de rendez-vous web uniquement pour les urgences du week-end, notre assistante dentaire gardant la main sur le planning de la semaine.

Des collaboratrices indispensables

Pour Laura, le rôle des assistantes dentaires est « *tout aussi important que celui du dentiste : elles fixent les rendez-vous, préparent les dossiers patients, installent au fauteuil, maquillent, insèrent les blocs dans l'usineuse, font les devis et facturent, commandent le matériel... bref elles sont indispensables !* » D'autant précise-t-elle, que les patients se confient souvent plus facilement aux assistantes. Elle a remarqué que, souvent, les devis sont mieux

acceptés quand ils sont reformulés par l'assistante au secrétariat. Enfin, au cours des soins, les patients sont rassurés par sa présence.

Son poste évolue sans cesse : depuis une formation de deux jours sur le PRF (Fibrine riche en plaquette) suivie en début d'année, elle peut effectuer elle-même les prises de sang des patients. Ce procédé se révèle surtout utile lors de la pose d'implant - le PRF permet d'accélérer le temps de cicatrisation et de régénérer la perte osseuse - mais, au cabinet du Dr Muzy, on l'utilise même dans le cas des extractions. « *Grâce à cette nouvelle attribution, plus besoin d'appeler un infirmier libéral à chaque prélèvement sanguin* », précise Laura Lust, toujours demandeuse de formations, afin d'acquérir de nouveaux savoirs et compétences.

Avant son arrivée, le cabinet subissait un turnover important - « *C'est sûr, l'assistant dentaire est un métier difficile, avec une cadence importante, de la pression et de hautes exigences* » - Mais rien qui puisse effrayer une jeune femme qui lutte contre des incendies et sauve des vies sur son temps libre ! ●

L'autre jour, je cherchais la marque et le modèle d'un blazer. Ma femme me voyant passer du temps outre mesure se propose de m'aider. Il lui suffit d'aller sur Google Images et de déposer directement l'image dans la barre de recherche pour que la magie fasse son effet. Immédiatement, Google reconnaît le visuel et réussit à trouver les sites Internet avec le blazer tant recherché. J'ai alors paraphrasé un célèbre slogan publicitaire « IA Free, IA tout compris ! ». En effet, l'IA (intelligence artificielle) avait réussi à reconnaître le contenu de l'image et le comparer à sa base de données pour trouver la réponse. Existe-t-il des applications en dentaire ?

La réponse est oui, et elle nous vient notamment d'un dentiste canadien. Lors d'un congrès à Montréal j'ai eu l'occasion de rencontrer le Dr Thomas Nguyen, un parodontiste qui s'apprêtait à déménager aux USA pour enseigner à Harvard. Ses récents travaux de recherche portent sur l'utilisation de l'IA en implantologie orale. Le principe est simple : pouvoir reconnaître la marque et le modèle d'un implant juste avec une radio. Une idée à la fois élémentaire et révolutionnaire.

L'expansion de l'implantologie dentaire a créé un marché où cohabitent plus de cent marques d'implants dans le monde. La faible démocratisation des passeports implantaires et la grande mobilité des patients rendent certaines situations cliniques difficiles, où le praticien et ses contacts

Et si on pouvait reconnaître la marque et le modèle d'un implant juste avec une radio ?



E-DENTISTERIE

« IA Free, IA tout compris »

doivent deviner quel est le type d'implant en bouche. La solution viendrait de notre confrère canadien qui a participé à la mise au point d'un logiciel de reconnaissance des implants dentaires selon des critères multiples comme la forme globale, la structure interne, la géométrie des spires, l'apex... Les résultats seront présentés lors d'un symposium à Singapour en 2020.

En attendant si vous cherchez quelque chose, demandez à votre conjoint(e), son intelligence est naturelle, pas artificielle. ●

Sources :

Google Images www.bit.ly/30bK7KY

Dr Thomas Nguyen dans le groupe Canadian Implant Dentistry Network www.bit.ly/33LvLTI

Symposium ITI Singapour 2020 www.iti.org/worldsymposium2020/

RETOUR SUR ÉVÉNEMENT

DENTSPLY SIRONA PROMET LE DÉVELOPPEMENT DE L'IMPLANTOLOGIE

« Regards croisés en implantologie », tel était le thème du premier congrès PEERS à la Faculté dentaire de Strasbourg, le 17 octobre dernier.

Cet événement avait pour objectif de faire bénéficier à l'ensemble des praticiens de l'expérience clinique et du savoir-faire technique d'experts de renom, spécialisés en implantologie. Après un mot d'accueil du Doyen de la Faculté Pr Corinne Taddei, Olivier Lafarge, directeur général de Dentsply Sirona France a présenté le PEERS (Pour l'échange, l'éducation, la recherche et la science). Le président de cette plateforme, le Dr Thierry Rouach, a ensuite présenté les différents intervenants : d'abord Marc Thiercelin, à la fois marin, skipper entrepreneur et conférencier qui a fait un discours sur le thème « Évolutions des pratiques et conduite du changement ». Pourtant né loin de la mer, Marc Thiercelin, qui se destinait d'abord aux métiers du bois, a fait dix-huit fois le tour de la terre. Les courses en équipe ou en solitaire l'auront obligé à connaître plus de vingt métiers différents (dont pas mal de notions de dentisterie !). Son entreprise, créée en 2016, la SAS Company Thiercelin, donne actuellement du travail à environ un millier de personnes, en permettant à qui le désire de venir « voler sur l'océan » aux côtés de professionnels et faire connaître au grand public l'économie maritime et les « métiers de la mer ». Des échanges avec la salle ont permis de mieux comprendre la force mentale et physique de cet homme d'exception, le premier incubateur marin, invitant à bord des entreprises et des start-ups innovantes pour réaliser de la recherche appliquée via l'intelligence artificielle sur la gestion du Vol marin (pilotage, haute vitesse, altitude, trajectoire, météo...).

Le reste de la journée s'est déroulé avec pas moins de sept conférences et six ateliers qui ont permis d'acquérir les connaissances pratiques et d'optimiser la pratique implantaire sur des sujets innovants, applicables au quotidien : le profil d'émergence en implantologie, comment le conserver ? Comment le recréer ? La précision de l'empreinte optique chez l'édenté total en prothèse implantaire ; la gestion de l'édentement unitaire en secteur esthétique, le nouveau



mode de fixation prothétique innovante par friction, le concept Acuris ou encore la régénération osseuse guidée sur mâchoires animales ou la gestion des tissus mous sur mâchoires animales : incisions, prélèvements, sutures.

Des réponses concrètes et explicites ont été apportées pour de nombreuses problématiques. ●

P. Azoulay

EN SAVOIR PLUS :

WWW.DENTSPLYSIRONA.COM

PARTENARIAT

CODENT S'ASSOCIE AVEC DENTALICA

codent



Depuis janvier 2018, dès le lancement des ventes des produits Codent en Europe, l'entreprise a dû répondre au mieux à une forte demande : un succès inattendu ! Dans l'objectif d'améliorer ses services, Codent a donc pris la décision d'associer ce succès à l'expérience d'une entreprise présente depuis plus de vingt-cinq ans dans le secteur de la distribution dentaire, et en particulier avec une grande connaissance du segment de l'instrumentation rotative : la société Dentalica Spa, Italie. Celle-ci accueille donc depuis mi-octobre dans ses locaux Codent Europe et apporte un service après-vente, logistique, relation clients, marketing plus conséquent et à la hauteur des attentes des praticiens.

NOUVEAUX CONTACTS :

• POUR LA GESTION CLIENTS : ILARIA TAGLIABUE

TÉL : +39 02 89 59 82 44

CODENT.CUSTOMER@DENTALICA.COM

POUR L'ADMINISTRATION CLIENTS : VIVIAN CHAN

TÉL : +39 02 89 59 82 15

CODENT.ADMINISTRATION@DENTALICA.COM

POUR LA SAV : DANIELE ROZZA

TÉL : +39 02 89 59 82 26

CODENT.SERVICE@DENTALICA.COM

LA RELATION COMMERCIALE CONTINUE D'ÊTRE ASSURÉE

PAR : VALÉRIE BILLAUD

TÉL : 06 72 26 18 43

V.BILLAUD@CODENT-EUROPE.COM

NOUVELLE ADRESSE :

CODENT EUROPE

VIA RIMINI 22 - 20142 MILAN, ITALIE

WWW.CODENT-EUROPE.COM

RÉCOMPENSE

AMPLI REMPORTE DEUX TROPHÉES DE L'INNOVATION

Ampli-Prévoyance est un contrat assuré par AMPLI Mutuelle et dédié aux travailleurs non-salariés. Cette nouvelle offre permet aux TNS de bénéficier d'une prévoyance correspondant à leurs besoins. Le parcours de souscription s'effectue entièrement en ligne et ne requiert pas l'identité du client afin de simuler sa couverture ; c'est donc anonymement que le client peut composer sa propre couverture avec les six garanties complémentaires des régimes obligatoires libéraux, les garanties et rentes diverses incluses dans l'offre.



AMPLI Services, filiale d'AMPLI Mutuelle déploie au sein de sa nouvelle offre d'assurance vie AMPLI-GRAIN 9 MultiSupport une stratégie d'incitation à l'investissement sur UC inédite : l'ensemble des mouvements d'épargne dirigés vers les unités de compte (versements et arbitrages du fonds euro vers les UC et entre UC) est totalement gratuit. Ce mécanisme innovant est combiné à un dispositif plus classique consistant en une suppression des frais sur versements sur le fonds en euros pour les versements investis à plus de 30 % sur les UC.

Ampli-Prévoyance et AMPLI-Grain 9 Multisupport ont remporté les Trophées de l'Innovation remis par la société Profideo, qui récompense les personnes ayant contribué à lancer des solutions, produits et services innovants dans le secteur de la banque et l'assurance. Profideo, éditeur de solutions digitales, compare les caractéristiques des produits et services lancés sur le marché avec celles de l'historique des produits et services décrits dans ses bases de connaissance afin de déterminer la présence ou non d'un caractère innovant. Ainsi le Trophée de l'Innovation Profideo n'est décerné qu'aux produits et services présentant de réelles innovations. ●

EN SAVOIR PLUS :

WWW.AMPLI.FR

REMISE DE PRIX

NORAKER AUX TROPHÉES PME RMC



En mai dernier, RMC lançait la dixième édition des « Trophées PME RMC », concours dédié aux PME. Durant plusieurs mois, RMC a mis en compétition des entreprises locales, qui participent au dynamisme économique de leur région. Exactement 1 316 PME se sont mobilisées. Parmi elles, sept sont lauréates de leur catégorie, dont Noraker, basée à Villeurbanne, qui a remporté, le 17 octobre, le Prix « À l'export ». Noraker est spécialisée dans la conception, la fabrication et la commercialisation d'implants à base de biomatériaux innovants pour les domaines de l'orthopédie et du dentaire. Chaque lauréat remporte une campagne publicitaire d'une valeur de 100 000 € brut sur l'antenne de RMC. ●

EN SAVOIR PLUS :

[HTTP://NORAKER.COM](http://noraker.com)

HUMANITAIRE

LES 15 ANS DE L'ACTIVITÉ DE VICTOIR

VICTOIR, c'est l'histoire de trois chirurgiens-dentistes Brigitte Meillon, Marion Dutraive et Cyril Plasse, qui se sont retrouvés au bon endroit au bon moment pour sauver une vie. C'était en 2004, le Dr Meillon avait laissé sa collaboration pour effectuer une mission humanitaire au Togo, dans un dispensaire à 45 km de la capitale Lomé. Le Dr Plasse, également missionnaire, terminait sa thèse sur le lymphome de Burkitt. Arrive en urgence le jeune Victor, qui présentait une tuméfaction au niveau de la mâchoire - les soignants locaux lui avaient prescrit des antibiotiques, pensant qu'il s'agissait d'un problème dentaire. Le Dr Plasse identifie immédiatement un lymphome, rapatrie l'enfant à Lomé, trouve les médecins qui, grâce à une chimiothérapie, arriveront à sauver l'enfant in extremis. De là naît l'association franco-togolaise VICTOIR, présidée par le Dr Meillon. L'objectif ? Créer une unité d'oncologie pédiatrique dans la capitale. C'est chose faite après des années de recherche de financements et d'allers-retours pour assurer la logistique sur place. Un bâtiment dédié sort de terre en 2012, et désormais, grâce aux dons, l'association rémunère, sur place, trois infirmiers et une psychologue. Aujourd'hui, alors que VICTOIR fête ses quinze bougies, c'est un hôpital de jour qui est en construction. « On est en cours



de finition du bâtiment (voir photo), il devrait être terminé à la fin de l'année, on est fiers du travail accompli », pointe le Dr Meillon, qui retourne au Togo deux à trois fois par an pour des missions de logistique. Toute l'année, elle organise des événements pour collecter des fonds pour VICTOIR. En décembre, sur le site web, vous pourrez acheter des tickets de tombola, pour un tirage au sort lors de la chandeleur. ● E.V.

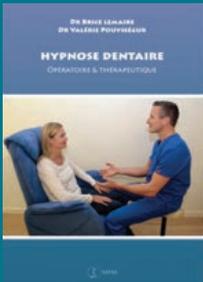
SANS AUCUN AUTRE ENGAGEMENT DE VOTRE PART,

VOUS POUVEZ FAIRE UN DON SPONTANÉ À VICTOIR,

EN ENVOYANT UN CHÈQUE À L'ORDRE DE : ASSOCIATION VICTOIR,
14, IMPASSE DE TIBIRAN, 31140 AUCAMVILLE

OU FACILEMENT VIA LE SITE [HTTPS://VICTOIR.ORG](https://victoir.org)

INTÉGRER L'HYPNOSE AU CABINET

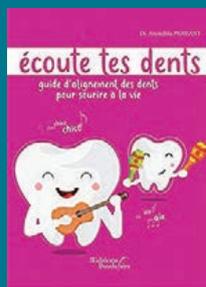


« L'hypnose intrigue, fascine, effraie..., elle ne laisse personne indifférent et tous ceux qui la pratiquent sont conquis », affirment Brice Lemaire et Valérie Pouysségur. Docteurs en chirurgie dentaire, ils sont respectivement formateur principal et directrice du DU d'hypnose dentaire de la faculté de Nice. Dans cet ouvrage, ils s'inspirent de leur pratique professionnelle quotidienne pour décrire de façon didactique comment « créer de l'hypnose au cabinet dentaire, au service de l'amélioration des conditions de soins, pour les patients comme pour les soignants ». Cet ouvrage s'adresse aux praticiens intéressés par cet outil thérapeutique en leur proposant de nombreuses utilisations mais aussi à ceux déjà formés souhaitant avoir un support de référence pour progresser et acquérir de nouveaux outils pour gérer la transe hypnotique. Le livre peut également intéresser l'ensemble du personnel médical et paramédical

qui souhaite connaître et apprendre davantage la pratique de l'hypnose opératoire. « On constate souvent une méconnaissance de ce qu'est l'hypnose réellement, de ses domaines d'application, des résultats qu'elle permet d'obtenir, mais également des avancées médicales et technologiques des neurosciences qui la valident scientifiquement », soulignent les auteurs.

HYPNOSE DENTAIRE OPÉRATOIRE ET THÉRAPEUTIQUE - DRS BRICE LEMAIRE ET VALÉRIE POUYSSEGUR - ÉDITIONS SATAS - 30 €.

ORTHODONTIE FONCTIONNELLE POUR RENDRE À CHACUN SON SOURIRE



Au-delà de la simple visée esthétique, la méthode d'orthodontie fonctionnelle a pour but le « bien-être intérieur » du patient. Le Dr Anouchka Péméant adopte une approche globale, dans le sillon de la « dentosophie », ou « sagesse des dents ». Au moyen d'une gouttière souple,

pour un alignement en douceur, l'auteur propose d'aboutir à un véritable rééquilibrage psycho-affectif de la personne. « Il n'est plus question de standardiser les sourires, et donc les personnalités, mais de rendre à chacun son sourire, selon sa morphologie, sa personnalité et son équilibre. » Pour ce faire, l'ouvrage s'attache dans un premier temps à exposer les caractéristiques morphopsychologiques des différentes dentitions, formes d'occlusion, et de mâchoires, pour ensuite décrire la méthode d'alignement « Écoute tes dents ». Ce petit livre (90 pages) s'adresse aussi bien aux patients en cours de traitement qu'aux praticiens tentés par l'orthodontie fonctionnelle, les approches globales, ou la morphopsychologie dentaire.

ÉCOUTE TES DENTS, GUIDE D'ALIGNEMENT DES DENTS POUR SOURIRE À LA VIE - D'ANOUCHKA PÉMÉANT - ÉDITIONS BAUDELAIRE - 12 €.

COMMENT CRÉER UN CENTRE DE SANTÉ ?



Nous assistons cette dernière décennie à un

transfert de compétences des soins de premier recours aux communes, au secteur associatif et aux mutuelles, conséquence du désengagement de l'offre hospitalière locale. Sous l'égide d'initiatives communale et libérale, aujourd'hui, de nombreux centres de santé sont implantés en France, majoritairement en milieu urbain, dans des quartiers prioritaires ou limitrophes, mais aussi en zone rurale ou périurbaine. Polyvalents, médicaux, dentaires ou infirmiers, gérés par des collectivités territoriales, des organismes à but non lucratif ou des institutions mutualistes, ces centres visent à assurer l'accès aux soins de proximité et soutiennent une meilleure coordination entre professionnels de santé, favorisant ainsi la pertinence, la qualité et la sécurité des soins. Parce que construire un projet de création de centre de santé demande bien des connaissances, ce guide de mise en œuvre reprend l'essentiel : effectuer le diagnostic territorial, établir un projet de santé dans un contexte plurifactoriel, appliquer les réglementations en vigueur, rédiger les contrats de travail, soigner ses relations avec l'Assurance maladie et l'ARS, gérer les conflits...

CENTRES DE SANTÉ DE ME LAURENT DELPRAT - ÉDITIONS PARRÉSIA - 50€.



Dr Pascal Eppe (Belgique)

« JE ME FOCALISE SUR LA PRISE DE RESPONSABILITÉ DES PATIENTS »

Chaque mois, le Dr Catherine Rossi donne la parole à un praticien qui pratique la dentisterie globale et naturelle.

Pourquoi avoir choisi une dentisterie plus naturelle ?

J'ai toujours été sensible aux effets secondaires potentiels des médicaments allopathiques, en ayant vécu personnellement une grosse allergie à la pénicilline pendant mon adolescence. Au début de ma pratique dentaire, j'ai voulu réduire au maximum mes prescriptions d'antibiotiques et d'anti-inflammatoires. C'est avec la rencontre d'une dentiste homéopathe que j'ai découvert les pouvoirs de l'homéopathie dans l'art dentaire.

Quelles sont vos formations ?

J'ai débuté par une formation sur l'approche globale de l'occlusion et de sa relation avec la posture et les problèmes ostéopathiques à distance. En parallèle, j'ai suivi une formation complète de trois ans en homéopathie avec examen européen et remise d'un mémoire sur le thème « Homéopathie et médecine dentaire holistique ». Puis, j'ai découvert les propriétés thérapeutiques des oligo-éléments qui m'ont ouvert à la nutrithérapie. C'est ainsi que j'ai fait une licence professionnelle en micronutrition à l'Université de Poitiers. J'ai voulu aussi étudier davantage la médecine énergétique en investissant

dans un appareil de morphothérapie. J'ai ainsi mieux compris comment se comportaient les métaux dentaires en bouche et j'ai constaté les répercussions sur la santé de mes patients. J'ai donc approfondi mes connaissances en électrogalvanisme buccal et, en parallèle, j'ai pris la décision de ne plus poser d'amalgames contenant du mercure chez mes patients. C'était il y a trente ans, et à l'époque, mes confrères me prenaient pour un illuminé. J'ai également voulu démystifier l'implantologie : je voulais pouvoir poser les implants en céramique que proposait le Pr Sammy Sandhaus. Je suis allé en formation chez lui à Lausanne (Suisse) et j'ai fait en parallèle un D.U. en implantologie à l'Université de Bordeaux afin de pouvoir poser des implants en céramique (zircone).

Qu'est-ce qui est différent dans votre cabinet ?

Tout d'abord, l'écoute du patient. Mes assistantes et moi sommes centrés sur le patient et sur ses attentes, ses demandes, ses inquiétudes et ses priorités. Nous passons beaucoup de temps à clarifier avec le patient le traitement qui lui convient le mieux. Il sent très vite que ce qui nous intéresse, c'est sa santé !

Ce qu'attendent vos patients ?

Actuellement, 100 % de mes patients viennent chez moi car ils savent que je vais proposer des traitements naturels en première intention.

Je me spécialise de plus en plus en implantologie céramique avec régénération osseuse et gingivale de manière biologique. Beaucoup de mes patients souhaitent ne plus avoir de métal en bouche et il est souvent nécessaire d'enlever des anciens implants en titane.

Quel dentiste êtes-vous devenu ?

Je me focalise beaucoup sur la prise de responsabilité des patients. Je suis là pour les guider et les conseiller dans les différentes options de traitement. Pour moi, il est important de respecter le choix final du patient. Je me suis vraiment passionné par mon métier en voyant la relation profonde que j'ai pu établir avec mes patients à travers la confiance qu'ils me donnent.

Au fil des années, beaucoup d'entre eux sont devenus des amis, par le soutien et les conseils que j'ai pu leur donner, au-delà des dents, sur leur santé et leur bien-être. Leur confiance, c'est le grand cadeau qu'ils me font. ●

Agenda dentaire

GESTION DU CABINET

• **Communication - organisation -**

Gestion du cabinet

12 et 13 décembre, Bordeaux

• **Coaching individuel clinique et développement du cabinet / Audit et suivi mensuel**

Jusqu'au 31 mars 2021

Intervenant : Dr Cyril Gaillard

Contact : Céline

Inscriptions : 06 98 92 09 60

@ : contact@gad-center.com

3w : gad-center.com

• **Organisation et travail à 4 mains pour assistantes dentaires**

12 et 13 décembre

Siège de la SDC (13, rue du Général Mocquery 37550 Saint Avertin)

Tél. : 06 19 50 65 18

@ : sarlifrad@gmail.com

• **Formation pratique assistantes dentaires**

Améliorer son taux de transformation de devis pour une meilleure rentabilité
13 décembre, Paris

Tél. : 01 56 79 59 93

@ : olga.gast@nsg.fr

• **21^e congrès Odenth**

Du 21 au 23 mai 2020,

Porto Vecchio

« Bien-être au cabinet dentaire : les solutions naturelles pour l'équipe soignante et le patient »

Inscriptions : 06 16 35 13 02

@ : congres.odenth@gmail.com

3w : <https://odenth.com>

ENDODONTIE

• **Komet Endo Tour**

12 décembre, Nancy

Tél. : 01 43 48 89 90

@ : endodontie@komet.fr

3w : komet-endo.com

• **L'Endo de luxe à prix discount**

30 janvier 2020, Paris 9^e

Intervenant : Dr Hugo Setbon

Inscription : osaf.fr/pdf/conf29janv2020.pdf

Tél. : 09 50 63 82 45 (prix d'un appel local)

@ : Afos.idf@free.fr

OMNIPRATIQUE

• **TP Live Tuto'Box web training**

Connectez-vous

et adhérez au collage

4 décembre (12h-14h)

9 décembre (18h-20h)

Intervenants : Dr Camille Laulan

et Dr Ali Salehi

3w : ivoclarvivadent.com

• **Dentiste Expo**

25 et 26 juin 2020, Paris

3w : dentisteexpo.com

ORTHODONTIE

• **Symposium Orthocaps - User Meeting**

6 et 7 décembre,

Hamm - Allemagne

Cours du Dr Wajeeh Khan

Contact : RMO Europe

Service cours et séminaires

Tél. : 03 88 40 67 35

@ : seminaires@rmoeurope.com

3w : rmoeurope.com

• **L'orthodontie au cabinet dentaire pour assistantes dentaires**

16 et 17 janvier 2020

Siège de la SDC (13, rue du Général

Mocquery 37550 Saint Avertin)

Tél. : 06 19 50 65 18

@ : sarlifrad@gmail.com

• **9^e International Orthodontic Congress**

Du 4 au 7 octobre 2020,

Japon

3w : wfo2020yokohama.org

IMPLANTOLOGIE

• **Académie**

3Shape France

5 décembre - Implant Planner

6 décembre - Implantologie

10 décembre - Implantologie

11 décembre - Prothèse Adjointe

17 décembre - TRIOS

18 décembre - TRIOS

Design Studio

19 décembre -

Appliance Designer

Ces formations vous permettent de vous familiariser avec l'univers 3Shape (10 participants maximum pour chaque formation).

Contact : 3Shape France

@ : 3Shape_Training_FR@3shape.com

3w : 3shape.com/3shape-academy-france

• **2^e Congrès EACIM**

24 avril 2020 à Bruxelles

Séance de travaux pratiques (flux de travail numérique et implants en céramique)

3w : eacim-ceramic-implantology.com

• **Oral reconstruction global symposium**

Du 30 avril au 2 mai 2020, New York Marriott Marquis - États-Unis

Contact : Stephanie Debonque

Tél. : 01 41 79 74 82

3w : [https://symposium2020.](https://symposium2020.orfoundation.org)

orfoundation.org (renseignements & inscriptions)

• **Stage d'implantologie avancée 2019/2020**

15 et 16 mai 2020,

Maison de la Chimie, Paris

Session 2 :

Les alternatives

à la greffe osseuse -

Les greffes osseuses -

Les complications

Contact : SFPIO

@ : contact@sfpio.com

3w : <https://www.sfpio.com>

Agenda dentaire

• Congrès de la SFPIO

12 et 13 juin 2020,
Saint-Malo

Transitions et innovations

Contact : SFPIO

@ : contact@sfpio.com

3w : <https://www.sfpio.com>

PARODONTOLOGIE

• **Paro clinique : module**

**1 - comprendre les causes,
traiter et maîtriser
les parodontites agressives**

Du 9 au 13 décembre,
Aix-en-Provence

Contact : Académie de Paro

Tél. : 06 03 27 14 36

@ : info@academie-de-paro.com

3w : academiedeparo.fr

• **Le dilemme prothétique dans la reconstruction des patients au pronostic parodontal compromis**

12 décembre, Bordeaux

Contact : Nathalie Gérard, SFPIO

Aquitaine

Tél. : 06 37 71 08 36

3w : cpioa.fr

• **Paro 2020**

La grande confrontation

16 janvier 2020, Paris

La nouvelle classification
des maladies parodontales
engendre-t-elle une nouvelle
donne thérapeutique

Intervenant : Frédéric Duffau

Recourir aux lasers en pratique
parodontale - Pourquoi / Comment ?

Intervenant : Amandine Para

La méthode BONNER pour guérir
toutes les parodontites

Intervenant : Nefissa Berkani

Une Parodontie holistique ET
scientifique : l'un n'empêche
pas l'autre

Intervenant : Christine Romagna

Aménagement des tissus mous
autour des implants, une nécessité ?

Intervenant : Alex Dagba

Paro-implantologie : évolution
des critères d'arbitrage entre
conservatisme et radicalisme
thérapeutique

Intervenant : Michel Abbou

Présidente scientifique & modératrice

de la journée : Michèle Reners

Société d'Intérêts Communs pour

Travailler Mieux (SICTmieux)

@ : contact@sictmieux.com

3w : <https://bit.ly/2YFPZLJ>

• **Cycle de formation continue en parodontologie 2019/2020**

17 et 18 janvier 2020, Paris

Niveau 2 : Avoir recours
à la chirurgie parodontale
avancée, à la prothèse

et/ou à l'implantologie

17 et 18 janvier 2020, Paris

Niveau 4 : Perfectionnement en
chirurgie plastique parodontale
(limitée à 20 places)

15 et 16 mai 2020, Paris

Niveau 3 : Chirurgie
plastique parodontale

Responsables du cycle : Alain

Borghettie, Caroline Fouque et

Virginie Monnet-Corti

Contact : SFPIO

@ : contact@sfpio.com

3w : <https://www.sfpio.com>

CHIRURGIE

• **Formations lasers**

12 décembre, Paris

Intervenant : Dr Gérard Rey

Tél. : 08 05 62 01 60

@ : info@kaelux.com

PROTHÈSE

• **Dental Forum 2020**

Du 12 au 14 mars 2020, Paris

Les journées internationales des

prothésistes dentaires et des

fabricants par l'Union Nationale

Patronale des Prothésistes Dentaires

Tél. : 01 53 85 82 78

@ : info@dentalforum2020.com

3w : <http://www.dentalforum.fr/>

DIVERS

• **Soins dentaires naturels et biocompatibles**

Formation en ligne du Dr Rossi

Tél. : 06 98 92 09 60

@ : vip-pro@naturebiodental.com

3w : naturebiodental-pro.com

• **Congress on Prosthodontics and 3D designing**

2 et 3 décembre, Dubai

@ : prosthodontics@dentistrysummit.com

3w : prosthodontics.pulsusconference.com

• **Les pathologies de la muqueuse buccale : savoir bien agir selon le degré d'urgence et de gravité**

5 décembre, Lyon

19 décembre, Toulouse

Contact : UFSBD

Tél. : 01 44 90 93 91/94

@ : formation@ufsbdd.fr

3Shape_Training_FR@3shape.com

3w : 3Shape.com/fr-fr

• **Formations Quicksleeper**

12 décembre, Paris

23 janvier 2020, Toulouse

- Formez-vous aux dernières

techniques d'anesthésies dentaires
(chez l'adulte et chez l'enfant)

Contact : Sophie

Tél. : 02 41 56 05 53

@ : sophie@afpad.com

3w : afpad.com

• **Formation Eléa**

12 décembre et 23 janvier, Paris

Formez-vous à l'injection
d'acide hyaluronique

Contact : Suzy

Tél. : 02 41 56 16 16

@ : thomas.s@skinelitis.com

3w : skinelitis.com

• **Chirurgie muco-gingivale - formation continue**

12 décembre, Nice

Tél. : 06 33 72 73 08

@ : secretairegi@gmail.com

Agenda dentaire

• **Congrès CIDAE**
6^e édition du congrès international de dentisterie adhésive et esthétique
Du 12 au 14 décembre, Bruxelles
3w : cidae.be

• **Formations lasers**
12 décembre, Paris,
17 octobre 2020, Lille
Dr Gérard Rey
Tél. : 0 805 620 160
@ : info@kaelux.com

• **Formation de formateurs**
20 décembre, Paris
Apprendre à maîtriser toutes les techniques de l'animation de conférences, compétences oratoires, pertinence, gestion du stress, traitement des objections...
Contact : Sonia Spelen
Tél. : 06 27 12 64 68
@ : sonia.spelen@cohesiondentaire.fr
Chaine You tube : Cohésion Dentaire

• **Aménagements muqueux sur dent**
IFCIA Hadi Antoun
9 et 10 janvier 2020, Paris
Intervenants : Drs Hadi Antoun, Sylvie Pereira, Sofia Aroca, Ons Zouiten
Tél. : 01 85 09 22 89
3w : ifcia-antoun.com/fr/

• **Formations Quicksleeper**
16 Janvier 2020, Lyon
22 Janvier 2020, Paris
29 Janvier 2020, Nice
30 Janvier 2020, Marseille
- Perfectionnez votre utilisation du QuickSleeper et maîtrisez la technique d'anesthésie ostéocentrale.
Contactez Sandrine :
+33 (0)2 41 56 16 16
service@dentalhitec.com
www.dentalhitec.com

International Digital Days
Du 23 au 25 janvier 2020, Paris
3w : digitaldays.dental

155th Midwinter Meeting
Du 20 au 22 février 2020
à Chicago
Chicago Dental Society
3w : cds.org/meetings-events/midwinter-meeting#

• **37^e Journées internationales du CNO 2020**
12 et 13 mars 2020, Arras
@ : congrescno2020@gmail.com
3w : occluso.com-congrescno.org

• **Congrès Médico-Dentaire**
Du 22 au 29 mars 2020, Paris
3w : lescongressistes.com/fr/congres-neige-2020/

19^e Journées de Chirurgie Dentaire à l'île Maurice
Du 17 au 26 avril 2020, Île Maurice
3w : sop.asso.fr/les-journees/calendrier/222-19es-journees-de-chirurgie-dentaire-a-l-ile-maurice/

Roots Summit
Du 21 au 24 mai 2020, Prague
3w : roots-summit.com

Align Technology Growth Summit 2020
19 et 20 juin 2020, Dubrovnik
Align Technology organise son troisième sommet européen annuel sur la croissance.
3w : aligntech.com



MACSF | EXERCICE EN GROUPE

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

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

réf: 19-316 - 04/2019

Vous avez des questions sur l'exercice en groupe ?

Prenez un rendez-vous 

sur macsf.fr/exercice-en-groupe ou au 3233*

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

Agenda dentaire

FDI World Dental Congress Shanghai

Du 1^{er} au 4 septembre 2020

@ : info@fdiworlddental.org

3w : fdiworlddental.org/

Ideals Congress 2020

Du 5 au 7 septembre 2020, Belgique

International Dental Ethics and Low
Society - Faculty Club à Leuven

3w : ideals.ac/congress/

25th Congress of the European Association of Dental Public Health

**Du 17 au 19 septembre 2020,
Montpellier**

3w : eadph.org/current-congress

Formation post-universitaire en phytothérapie et aromathérapie en odonto- stomatologie – 2019-2020

**Inscriptions ouvertes pour le 30
janvier 2020 à Neuilly-sur-Seine**

Organisé par l'Acade my des savoirs

@ : academydessavoirs@gmail.com

3w : www.academydessavoirs.com

ESTHÉTIQUE

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

**Jusqu'au 10 juillet 2020,
Aix-en-provence**

Intervenants : Drs. André-Jean
Faucher, Jean-Christophe Paris,
Olivier Etienne, Jacques Dejou,
Stéphanie Ortet, Gregory
Camaleonte, Fabienne Jordan, Jean
Richelme, Gauthier Weisrock,
Ali Salehi

Tél. : 06 10 37 86 88

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

3w : academie-du-sourire.com

Esthétique - Facettes de A à Z

**4 et 5 décembre,
Paris**

Intervenant : Dr Marie Clément

Contact : Céline

Tél. : 06 09 13 52 41

@ : contact@gad-center.com

3w : gad-center.com

Tout savoir sur la nouvelle CCAM

6 décembre, Bordeaux

Intervenant : Dr Marie Clément

Contact : Céline

Tél. : 06 09 13 52 41

@ : contact@gad-center.com

3w : gad-center.com

Master class Esthétique et implants

19 et 20 décembre, Aix-en-Provence

Intervenant : Dr Olivier Etienne

3w : academie-du-sourire.com/

Master class Esthétique et implants

Du 30 au 31 janvier 2020, Paris

Intervenant : Dr Antoun

Tél. : 01 85 09 22 89

3w : ifcia-antoun.com/fr/

Pour que l'esthétique et la fonction soient enfin réunies

30 juin 2020,

Aix-en-provence

@ : nathalie.negrello@aixcontinuum.com

Parresia

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

www.librairie-garanciere.com



Petites annonces

Cabinet

COLLABORATION

63 - CLERMONT-FERRAND

Réf. 2019-10-23-1

Cherche collaborateur (trice) cabinet 3 praticiens pour cession progressive clientèle en vue retraite dans 2 ans de l'un d'eux. Cabinet orientation paro, implanto à fort potentiel. Plateau technique complet.

Mail : helmreich.veronique@orange.fr

REPLACEMENT

78 - HARDRICOURT

Réf. 2019-10-11-1

Dans 78, cause santé, cherche remplaçant(e) début décembre à fin février, possibilité collaboration ultérieure. Cabinet bien équipé, bien placé dans environnement médical, étudie toutes propositions.

Tél. : 06 22 42 37 37

VENTE

31 - TOULOUSE

Réf. 2018-06-06-1

Vends cabinet dentaire Métropole Toulouse, 1 poste. Faibles charges. Informatisé, climatisé. Pas de personnel. Prix : 30 000 €

Tél. : 06 37 54 35 89

Mail : cabinetdentaire31@laposte.net

57 - RURANGE-LÉS-THONVILLE

Réf. 2019-09-01-1

Cause santé et retraite, cède cabinet dentaire dans maison médicale avec grand parking gratuit, 120 m² rez-de-chaussée. Accès aux handicapés. Matériel de qualité deux fauteuils dont un ambidextre, panoramique, deux radios. Patientèle agréable. Proximité du Luxembourg. J'étudie toute proposition.

Mail : martineadamy@gmail.com

83 - RAMATUELLE

Réf. 2019-09-04-3

URGENT, cède cabinet situation (bord de mer) et conditions de travail exceptionnelles, C.A. sur 3,5 j. Deuxième salle opératoire aménageable, convient semi-retraite (au soleil !). Clientèle facile, agréable et en partie étrangère. Négociable.

Tél. : 04 94 79 28 59

Mail : frjams@gmail.com

Matériel

ACHAT

59 - LILLE

Réf. 2019-09-06-1

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

Tél. : 06 82 43 78 10

Mail : huet1972@gmail.com

SOIGNEZ VOTRE COMMUNICATION, CONFIEZ-LA À UN EXPERT



Parresia publie des magazines professionnels, des revues académiques, des actes de congrès, des livres et possède de nombreux sites internet. Spécialiste de l'information et de la formation des communautés de santé **Parresia** met son expertise à votre service.

Pour plus d'informations, contactez-nous :

services@parresia.fr

Parresia



Incendie du Bazar de la Charité : les premiers pas de l'odontologie en médecine légale

Par Xavier Riaud

Le 4 mai 1897, 124 personnes décèdent dans l'incendie du Bazar de la Charité. Cause du drame : inflammation de vapeurs d'éther due à une mauvaise manipulation des produits du cinématographe par les projectionnistes. Parmi les victimes figure Sophie-Charlotte (1847-1897), Duchesse d'Alençon et sœur de Sissi, l'Impératrice d'Autriche. Son corps est l'un des plus carbonisés. Au lendemain de l'accident, vers midi, une trentaine de corps n'ont toujours pas été identifiés.

Identifier les victimes grâce à leurs dents

C'est alors que le consul du Paraguay a l'idée de solliciter les dentistes des personnes décédées. Trois praticiens sont convoqués : Dr Godon, Dr Davenport, et Pr Ducourneau, enseignant à l'École odontotechnique de Paris. Le Dr Davenport, dentiste de Sophie-Charlotte, apporte la fiche dentaire de la Duchesse au dossier. Dix-sept consultations échelonnées sur deux années y sont répertoriées, la dernière ayant eu lieu le 15 décembre 1897. Il réussit à identifier son corps – le procès-verbal de décès est avalisé par la justice. C'est une première en France. Cinq cadavres, cependant, n'arrivent pas à être reconnus. Le travail des praticiens sera relaté la même année, au 12^e congrès international de Moscou, par le dentiste cubain Amoëdo y Valdes, dans sa présentation : « La mission des dentistes dans l'identification des cadavres de la catastrophe du Bazar de la Charité ».

Une thèse pionnière de l'odontologie légale

L'année suivante, Oscar Amoëdo y Valdes, à 35 ans, obtient le

titre de docteur en médecine en soutenant une thèse intitulée *L'art dentaire en médecine légale*. Les expériences de ses confrères sur le terrain et ses connaissances le conduisent au succès.

Le Pr Brouardel, auteur de la fameuse loi de 1892 qui confère un vrai statut au chirurgien-dentiste, préside le jury. Il qualifie ainsi le travail du candidat : « *Ce n'est pas une thèse, mais un traité d'odontologie. Il a comblé de grandes lacunes qui existaient quant à l'identification médico-légale.* »

Ce travail signe la naissance de l'odontologie en médecine légale. L'ensemble de la profession dentaire le reconnaît comme la référence en la matière. Des développements importants sont consacrés aux

techniques d'identification aux morsures, ou bien encore à l'usure des dents après la mort. L'auteur commente également la jurisprudence.

Le Dr Davenport, dentiste de la Duchesse Sophie-Charlotte, réussit à identifier son corps.

Le précédent français

Dix ans plus tôt, en 1887, le fondateur de l'École dentaire de Paris (1880) et futur président de la Fédération dentaire internationale, Charles Godon proposait déjà d'intégrer l'art dentaire à la médecine légale : « *Dans tous les cas où ont disparu les signes extérieurs permettant de reconnaître un cadavre, il doit être procédé à l'examen des dents ; pour cela, un dentiste devra être chargé de dresser un schéma exact de l'état du système dentaire, indiquant toutes les restaurations partielles ou totales qui auraient été faites (obturations, aurifications, dents artificielles, ...) ou indiquant les dents absentes et les particularités quelconques des dents présentes.* ». Présentée devant la Société d'odontologie de Paris, cette motion fut aussitôt adoptée. ●



À Noël, pas de sapin sans
Sac à Sapin!



SOLIDAIRE ET ÉCOLOGIQUE



handicap-international.fr

SAMSAM

WOW

BIENVENUE DANS UN MONDE SANS LIMITE



BIOTECH DENTAL

SCANNER INTRA-ORAL

avec ordinateur MSI GS65 inclus

17 000 € HT

wow-scan.com

