

N°05
AVRI.
2018

SOLUTIONS

Cabinet dentaire

MANAGEMENT | COMMUNICATION | GESTION | ORGANISATION

Management

3 RAISONS
DE MISER SUR
LA FORMATION
CONTINUE

Formation

Hypnose

Fidélisation

Pratiques
alternatives

Zen

CCAM

Exil

Déconventionnement

**Des praticiens témoignent
de leur stratégie pour faire face.**

Et aussi : votre guide pratique

- Communication : Comment gérer l'escalade des conflits
- Gestion : La cession de parts sociales d'une SELARL

LE NUMÉRIQUE À PORTÉE DE MAIN



BIOTECH DENTAL



LE NUMÉRIQUE À PORTÉE DE MAIN

Des solutions digitales innovantes et performantes pour

DENTISTES

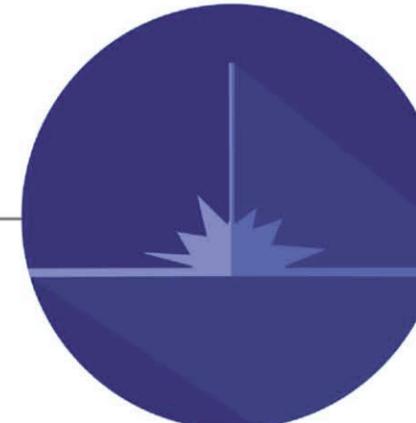
PROTHÉSISTES

SCAN

MODÉLISATION

FABRICATION

Diagnostic
Médico légal
Couronnes dento Portées
et implanto Portées
Chirurgie guidée



Traçable
Caractérisable
Sur mesure
Français
Garantie

BIOTECH DENTAL
CONDOR

Gain de précision
Gain de temps
Solution Amovible
et Implanto Portée
Formation sur mesure

www.biotech-dental.com

www.circle4labs.com



Florian, Responsable implantologie

Prothésiste associé chez Proxi Dental

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



 **N°Azur 0 810 310 308**
PRIX APPEL LOCAL



 Proxi
Dental
LES PROTHÉSISTES DENTAIRES ASSOCIÉS

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

Répétition

« L'histoire est un perpétuel recommencement » disait l'historien grec Thucydide. Selon Karl Marx, elle se répéterait même deux fois : « *La première fois comme une tragédie, la seconde fois comme une farce* ».

«Il est illusoire de croire que ce qui s'est produit par le passé ne se reproduira plus.»

La « tragédie » a eu lieu il y a un peu plus d'un an, alors que les négociations conventionnelles ouvertes l'année précédente s'achevaient sur un échec retentissant. Face aux propositions insatisfaisantes de la Sécurité sociale,

les deux principaux syndicats représentatifs avaient claqué la porte, l'ouvrant par conséquent au règlement arbitral. Un dispositif sans précédent dans la remise en cause de l'idée même de l'exercice libéral, dans la menace qu'il fait peser sur la santé publique.

Depuis, l'élection présidentielle est passée par là, avec elle le changement de majorité, un nouveau visage à la tête de l'État et un autre à celle du Ministère, la suspension du règlement susmentionné et la reprise des négociations en septembre, pleines de promesses. Les leçons du passé auraient-elles été tirées ?

Il est illusoire de croire que ce qui s'est produit par le passé ne se reproduira plus au nom d'une intelligence mûrie par l'expérience. Car l'histoire n'est pas une ligne droite qui partirait d'un lointain obscur pour gagner en maîtrise et en grandeur.

Un an plus tard, voici donc l'heure de la farce !

En attendant d'en savoir un peu plus et que l'horizon se dégage, nous vous proposons dans ce numéro des témoignages de praticiens qui nous livrent leurs sentiments mais aussi leurs réflexions et leurs stratégies pour continuer à voir l'avenir positivement et se préparer à faire face aux soubresauts de l'histoire.

SIVP DENTAIRE
A DÉCIDÉ DE VOUS OFFRIR
LA QUALITÉ Valplast®



 **valplast**
Flexible Partials

+ de souplesse
+ de résistance
+ d'adaptabilité



LABORATOIRE DE PROTHÈSE DENTAIRE

01 40 54 89 24 | sivpdentaire.com

Sommaire

AVRIL 2018

Actualités	8
Repérages	16

[Cas d'école] 32



**EN SOLO
ET DÉCONVENTIONNÉE
DR MARIE-EMMANUELLE BRÉTEL
(BURY)**

24

[En couverture]



**Négos
conventionnelles
Des praticiens
témoignent de
leur stratégie
pour faire face**

Chroniques

Yassine HARRICHANE	42
Edmond BINHAS	47
Ronen KUROWER	54
Franck ROUXEL	63
Catherine ROSSI	71

Guide pratique

MANAGEMENT 45

3 raisons de miser sur la formation continue

COMMUNICATION 50

Savoir contenir et gérer les conflits

GESTION 57

La cession de parts sociales d'une SELARL

PATRIMOINE 62

Focus sur le contrat d'assurance-vie

Bloc-notes	72
Agenda	78
Petites annonces	82
Livres	84
Histoire	86

LEÇON N°1

“ l'installer confortablement...”

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


a dec®
reliablecreativesolutions™

“A-dec, l'essentiel et rien d'autre”

Venez découvrir la gamme A-dec chez votre concessionnaire sur le site www.a-dec.fr

Contributeurs



Dr Edmond Binhas

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



Dr Yassine Harrichane

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



Dr Catherine Rossi

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



Emmanuel Tzatourian

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

emmanuel.tzatourian@gmail.com



Franck Rouxel

Directeur général de Webdentiste, expert de la relation client des professions libérales, spécialisé dans l'information des patients pour les chirurgiens-dentistes.



Dr Xavier Riaud

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



Dr Ronen Kurower

Chirurgien-dentiste à Allauch (13). Titulaire d'un DU d'implantologie, d'un DU laser et technologies apparentées, d'un DU occlusodontologie et un DU d'expertise maxillofaciale et buccodentaire.



Me Johanna Sroussi

Avocat au barreau de Marseille spécialisée en droit des affaires. Titulaire d'un Master I en droit des affaires, d'un Master II droit des affaires internationales. Diplôme de juriste conseil d'entreprise.

SOLUTIONS Cabinet dentaire

Directeur de publication
Patrick Bergot

Une publication mensuelle de la société Parresia
SAS au capital de 1 100 000 €
RCS : 837 734 318

Directeur opérationnel
Alain Baudevin

Rédacteur en chef
Jérémy Reboul
jeremy.reboul@edp-sante.fr

Rédaction
Dr Paul Azoulay
Anais Bayle-Bernadou
Pauline Machard
Rémy Pascal

Rédactrices graphistes
Bérengère Brissy
Camille Tisserand

Marketing
Lucie Lebens
Service petites annonces
Martine Laruche
contact.epd-dentaire@edpsante.fr

Service abonnement SOLUTIONS Cabinet dentaire
CS 60020
92245 Malakoff Cedex
Tél. : 01 40 92 70 58

scd@mag65.com
Tarif abonnement :
1 an (10 numéros) : 150 €

Régie publicitaire
Angeline Curel
Tél. : 06 31 34 69 27
angeline.curel@edpsante.fr
Catherine Bounhass
Lydia Sifre
Stéphane Vial
5. Quai Aspirant Herber
34 200 Sète
Tél. : 04 67 18 18 20

pub@lespetitsbateaux.fr
Imprimerie
Roto Champagne
52 000 Chaumont
Dépôt légal à parution
avril 2018
Commission paritaire
1119 T 93542
ISSN 2558-4189

Parresia
109, av. Aristide Briand
CS 90042
92541 Montrouge

Concours

Jeunes Talents ADF 2018

L'ADF vous invite à présenter votre cas clinique pour devenir conférencier au Congrès ADF 2019.

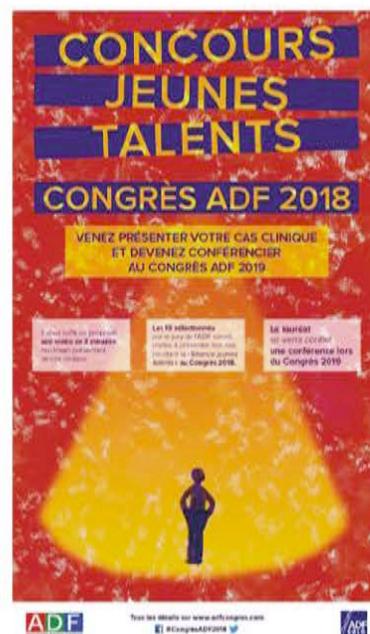
Fort du succès de l'invitation lancée en 2017 aux étudiants en T1 et aux internes qui a permis à plus de 800 d'entre eux d'assister au programme scientifique et de visiter l'exposition du Congrès, l'Association dentaire française souhaite dénicher de nouveaux conférenciers et offrir ainsi un temps de parole à des jeunes talentueux.

Si vous êtes un jeune praticien âgé de moins de 30 ans, et que l'idée de réaliser une présentation à propos d'un cas clinique vous séduit, que vous soyez étudiant

ou diplômé, interne ou en exercice libéral, ce concours est fait pour vous.

Il suffit de soumettre, avant le 30 juin 2018 à l'ADF, une vidéo de moins de 2 minutes dans laquelle vous présentez, seul, un cas clinique, en langue française.

Les 10 meilleures présentations seront sélectionnées par un jury composé de membres du Comité scientifique du Congrès 2018. L'originalité, le dynamisme et la qualité d'expression et de présentation seront des critères de choix pour les membres du jury.



Les 10 finalistes seront ensuite invités à présenter leur travail au cours de la séance Jeunes Talents du Congrès ADF 2018 le mercredi 28 novembre. À l'issue de ces présentations, un lauréat sera distingué par le double vote du jury et de la salle. Ce jeune talent se verra offrir une invitation en tant que conférencier pour le Congrès 2019.



Étudiants dentistes sans frontières

DES ÉTUDIANTS BRESTOIS CRÉENT UNE ASSOCIATION HUMANITAIRE

Cinq étudiants en chirurgie dentaire à la faculté de Brest ont lancé « Sourire du monde », une association humanitaire, raconte Le Télégramme. Sa vocation ? « Développer la santé bucco-dentaire dans les zones du globe où l'accès aux soins reste précaire », rapporte le quotidien régional breton. Deux missions devraient voir le jour l'an prochain, en 2019. La première est prévue dans un pays d'Afrique: il s'agira de réaliser des opérations de

prévention bucco-dentaire auprès de populations locales, de distribution de matériel d'hygiène bucco-dentaire et, si possible, la réalisation de soins sur place. La deuxième mission est prévue en Europe de l'Est. Pour trouver des fonds, l'association organise un fest-noz solidaire fin mars. Un financement participatif devrait suivre dans les prochains mois. Elle organise aussi une assemblée générale le 21 mars.



© MargoStar_Studio / istockphoto

Négociations conventionnelles

L'UNPPD SUSPEND LES NÉGOCIATIONS PARITAIRES

L'UNPPD, organisation professionnelle représentative des prothésistes dentaires a décidé de suspendre toute négociation paritaire concernant les salaires, la convention collective ou la formation initiale.

Les prothésistes dentaires entendent protester contre leur absence des discussions conventionnelles avec l'Assurance maladie et le ministère de la Santé sur le « zéro reste à charge ». « Les propositions de l'Assurance maladie concernant les prothèses dentaires et le "zéro reste à charge", formulées sans avoir consulté les laboratoires, font peser de graves menaces sur l'avenir d'un secteur en pleine mutation » selon l'organisation.



Traitement de la parodontite et de la peri-implantite à **l'OXYGÈNE ACTIF**

OXYSAFE Professional

-  Désinfection des poches parodontales et réduction rapide de la profondeur de poche
-  Cicatrisation des plaies plus rapide (sans peroxydes et sans radicaux libres)
-  Sans antibiotiques et sans Chlorexidine



Application du gel directement dans la poche parodontale.



Le patient poursuit le traitement à domicile avec le bain de bouche.



OXYSAFE Professional Kit d'introduction
(3 seringues de gel de 1 ml + 3 bains de bouche de 250 ml), REF 155 040

www.hagerwerken.de Tel.: 06 21 04 11 94 – Fax.: 01 73 76 90 80 – Email: s.sanchez@hagerwerken.de

Disponible dès maintenant chez votre distributeur habituel!

Mystère

Morts en série chez les dentistes

Aux États-Unis, un nombre anormalement élevé de maladies pulmonaires mortelles a été constaté au sein de la corporation.

Un rapport publié par les centres américains de contrôle et de prévention des maladies fait état d'un nombre anormalement élevé de fibroses pulmonaires idiopathiques chez les personnes ayant travaillé dans des cabinets dentaires.

Rapportée par CNN, l'étude menée par le docteur Randall J. Nett porte sur les 894 patients et patientes qui, sur les 16 dernières années, ont été victimes de cette maladie décrite comme chronique, dévastatrice et mortelle. 9 de ces 894 personnes (c'est-à-dire plus de 1 %) sont des dentistes ou assistants dentaires – tous des hommes, âgés en moyenne de 64 ans au moment du diagnostic. Selon le docteur Nett, ce chiffre « est environ 23 fois plus élevé qu'attendu ».

L'un des deux survivants sur les neuf hommes



© Wavebreakmedia / iStockphoto

concernés a expliqué avoir poli des appareils dentaires sans masque de protection, ce qui pourrait être l'une des causes de sa maladie.

Des protections insuffisantes

Interrogé par le site Slate, le docteur Paul Casamassimo, responsable d'un centre de recherche en dentisterie pédiatrique se dit peu surpris par une telle information : « Nous travaillons avec des matériaux et des produits qui sont potentiellement dévastateurs pour le corps humain en cas d'inhalation ». Selon lui, les nouvelles générations de dentistes et personnels du milieu dentaire seront sans doute moins exposées à ce genre de composants et de particules, les formations en termes de prévention étant plus poussées qu'auparavant.

Sourire solaire

QUAND L'ÉNERGIE SOLAIRE PERMET D'EXTRAIRE LA RACINE

C'est une invention lumineuse, au sens propre comme au sens figuré, que relaie la BBC News Afrique, sur son site Internet. Le docteur et chercheur mauritanien Mahfoudh Mohamed Ebatt a en effet mis au point un appareil fonctionnant aux énergies solaire et éolienne qui peut être utilisé pour l'extraction de racines de dents cassées. Un brevet de création lui a été délivré au Soudan, pays d'origine de sa trouvaille. L'appareil est long de 10 centimètres, a une forme cylindrique et dispose de têtes mobiles et démontables de différentes tailles (15 à 24 mm) en forme de spirale. Selon l'inventeur, il permet « d'enlever la racine à moindre effort et rapidement sans porter atteinte aux tissus environnants ». Il permettrait également d'éviter toute hémorragie et ne nécessiterait aucune intervention chirurgicale pour extraire la racine cassée ou enfouie. Une perspective qui s'annonce radieuse.

3,9
MILLIARDS

c'est le nombre de personnes présentant des pathologies bucco-dentaires, soit plus de la moitié de la population mondiale, selon le bilan sanitaire dressé par l'OMS pour l'année 2017.

LASERS DENTAIRES **elexxion**

Installation et mise en service par le fabricant

dental laser

elexxion nano



LE LASER À DIODE DE LA CLASSE COMPACTE PRATIQUE

15 Watt Max



260€* T.T.C. PAR MOIS

Dimensions :
H 22 cm - L 18,5 cm
P 21 cm
Poids : 3,7 kg

INDICATIONS COMMUNES

- Peri-Implantites
- Décontamination du canal radiculaire et des tubulis dentinaires
- Ablation des tissu de granulation / des fibromes
- Incision et excision / Frénectomie
- Operculectomie

DPL
TECHNOLOGY INSIDE

elexxion claros®



LE PLUS PUISSANT LASER A DIODE DENTAIRE
HAUTEMENT EFFICACE
PAS DE SAIGNEMENT
PAS DE CARBONISATION
CONTRÔLE DE L'ÉNERGIE

50 Watt Max

- + Traitement anti ronflement
- + Dépigmentation des gencives

Dimensions :
H 85 cm
L 40 cm
P 50 cm
Poids : 35 kg

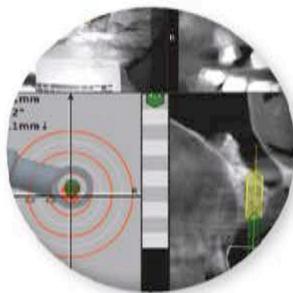


560€* T.T.C. PAR MOIS

Navident



COMPATIBLES AVEC TOUS SYSTÈMES IMPLANTAIRES ET RADIO 3D



CHIRURGIE GUIDÉE EN TEMPS RÉEL

LES 6 AVANTAGES DE LA NAVIGATION DYNAMIQUE

- Navigation en temps réel
- Forage précis
- Sans guide chirurgical
- Édenté partiel ou TOTAL
- Flexibilité maximale
- Compatible fichier .stl

OPÉREZ SANS STRESS



Le Système complet NAVIDENT comprend :

- 1 caméra binoculaire
- 1 Mac Book Pro
- 1 Chariot
- 5 kits de procédure
- 2 Kits d'entraînement
- Livraison

* Sur 60 Mois - CMV Assurance comprise VR 1%

IPPpharma

ipp-pharma.net | You-Tube | Facebook

Tél. (33) 4 91 05 05 55 - Fax (33) 4 91 05 07 38

Parc d'activité de Fontvieille - Route des 4 saisons - 13 190 ALLAUCH

RCS MARSEILLE B383612462 - SAS 99092

Serial snackers

Les Français accros au grignotage ?

Les Français semblent difficilement résister à un petit encas entre les repas, révèle une étude.

L'Observatoire du snacking, créé par Mondelez International, a publié, avec le Centre de recherches pour l'étude et l'observation des conditions de vie (Crédoc), une étude sur le « snacking à la française ». En France, si les repas traditionnels perdurent, désormais, « ils cohabitent avec des moments de snacking ». Les encas et autres prises alimentaires hors repas sont fréquents. 34,4 % des sondés craquent ainsi pour un encas en milieu de matinée. Dans l'après-midi, 43,5 % prennent un goûter. La fin de journée n'est pas en reste: la tendance de l'apéro dinatoire est celle qui se développe le plus: 42,2 % des Français sondés l'adoptent régulièrement, souvent le week-end. Enfin, il faut croire qu'après le dîner, les Français ont encore un petit creux: pour près d'un quart des sondés (22,5 %), il est difficile de résister à une petite



© Yutong / iStockphoto

douceur avant d'aller se coucher. Face à ce comportement, la culpabilité ne pèse pas lourd: ces consommations n'entraînent majoritairement pas de culpabilité (pour 86 % des hors repas), tandis que 88 % de ces moments leur procurent de la satisfaction. La recherche de plaisir ou la gourmandise arrive en effet en tête des motivations (38 %) pour manger en dehors des repas, avant le besoin de couper la faim (28 %) et de décompresser (17 %).

Les « snacks » seraient donc bons pour le moral... Mais moins pour la santé bucco-dentaire, tant on sait que la fréquence des prises alimentaires est un facteur de risque de caries dentaires.

Chirurgie dentaire

NOUVELLE VALIDATION EXPÉRIMENTALE DE PROTOTYPES

SpineGuard annonce, avec Adin Dental Implant Systems et sa filiale Confident Ltd, avoir franchi avec succès une étape clé de validation expérimentale de prototypes pour la chirurgie dentaire, fruit de leur collaboration annoncée en juillet dernier.

Le groupe Adin développe, fabrique et commercialise des dispositifs médicaux innovants en implantologie dentaire dans plus de 60 pays. L'étude sur sujets anatomiques réalisée à Henderson (Nevada, États-Unis) par trois chirurgiens-dentistes de

renommée internationale, démontre que la technologie DSG permet d'effectuer des perçages précis et sécurisés dans la mandibule supérieure afin d'optimiser le placement des implants dentaires en évitant, notamment, de pénétrer

les sinus. Olivier Frezal, Vice-Président Operations Techniques chez SpineGuard a déclaré : « Nous sommes très satisfaits de ces résultats qui quantifient pour la première fois la performance de notre technologie en chirurgie dentaire ».

LE FUTUR EST ICI

avec le ciment de scellement bioactif
"NOUVELLE GÉNÉRATION"

Relargage de calcium ►

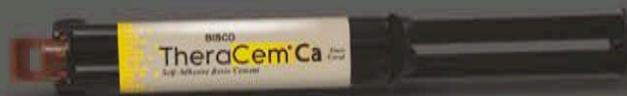
Nettoyage facile

Adhésion à tous les substrats

NOUVEAU

TheraCem[®] Ca

Composite de scellement auto-adhésif bioactif



►► Plus d'informations, documentation :
sur : www.bisico.fr/emag

bisico

120, allée de la Coudoulette
13680 Lançon de Provence

0 800 247 420

www.bisico.fr

Tribune



© Lucile / iStockphoto

Médecines « alternatives »: un collectif de médecins interpelle l'Ordre et les pouvoirs publics sur leur dangerosité

Un collectif de médecins a interpellé le Conseil national de l'ordre des médecins (Cnom) et les pouvoirs publics afin que ne soient plus tolérées ni remboursées les pratiques de médecine dites "alternatives", dans une tribune publiée le 18 mars dernier.

Cette tribune, publiée sur le site Internet du Figaro, a été signée par plus de 450 médecins de toutes spécialités, dont un grand nombre d'entre eux actifs sur les réseaux sociaux, et s'accompagne d'un site Internet (fakemedecine.blogspot.fr) dans lequel ils précisent leur démarche, proposent une liste de questions fréquentes, et présentent des sources scientifiques à l'appui de leur propos.

Ils visent notamment l'homéopathie et plus généralement les pratiques « ni scientifiques, ni éthiques » qualifiées « d'alternatives ». Elles sont basées sur des « croyances », soulignent les signataires qui

précisent qu'en 2017, l'Académie des sciences européenne a confirmé l'absence de preuve d'efficacité de l'homéopathie.

« Dans la plupart des pays développés, les médecins se voient interdire de prescrire des produits homéopathiques », ajoutent-ils.

Dans cette tribune, les médecins rappellent que la « tentation » de pratiquer des soins sans aucun fondement a toujours existé et qu'elle est nourrie par des « charlatans en tout genre qui recherchent la caution morale du titre de médecin pour faire la promotion de fausses thérapies à l'efficacité illusoire ».

9
%

c'est le pourcentage de Français qui pensent à consulter leur dentiste en cas de gencives douloureuses ou qui saignent, selon la dernière enquête sur la santé bucco-dentaire des Français publiée par l'UFSBD et Pierre Fabre Oral Care le 20 mars dernier.

À bon entendeur

FUMER POURRAIT NUIRE À L'AUDITION

Selon une étude qui porte sur 50 000 Japonais de 20 à 64 ans, fumer entraîne un risque accru de perte d'audition mais qui peut être réduit après l'arrêt de la cigarette.

« Les chercheurs ont relevé un risque de perte auditive accru de 1,2 à 1,6 fois pour les fumeurs par rapport à ceux qui n'avaient jamais fumé » a indiqué dans un communiqué l'éditeur de la revue *Nicotine & Tobacco Research*, Oxford University Press. Les risques que fait courir la cigarette à l'oreille semblent

moindres dès que l'on cesse de fumer. « Le risque de perte d'audition associé au tabagisme semble diminuer dans les cinq ans qui suivent l'arrêt du tabac », ont souligné les auteurs. Aucune hypothèse n'est avancée pour expliquer les dégâts que peut faire la cigarette sur l'audition. Les auteurs ont ajouté que les dossiers médicaux analysés ne comportaient pas de données sur des facteurs de risque connus pour l'audition dans le mode de vie, comme le manque d'activité physique, la consommation d'alcool et l'écoute de musique à volume élevé.

Le PE8+,

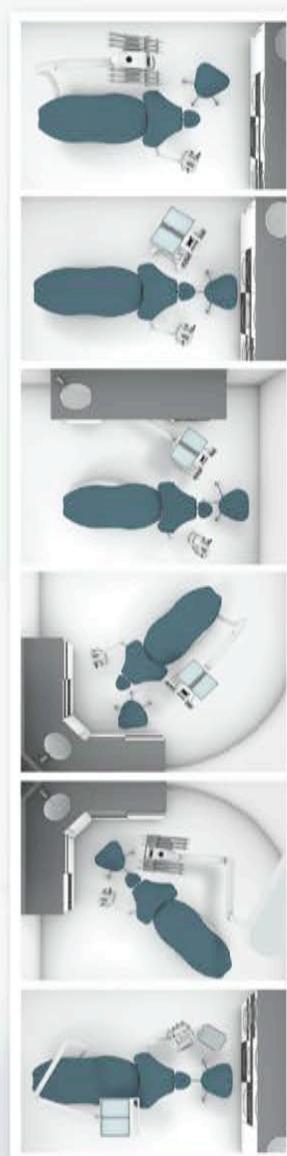
Le fauteuil dentaire
qui s'adapte à tous
les praticiens.



GRUPE

Airel Quetin

POUR UN ÉQUIPEMENT DENTAIRE ADAPTÉ



LE FAUTEUIL UNIVERSEL

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

...en seulement quelques secondes.



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

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

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

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

Fabricant : Airel, France / Mai 2017

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

BIOTECH DENTAL ACADEMY

DES FORMATIONS AU PLUS PRÈS DE VOTRE PRATIQUE DENTAIRE

Grâce à son réseau d'experts et ses 30 ans d'expérience, Biotech Dental accompagne les praticiens à chaque étape du flux numérique, autant sur l'implant que sur la prise d'empreinte optique et l'orthodontie invisible.



Biotech Dental Academy met à disposition un service d'accompagnement sur-mesure, ouvrant l'accès à un réseau d'experts, à un ensemble de ressources cliniques et à de nouveaux procédés.

Formations Biotech Dental Academy disponibles :

• Chirurgie implantaire

- Prothèses sur implant dentaire
- Dentisterie numérique
- Solutions régénératives
- Orthodontie invisible
- Esthétique dentaire
- Assistant(e)s

Des programmes d'exception au service de la pratique dentaire quotidienne sont

à découvrir, associant conférences et ateliers. Biotech Dental Academy forme également les assistantes dentaires et passe notamment en revue leur rôle au cabinet, l'accompagnement des patients et la logistique.

Pour s'inscrire dès maintenant en ligne : academy.biotech-dental.com

MECTRON PROPHYLAXIE

DÉBRIDEMENT PARODONTAL EN DOUCEUR AVEC LES NOUVEAUX INSERTS P15, P16R ET P16L

Mectron a réalisé trois nouveaux inserts exclusivement conçus pour un débridement parodontal complet en toute sécurité.

La forme des trois inserts offre un accès aux zones difficiles à atteindre et qui se caractérisent par des poches profondes ou des particularités anatomiques radiculaires difficilement accessibles. Les tissus préservés permettront la formation d'un nouvel attachement. L'effet de cavitation permet la désorganisation du biofilm, la dispersion des bactéries et favorise la détoxification des poches grâce à l'apport d'oxygène.

Voici les inserts en détail :

• **P15** : Curette universelle pour le traitement supra et sous-gingival. Idéale pour le

débridement des poches profondes. Accès facile dans les zones antérieures et des canines. Remplace les curettes manuelles n° 1-2, 3-4, 5-6, 7-8.

• **P16R - P16L** : Inserts en forme de curette coudée à droite (P16R) et à gauche (P16L). Idéaux pour l'élimination de calculs et du biofilm sous-gingival situé en profondeur dans les poches et dans les furcations. Traitement des espaces interradiculaires supra et sous gingivaux. Efficaces pour le débridement parodontal dans les secteurs molaires et prémolaires. Remplacent les



curettes manuelles n° 11-12, 13-14, 15-16, 17-18.

En savoir plus : Mectron S.P.A.

Via Loreto, 15/A - 16042 Carasco (GE) - Italy

mectronfrance@mectron.fr

www.mectron.fr

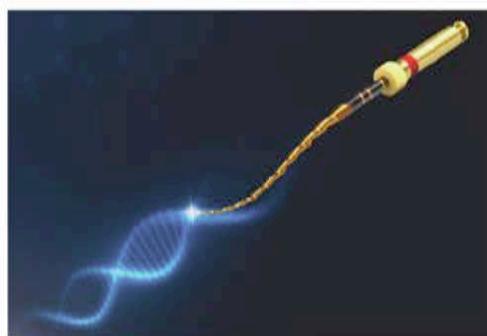
N° vert 0800 91 57 26

REPÉRAGES

MICRO-MEGA

VERS UNE SIMPLIFICATION DU TRAITEMENT CANALAIRE

À l'occasion du congrès dentaire AEEDC au Moyen-Orient et un après le lancement de 2Shape mettant en œuvre deux instruments séquentiels, Micro-Mega dévoile One Curve, un instrument NiTi de mise en forme canalaire tout-en-un, jetable, avec traitement thermique C.Wire inédit et en approche directe de l'apex.



Associée au design instrumental breveté, la technologie C.Wire, inscrite dans l'ADN de One Curve, en détermine ses caractères dominants: One Curve est un instrument intelligent, efficient et conservateur.

- **Intelligent:** l'utilisation d'une seule lime en approche directe de l'apex et à usage unique réduit le temps de préparation mécanique des canaux radiculaires et élimine tout risque de contamination croisée.
- **Efficient:** le post-traitement thermique C.Wire confère au NiTi les propriétés de mémoire de forme et d'hyper-flexibilité tout

en améliorant sa résistance à la fracture. One Curve est ainsi pré-courbable et cette courbure est maintenue pour supprimer les contraintes d'accessibilité aux canaux.

- **Conservateur:** couplé au mouvement de rotation continue, le design de l'instrument garantit une trajectoire parfaitement centrée et une grande efficacité de coupe et de remontée des débris.

Contact: Sarah Benzaoui
sarah.benzouai@micro-mega.com
Tél. : +33 (0)3 81 54 42 07



BAIN DE BOUCHE GENCIX

PRÉSERVE L'ÉQUILIBRE DE LA FLORE BUCCALE

Complément habituel du brossage, suite à des interventions comme les extractions, et en prescription post-chirurgicale, cette nouvelle présentation est recommandée pour des patients présentant des gencives et des dents sensibles, des saignements, des douleurs gingivo-dentaires et de l'hypersensibilité au froid.

Ce nouveau bain de bouche est doux et 100 % naturel, à l'extrait de feuille de papayer, comme son aîné le dentifrice liquide Gencix. Utilisable au long cours, il est particulièrement indiqué pour les gingivites et les parodontites. Il permet de préparer environ 3 fois 400 ml de solution, soit un mois d'utilisation

biquotidienne. Un brossage mécanique est nécessaire. Ce produit est idéal pour l'hygiène bucco-dentaire, particulièrement pour les terrains inflammatoires des muqueuses gingivales. Cette nouveauté 2018 permettra à de nombreux patients de mieux maîtriser les inflammations gingivales dont ils

s'accommodent et qui entraînent de nombreux problèmes parodontaux. À signaler que ce bain de bouche en poudre est à diluer dans de l'eau.

En savoir plus
02 40 40 55 54
contact@gencix.fr

REPÉRAGES

BROSSETTES INTERDENTAIRES TEPE

**UN INVESTISSEMENT SANTÉ
DEPUIS 25 ANS**



TePe a lancé ses premières brossettes interdentaires en 1993, développées en étroite collaboration avec des professionnels dentaires. 25 ans plus tard, l'entreprise célèbre le succès mondial de ses brossettes interdentaires devenues son produit phare.

La recherche en odontologie a montré que l'utilisation régulière d'une brossette interdENTAIRE est à la fois une méthode efficace pour garder les gencives et les dents fraîches et saines, et a un impact positif sur la santé globale. Les brossettes interdentaires de TePe sont reconnues pour leur haute qualité et efficacité dans le monde entier. La gamme Original de brossettes interdentaires TePe comprend neuf tailles codées en couleurs pour s'adapter aux espaces interdentaires étroits et plus larges. Il existe également des variantes avec des filaments plus doux ou une tête de brosse inclinée et un manche plus long. Les quatre plus petites

tailles de brossettes interdentaires TePe ont un cou flexible pour un meilleur accès. En cinq décennies, TePe a évolué d'une petite entreprise de production suédoise vers une entreprise de haute technologie distribuée dans 60 pays. Avec pour vision de garder des dents saines tout au long de la vie, TePe travaille pour une sensibilisation renforcée à l'hygiène et à la prévention des maladies buccales. La relation étroite de TePe avec la profession dentaire a été fructueuse depuis lors, résultant en une large gamme de produits de soins buccaux. Toute la production a lieu au siège social à Malmö en Suède.

Pour plus d'information :

www.tepe.com

Delphine Biquet Brand Manager

TePe France SAS

delphine.biquet@tepe.com

+33 (0)7 57 00 29 21

HENRY SCHEIN

CHEZ HENRY SCHEIN C'EST VOUS QUI COMMANDEZ!

La visite de votre commercial Henry Schein est bien sûr le rendez-vous privilégié pour passer commande et bénéficier de ses conseils, de présentations et de démonstrations produits, mais d'autres canaux sont aussi à votre disposition.

Le Service Client est à votre écoute, tous les jours ouvrés, pour prendre vos commandes et répondre à vos questions. Cabinet, laboratoire, collectivité, implantologie : vous êtes pris en charge par des conseillers spécialisés, formés en conséquence.

Pour passer commande quand vous voulez, où vous voulez, rendez-vous sur www.henryschein.fr ! Grâce à votre historique de

commandes sur 2 ans (passées depuis n'importe quel canal) ou à vos listes d'achat, vous commandez rapidement vos produits préférés. Enfin, pour faciliter la gestion de vos commandes web Henry Schein vous propose Schein & Scan : un mini-lecteur de codes-barres qui vous permet de créer un panier de produits rapidement et à tout moment. Sauvegardé, ce panier peut alors être validé quand vous le souhaitez.

Avec la commande Henry Schein, gagnez en temps et en sérénité !

Contact :

www.henryschein.fr



Plastiques Essix®

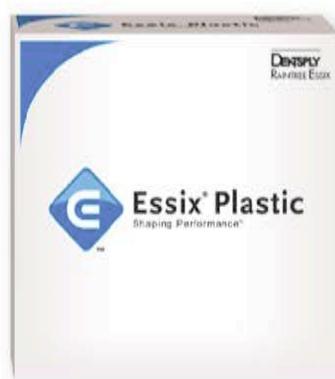
Apparence. Résistance. Durabilité.

Essix® est un nom respecté pour de nombreux produits et notamment pour les plastiques dentaires et les polymères. Essix® vous propose une gamme complète de haute performance pour chaque type d'appareil, de la gouttière d'alignement à la gouttière de blanchiment.

Vous souhaitez réaliser vos gouttières directement dans votre cabinet ?

Inscrivez-vous au **cours de thermoformage** Dentsply Sirona Orthodontics le **Jeudi 6 septembre 2018 à Valence, France !**

Pour plus d'information, contactez votre représentant Dentsply Sirona Orthodontics ou envoyez un mail à gac-fr.cours@dentsplysirona.com



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

Les plastiques ESSIX® sont des dispositifs médicaux de classe IIa pour soins dentaires réservés aux professionnels de santé, indiqués pour le déplacement des dents dans le cadre d'un traitement orthodontique. Organisme certificateur : Emergo Europe. Fabricant : Dentsply Sirona. Lisez attentivement les instructions figurant dans la notice (ou sur l'étiquetage) avant toute utilisation - non remboursés par la Sécurité Sociale.

 **Dentsply
Sirona**
Orthodontics

CLÉMENTINE

CLÉMENTINE LA COMPTA SANS PÉPINS!

Vous êtes tenté de franchir le pas du numérique ? Vous souhaitez investir dans du matériel Hi-tech pour valoriser votre cabinet, mais vous vous posez de nombreuses questions ?

Clémentine a noué un partenariat avec plusieurs distributeurs dentaires pour apporter la solution à vos interrogations. Bénéficiez d'un éclairage ainsi que d'une visibilité sur l'impact financier et comptable de vos investissements, illustrés à travers des tableaux de trésorerie et des prévisionnels de gestion. Les experts Clémentine vous proposent d'étudier un prévisionnel personnalisé, basé sur votre situation

réelle (vos besoins prothétiques et votre bilan). Cette aide au calcul de financement du matériel (niveau d'endettement, calcul du retour sur investissement...) sur un horizon de 5 à 7 ans, permet de définir la viabilité économique de votre projet. Et, en plus de faire ressortir la rentabilité de votre investissement, vous disposerez d'une véritable projection à travers votre bilan, sur du long terme.



Clémentine condense l'ensemble des caractéristiques financières pour délivrer une synthèse chiffrée et déterminer de manière tout à fait indépendante l'intérêt ou non d'investir.

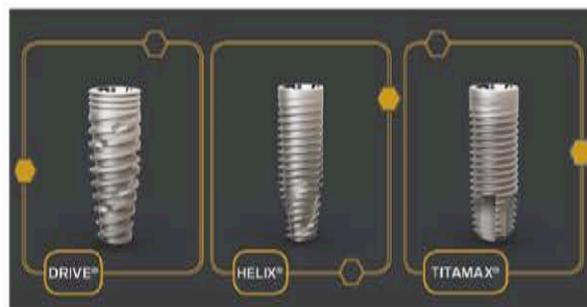
Pour plus d'information :
www.compta-clementine.fr

STRAUMANN GROUP

LANCEMENT EN FRANCE DES SOLUTIONS IMPLANTAIRES NEODENT

Une gamme complète de produits implantaires de qualité, simple à utiliser au quotidien et offrant un positionnement tarifaire compétitif.

le groupe Straumann a lancé la commercialisation de la solution implantaire Grand Morse de la marque Neodent en France. Pensés pour la mise en charge immédiate, les implants Grand Morse de Neodent fondent leur légitimité sur un précepte fort, la simplicité : une seule plate-forme prothétique, un seul tournevis, un seul système quelle que soit la densité osseuse traitée. La connectique en cône morse à 16° offre un choix complet de possibilités en prothèse unitaire comme en



plurale, sa connectique unique simplifie la gestion des stocks de pièces nécessaires à la réalisation des cas de prothèse. Le système d'implants Grand Morse est lancé avec 3 familles d'implants (Helix, Drive et Titamax) et deux états de surface (sablé mordancé Neoporos et hydrophile Acqua). Le système d'implants propose également des implants courts, étroits et zygomatiques. Neodent sera présent au congrès Clinic-All à Lyon les 29 et 30 Juin 2018.

Contact :
Tél. : 01 64 17 30 08

ANTHOGYR



	Axiom BL REG ou PX	Axiom BL 2.8	Axiom TL REG ou PX
Surface	Sablage biocompatible BCP (Biphasic Calcium Phosphate) Col transmuqueux lisse usiné		
Type d'implant	Bone Level : Endo-osseux sous cretal	Bone Level : Endo-osseux sous cretal	Tissue Level : Transmuqueux
Indications	Filet REG : majorité des indications cliniques Filet PX : post-extractionnel et faible densité osseuse	Restauration unitaire en secteur incisif avec espace mésiodistal réduit	Filet REG : majorité des indications cliniques Filet PX : post-extractionnel et faible densité osseuse
Type de connexion	Connexion interne conique, à diamètre unique, indexation trilobée commune aux implants Axiom BL REG et PX	Connexion interne conique étroite sans vis de fixation	Double connexion interne: Connexion inLink pour les restaurations plurales, Connexion indexée trilobée pour les restaurations unaires
Forme de l'implant	Filet REG : Cylindro-conique Filet PX : Conique	Cylindro-conique	Filet REG : Cylindro-conique Filet PX : Conique
Composition	Titane médical Grade V		
Recul clinique	2009	2010	2015
Compatibilité Numérique	Prothèse CAD-CAM Simeca, Chirurgie guidée, Transfert, numériques	Planification implantaire	Prothèse CAD-CAM Simeca
Prix	Contacter : commandes.implants@anthogyr.com		
Formation	 Centre de formation Campus Anthogyr Programme de formation complet et inscriptions : www.anthogyr.fr		



Contact
 2237 avenue André Losquin
 74700 Sallanches
 Tél. : 04.50.58.02.37
 Email : contact@anthogyr.com
 Site : www.anthogyr.fr

Erratum

Une erreur s'est glissée dans notre numéro spécial implants 2018 du mois de mars dernier. Le visuel de l'implant Axiom BL REG ou PX d'Anthogyr était incorrect. Nous vous prions de bien vouloir accepter nos excuses pour cette imprécision.

Restez en bonne santé avec KaVo.

Votre manière de travailler ... a des répercussions sur votre mode de vie.



Une position naturelle pour continuer à être en bonne santé: votre KaVo ESTETICA™ E50 Life.

Votre prochaine unité de traitement vous correspond. Le KaVo ESTETICA™ E50 Life offre un maximum d'espace pour une position de travail bonne pour la santé, que vous soyez assis ou debout. Grâce à la grande amplitude de déplacement du fauteuil et à la forte stabilité de l'élément praticien, rien ne viendra perturber le traitement.



ESTETICA E50 Life

Travaillez et vivez confortablement:
www.kavo.com/travailler-confortablement

Dispositif Médical (DM) Classe IIa pour soins dentaires, réservé aux professionnels de santé, non remboursé par la Sécurité Sociale. Lisez attentivement les instructions figurant sur la notice ou sur l'étiquetage avant toute utilisation. L'ensemble des produits présentés sur ce document est fabriqué par la société Kaltenbach & Voigt GmbH - Organisme notifié: 0124 - Date de parution Février 2018.

KaVo Dental SAS
 45-47 Bd Paul Vaillant Couturier
 94200 Ivry-Sur-Seine
www.kavo.com/fr-fr/

KAVO
 Dental Excellence

PORTRAIT D'ENTREPRISE

Zimmer Biomet Institute

À LA POINTE DE LA FORMATION DENTAIRE

La formation continue pour les praticiens est essentielle afin de continuer à offrir les meilleurs soins aux patients. C'est pourquoi le Zimmer Biomet Institute s'est engagé à offrir aux praticiens débutants ou expérimentés des opportunités de formations de niveau international, dans des centres répartis aux quatre coins du monde.



Le Zimmer Biomet Institute (ZBI) transforme radicalement la salle de classe traditionnelle. Chaque ZBI est équipé des derniers outils et innovations dans le domaine de la dentisterie implantaire, ainsi que de matériel audiovisuel de pointe. Mais ce qui fait du Zimmer Biomet Institute un acteur majeur de la formation dentaire, c'est le Simulated Patient Training Laboratory (SimLab). Les SimLab du ZBI permettent aux praticiens de s'entraîner en conditions réelles sur des simulateurs de patients uniques et brevetés. Durant chaque cours, les participants mettent en pratique plusieurs protocoles sur différents simulateurs, pour une expérience de formation accélérée. Le ZBI va encore plus loin dans la pratique en proposant des cours de chirurgie sur cadavre. Également à la pointe dans le domaine, ces cours offrent aux cliniciens la possibilité unique d'affiner leur savoir-faire en réalisant des protocoles complexes sur des tissus humains.

Tous les cours et cursus du Zimmer Biomet Institute sont élaborés et dispensés par des enseignants universitaires ou des professeurs de renommée internationale. Alors que tous les cours répondent à des objectifs

standards, chaque formation donnée au sein d'un ZBI est spécifique.

L'institut phare est situé à Parsippany, dans le New Jersey (États-Unis) tandis que d'autres instituts ont été ouverts à Carlsbad (Californie, États-Unis), Palm Beach Gardens (Floride, États-Unis), Winterthur (Suisse), Shanghai (Chine) et Bogota (Colombie).

Pour en savoir plus:

Formations.dentalfrance@zimmerbiomet.com

Zimmer Dental SAS - Service Formation

2 place Gustave Eiffel - 94528 RUNGIS

À vos agendas

ZIMMER BIOMET annonce son Symposium 2019.

Après le succès de l'édition 2017 de son symposium, Zimmer Biomet annonce un nouveau rendez-vous les 28 et 29 mars 2019.

Contactez votre représentant commercial pour plus d'informations.

Tél. : 01 45 12 35 35 - www.zimmerbiometdental.com

i-max^{3D}

L'IMAGERIE 3D ACCESSIBLE À TOUS

-  Compacte et légère : 66kg
-  3D Cone Beam
-  Multi FOV : de 9x9 à 5x5 cm
-  HD : 87µm
-  CAD/CAM ready
-  Guides chirurgicaux
-  Budget maîtrisé



Découvrez notre gamme complète de produits : www.owandy.com



Formation

Hyp

Fidélisation

Pratiques
alternatives

Zen

Exil

Déconventionnement

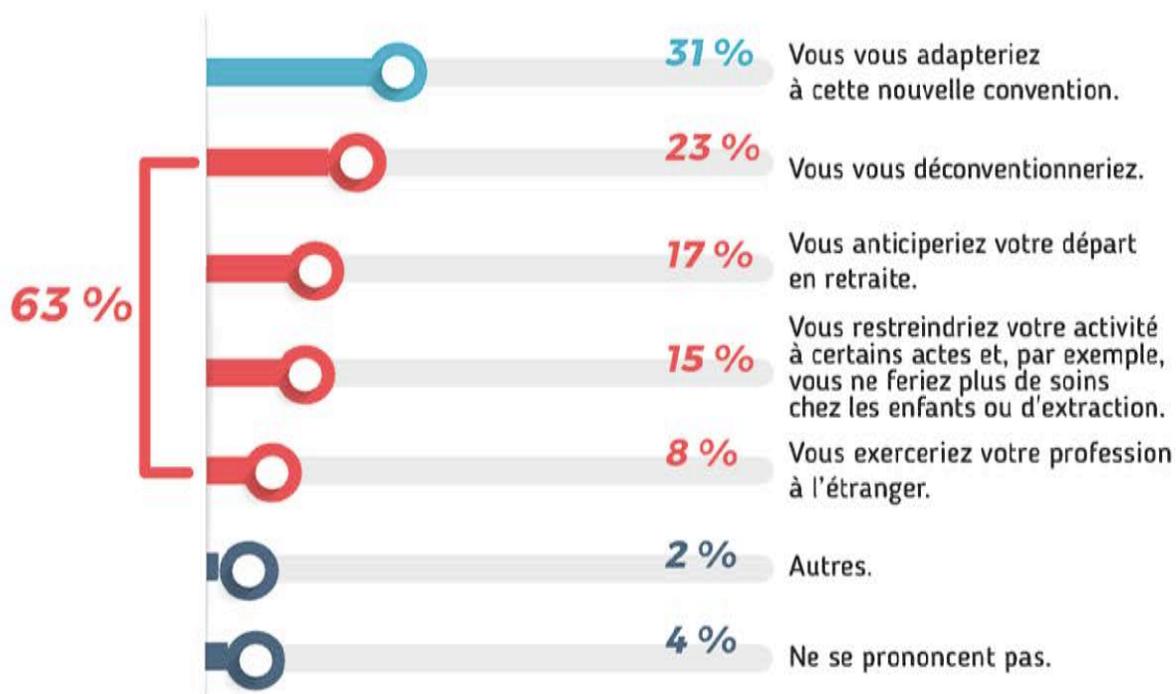
**Des praticiens
témoignent de leur stratégie
pour faire face.**

**Vous avez la parole !
Dans le contexte
de plus en plus incertain
des négociations
conventionnelles,
cinq praticiens témoignent
de leur expérience
et des stratégies mises
en place au quotidien
pour faire face.**

Nous aurions pu vous présenter un énième article de conjecture portant sur les scénarios possibles de l'après négociations. Signature, règlement arbitral... Difficile de dire aujourd'hui de quoi l'avenir de la profession sera fait ! Nous avons donc choisi de laisser la parole à des praticiens, comme vous. Ils partagent leur sentiment, leur vision, leur colère ou leurs espoirs, qu'ils aient choisi les options les plus radicales comme l'exil ou le déconventionnement, ou choisi de se démarquer dans leur pratique. Nous avons aussi choisi d'illustrer ces témoignages avec les données d'un sondage publié en novembre 2017 par l'Ifop et de clore ce dossier avec la lettre d'universitaires dénonçant à leur tour la situation actuelle. ●

Parlons maintenant des négociations conventionnelles.

Si ces négociations aboutissent à un résultat proche du Règlement Arbitral, quelle serait votre réaction ?



Source : Ifop pour ASD - URPS Grand Est, nov. 2017



Philippe Paronneau, chirurgien-dentiste à Viry-Châtillon (91)

en quête d'insularité

« Fuir la machine infernale administrative »

Il se dit victime de sa réussite. Et c'est peut-être le cas. Le Dr Philippe Paronneau est à la tête d'un cabinet ultra-moderne à Viry-Châtillon qui génère près de 900 000 € de chiffre d'affaires par an. Mais pour lui, continuer à exercer en métropole devient insupportable. « C'est un engrenage. Au plus on travaille et on s'emploie à faire grandir son entreprise, au plus on doit travailler pour couvrir ce que nous coûte notre croissance en termes de charges ou d'impôts. À quoi bon continuer dans ce pays ? » Un constat qui le pousse aujourd'hui à penser que s'il avait un fils dans la profession, il lui conseillerait « de quitter la France pour partir à l'étranger afin de ne pas se faire broyer par la machine infernale administrative. Aujourd'hui, il devient vraiment difficile d'entreprendre, même le fait d'aller ouvrir sa boîte aux lettres fait peur tellement nous attendons des mauvaises nouvelles ! ».

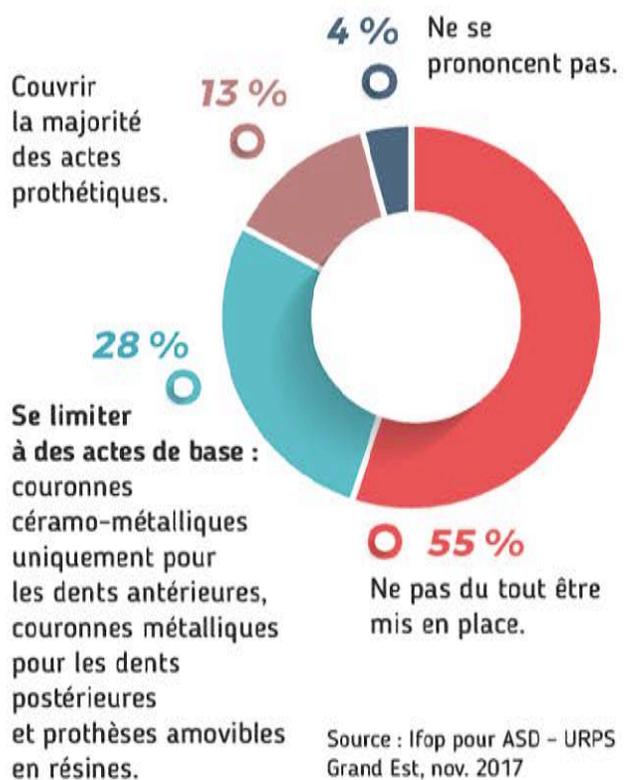
Pour Philippe, le résultat des négociations conventionnelles n'est pas une goutte d'eau qui fait déborder le vase. La coupe est déjà pleine depuis plusieurs années et l'arbitrage n'est qu'une illustration supplémentaire de ce que subissent les praticiens qui entreprennent. « J'ai parfois l'impression que l'on nous maltraite, notre profession ne sait pas se défendre, nous subissons en permanence. Il faut tout de même rappeler que nous soignons les gens, nous entretenons, nous générons de la richesse et des emplois, et qu'avons-nous en retour : rien. »

Objectif : quitter la France

Depuis quelques semaines, le cabinet de Viry-Châtillon est en vente (il a été créé en juillet 2014). Philippe a vendu ses deux propriétés immobilières ses voitures, et a déménagé avec sa compagne, ses 10 chevaux, ses 3 chiens, son chat et un perroquet à l'autre bout du monde dans un vol cargo Air France. Il est parti effectuer un remplacement dans un cabinet situé dans « un paradis loin de la métropole qui m'ouvre de nouvelles perspectives professionnelles. Dans notre beau pays, la réussite est jugée de façon totalement négative et pour vivre heureux, il faut vivre caché... Heureusement, les autres pays reconnaissent notre talent. Tous les jours, les cabinets dentaires étrangers reçoivent

des demandes de praticiens français pour venir y travailler. Tout le monde essaye de se sauver de ce système français inextricable et sans espoir ! J'ai été contacté par des partenaires venus d'un pays en pleine expansion. Ils veulent satisfaire des clients à la recherche de techniques de pointe et moi je peux les y aider. J'étudie sérieusement toutes les opportunités pour m'expatrier définitivement de France. Mais tout quitter et recommencer n'est pas facile et le chemin est semé de nombreux obstacles. » En attendant, étant dans un pays où les chevaux de course sont rois, il a passé ses qualifications pour être dentiste équin. « C'est moins de paperasse qu'avec les humains et les patients sont moins râleurs ! » ●

Le Président de la République souhaite mettre en place le « zéro reste à charge », dans le domaine dentaire notamment. Selon vous, cela doit-il... ?





Stéphanie Gouiran, chirurgien-dentiste à Carry-le-Rouet (13) l'énergie de se démarquer

« Investir le créneau de la dentisterie biocompatible »

Elle exerce à Carry-le-Rouet et propose une dentisterie holistique et énergétique. Stéphanie Gouiran profite des innovations technologiques comme le CEREC ou les implants en céramique pour offrir des soins sans métal. Si 50 % de sa patientèle est issue des environs de sa ville, l'autre moitié parcourt des kilomètres pour se rendre chez elle. « De nombreuses personnes n'hésitent pas à prendre le temps nécessaire pour trouver ce qu'ils cherchent. En l'occurrence, une dentisterie naturelle et une forte implication du praticien qui les soigne. Alors, ma stratégie est d'investir le créneau de la dentisterie biocompatible ». Stéphanie estime à environ 10 % sa patientèle inscrite dans une démarche « metal free ». Au fil des années, sa pratique s'est éloignée de ce matériau. Tous ses inlays, onlays, bridges, couronnes et facettes sont en céramique. Parallèlement, les stellites en peek ont remplacé les stellites métalliques et, concernant les implants, la praticienne travaille avec z-systems, le leader mondial en

matière d'implants en céramique. Elle propose également des soins de dépose d'amalgames avec des précautions particulièrement poussées suite à la demande de plusieurs personnes intolérantes au mercure ou présentant une intoxication avérée et objectivée par des tests.

Une spécificité qui concourt à sa réputation et lui octroie plus de visibilité. « Comment mes patients me trouvent ? Aujourd'hui, avant de se faire soigner, les gens se renseignent. Internet est un outil formidable pour eux. Pour nous, praticiens, ce peut être le pire comme le meilleur puisque nous ne pouvons pas vraiment contrôler ce qui est dit de nous et encore moins intervenir car c'est interdit. Sur des forums dédiés à la médecine holistique, j'imagine que des patients recommandent le praticien en qui ils ont confiance. En somme, c'est un bouche-à-oreille virtuel. »

Fidéliser sa patientèle

Stéphanie en est certaine, sa patientèle la plus fidèle est celle qui vient

la consulter pour son orientation holistique, mais aussi pour son respect et son écoute. « Dans notre cabinet, on prend le temps de la qualité. Le bouche-à-oreille amène un flot continu de nouveaux patients. Avec le résultat des négociations conventionnelles, chacun va tenter de tirer son épingle du jeu... par tous les moyens. »

Le Dr Gouiran refuse catégoriquement de rentrer dans une course : celle de la diminution de la qualité des soins pour diminuer le coût de ses prestations.

« Je ne remettrai jamais en question la qualité de mes soins, ni celle de mon prothésiste. Je ne renoncerai jamais à la prestation de nettoyage quotidienne du cabinet, je ne diminuerai pas mon salaire. C'est grâce à la CFAO, et au temps qu'elle fait gagner, que je parviens à produire mes propres prothèses céramiques unitaires (inlay, onlay, couronnes et facettes) à des coûts compétitifs et proches du tarif de plafonnement. Ma petite entreprise ne connaît pas la crise. » ●

DryTips® le contrôle total de la salive le plus abouti

Nouveau ! Avec une surface réfléchissante pour une meilleure visibilité

dry tips[®] REFLECTIVE



- **Couverture complète**
du conduit de la glande parotide avec un film de polyéthylène
- **Surface réfléchissante**
Pour une meilleure visibilité dans le champ opératoire
- **Confort amélioré**
Flexible, s'adapte aux mouvements des joues
- **Idéal pour**
L'orthodontie, pour les moulages, l'ajustement occlusal, scellement des puits et fissure





Joël Zimmer, chirurgien-dentiste à Port-la-Nouvelle (11)
L'optimisation par l'hypnose

« J'attire une patientèle bio »

Pour Joël, constater que certains confrères pensent encore aujourd'hui que l'on utilise l'hypnose pour faire signer des devis est, en plus d'être faux et impossible, une réduction hallucinante de proposer cette manière d'exercer. Le Dr Zimmer considère l'hypnose comme une méthode efficace et concrète pour optimiser son activité, « *c'est simple pour ma part, elle me permet de travailler moins et de gagner autant.* »

Joël affirme que depuis qu'il a mis en place l'hypnose médicale, il a réduit son nombre de prescriptions de plus de 25 %. Chaque année, le SNIR (Système national inter régimes) lui permet de comparer sa pratique à celle des autres et de conforter ses choix thérapeutiques, « *à chiffre d'affaires équivalent, je prescris deux fois moins !* » Résultat : « *j'attire une patientèle bio qui ne veut plus prendre de médicaments quand ce n'est pas réellement utile.* » C'est donc logiquement que ce praticien poursuit son cheminement vers une dentisterie naturelle en ajoutant à son curriculum vitae un diplôme universitaire de phytothérapie et d'aromathérapie en odonto-stomatologie et bientôt, une formation en homéopathie. Joël estime à environ 25 % la part de sa patientèle qui vient pour son orientation « Bio » et pour l'hypnose. « *Et cela ne va*

faire que croître. Certains font plus de 50 km pour se rendre chez moi. La raison ? Un lien fort de confiance est établi et pour eux, cela n'a pas de prix. »

Restez Zen

Lorsqu'on l'interroge sur son parcours, Joël Zimmer dégage deux axes : sa formation professionnelle avec des diplômes en implantologie ou parodontologie et ce qu'il appelle sa « transe-formation » avec ses apprentissages en hypnose médicale. Des heures de formation qui l'ont poussé à vouloir passer de l'autre côté du bureau en devenant lui-même enseignant pour la société « Mouvements & Qi Libre ». « *J'avais envie de partager avec mes confrères tout ce que j'ai appris et leur montrer que l'hypnose est un outil formidable. Il apporte bien-être aux patients et aux praticiens.* »

Joël fait aujourd'hui un pari. Avec le nouveau système de remboursement, les praticiens vont être soumis à de nouvelles contraintes qui vont générer stress et surmenage. « *Attention au burn-out ! Et attention aux tensions que le patient ressent... Comment parvenir à faire accepter des plans de traitements globaux et les devis associés dans un tel état ? ! Je ne peux que conseiller au chirurgien-dentiste de se former pour mieux vivre et mieux vendre dans cette période difficile.* » ●



Paul Azoulay, chirurgien-dentiste, rédacteur en chef de Dentoscope

Quel avenir après les négociations ?

À l'heure de la rédaction de ces quelques lignes, nous ne savons toujours pas l'issue de ces négociations. On peut raisonnablement penser que la CNSD va signer ce que proposera le gouvernement par la voix du directeur de la CNAM, Monsieur Revel. Très ambiguë est l'attitude de l'Union dentaire qui, dans son dernier communiqué, dit d'abord que « Trop, c'est trop » et finit par faire entendre le contraire.

La CNSD se cache toujours derrière le même paravent, en proclamant que s'ils ne signaient pas, ce serait encore pire après. En revanche, l'UJCD (maintenant Union Dentaire) nous avait habitués à quitter la table conventionnelle quand elle n'était pas d'accord. L'enjeu pourtant cette fois est beaucoup plus important : de la signature de cette convention dépendra tout l'avenir libéral de notre profession et on devra assister à

la disparition d'un nombre conséquent de cabinets libéraux. La FSDL, bien que montrée du doigt par les autres syndicats, reste digne et fait comprendre qu'il est hors de question qu'elle signe n'importe quoi.

Ces désaccords profonds amènent à nous poser la question : pourquoi en sommes-nous arrivés là ? Nous avons accumulé les erreurs au lieu d'essayer de les redresser au meilleur moment historique. Sommes-nous acculés pour autant à saborder l'exercice libéral ? Nous avons conscience que le pourrissement de cette situation nous a conduit à cette période charnière. Alors plutôt que de signer à tout prix, ne devrait-on pas remettre en question le système conventionnel lui-même, ainsi que la représentativité des syndicats ? Nous avons déjà vu naître des regroupements de dentistes libéraux, dernièrement des professeurs renommés ont signé une lettre au directeur de la CNAM, plus récemment encore un groupe fermé (Atakden, plus de 5 000 membres) est en train de rassembler une cagnotte pour contre-attaquer juridiquement la CNAM. Ce qui signifie que de très nombreux confrères ne se sentent plus représentés par nos syndicats. Ces derniers auraient été bien inspirés de présenter leur programme à un vote de toute la profession avant d'aller négocier. L'unité se serait faite automatiquement sur le programme.

Qui aurait eu une majorité absolue et une seule voix aurait représenté la profession au lieu de ces discordes qui font le jeu de la caisse.

Dans le cas (probable) d'une signature, se posera le douloureux dilemme de l'avenir de chaque praticien : Devra-t-il se déconventionner et perdre certains avantages comme la couverture maladie et le montant « sécu » de sa future retraite ? Ce serait pourtant une garantie de qualité pour ses traitements en appliquant le « juste prix » de chacun de ses actes. Si de très nombreux praticiens s'organisent pour se déconventionner, le gouvernement sera obligé de renégocier et d'autant plus si toutes les professions de santé adoptent une attitude commune. On veut faire de nous des fonctionnaires sans en avoir les inconvénients, puisque les professionnels resteront les payeurs sans contrepartie.

Ceux qui accepteront la convention seront contraints à des regroupements ou à d'autres stratégies comme le salariat dans des maisons médicales ou des centres, avec sans doute à la clé une dégradation de la qualité des soins. De quoi vraiment se poser la question, soigner ou obéir ? ●

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



Chaîne TV

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

Webdentiste
est l'agence N°1 en France
auprès des orthodontistes



Site internet

Valorisez vos savoir-faire
et soyez visible sur les
moteurs de recherche.

Mag du cabinet

Un magazine personnalisé
pour informer, conseiller et
motiver votre patientèle.



Une très belle carte de visite pour votre cabinet !

 01 75 61 11 16

 www.webdentiste.fr

Vous souhaitez en savoir plus ?
Contactez-nous dès maintenant



**Anonyme, chirurgien-dentiste dans les Vosges
Miser sur la prévention**

"L'État crée des déserts médicaux et des catastrophes sanitaires"

Les négociations actuelles sont un gros recul. Non seulement rien n'a changé par rapport à ce qui avait été proposé par Marisol Touraine l'an dernier, mais nous avons désormais en plus le reste à charge zéro. Ce qu'on nous propose, c'est une dentisterie précaire et archaïque, au détriment de la santé bucco-dentaire des Français. Il n'y a pas de négociation dans la mesure où, si nous sommes invités autour de la table, personne ne nous écoute. La preuve : nous avons beaucoup axé sur la prévention et les soins conservateurs. Or, à aucun moment, il n'en est question. Nous et nos patients subissons ce que les technocrates, les politiciens et les mutuelles nous imposent. Ce sont eux qui fabriquent le système de santé de l'avenir et le problème est qu'ils

ne pensent qu'à l'argent. Moi, personnellement, je ne sais pas encore comment réagir, quelle conduite tenir. Pour pouvoir exercer mon métier avec toutes les données acquises de la science et toutes les connaissances que j'ai accumulées depuis 25 ans, l'idéal serait de me déconventionner. Seulement, je ne trouve pas ça juste pour mes patients. J'ai un exercice libéral en campagne, mes patients appartiennent à toutes les catégories socioprofessionnelles... Alors me déconventionner reviendrait à leur mettre encore davantage la tête sous l'eau. L'État, en voulant soi-disant donner l'accès aux soins à tout le monde, est en train de faire l'inverse : il crée des déserts médicaux. Et des catastrophes sanitaires. ●

Des universitaires dénoncent des propositions de la Sécu allant à "l'inverse" de la pertinence des soins

**Un regroupement d'universitaires a critiqué
dans une lettre les propositions faites par l'Assurance
maladie dans le cadre de la négociation conventionnelle.**

Dans un courrier adressé au directeur général de l'Uncam, Nicolas Revel, cinq maîtres de conférences des universités-praticiens hospitaliers ont réagi aux propositions de revalorisations dévoilées fin février, dans le cadre de la négociation d'une nouvelle convention dentaire.

les cinq enseignants pointent, dans les propositions faites aux syndicats, « des incohérences fortes entre les objectifs fixés, les besoins de soins

et les moyens proposés aux chirurgiens-dentistes et aux patients pour réaliser une chirurgie de qualité. » « Comment pouvons-nous continuer à [...] enseigner la nécessité d'indiquer des restaurations conservatrices à des honoraires plafonnés et non évolutifs ? », s'étonnent notamment les enseignants. »

Contact : universitaires.odonto@gmail.com
Consulter l'intégralité du courrier sur www.edp-dentaire.fr ●



SkyTaper.

Un niveau inédit de flexibilité en endo.

Préparation mécanisée de tous vos canaux avec 1 seule lime.



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

© 09/2017 - 413545V2

www.komet.fr



PROBLÉMATIQUE

Quelle stratégie mettre en place pour faire vivre son cabinet dentaire ? Comment faire face à l'explosion des charges quand, dans le même temps, la nomenclature des actes reste figée... Quand décider de sortir de ce système ? De plus en plus de praticiens se posent la question du déconventionnement. Nous avons rencontré une praticienne qui a fait ce choix.

EN SOLO ET DÉCONVENTIONNÉE

LE DR MARIE-EMMANUELLE BRÉTEL, INSTALLÉE À BURY DANS L'OISE, A DÉCIDÉ DE SORTIR DE LA CONVENTION NATIONALE POUR RETROUVER INDÉPENDANCE ET AUTONOMIE.

Par Rémy Pascal / Photos Cédric Derbaise



Bury est une petite commune modeste, en déclin économique. Située dans le département de l'Oise, elle compte 3000 habitants.

« **L**iberté », voilà le mot que choisit le Dr Brétel pour évoquer son déconventionnement.

Puis elle ajoute aussitôt, « *la liberté de soigner* ». Voilà bientôt un an que cette praticienne a fait le choix de s'affranchir de la convention nationale des chirurgiens-dentistes. Oui, en juillet 2017, Marie-Emmanuelle a osé franchir la porte que de nombreux confrères regardent avec envie, curiosité et... peur. Cette décision a entraîné de profonds changements dans son exercice. Évolution de la patientèle, du volume horaire, de certains choix thérapeutiques ou de son chiffre d'affaires, le déconventionnement a redéfini l'ensemble de son activité. « *Ma volonté d'offrir des soins où je me donne à fond pour mes patients est la seule chose qui n'a pas changé. Aujourd'hui, je suis en mesure de le faire sans perdre d'argent, en ayant un exercice rentable. Je suis parvenue à m'extirper d'un carcan qui devenait insupportable. Une renaissance.* »



Marie-Emmanuelle Brétel s'est affranchie de la convention nationale des chirurgiens-dentistes en juillet 2017. Avec un sentiment de liberté à la clé.

En chiffres



167 000 €

le chiffre d'affaires en 2017
(année de transition)

37 000 €

de bénéfice



168 000 €

le chiffre d'affaires en 2016

41 000 €

de bénéfice

SORTIR D'UN SYSTÈME DEVENU FOU

« Comment faire comprendre à un patient les lourdes différences de tarification et de reste à charge entre une obturation en composite, la pose d'une couronne, un détartrage ou une endodontie ? Cela est impossible car la nomenclature des actes et la grille de remboursement ne répondent à aucune logique. » Pour le Dr Brétel, la convention actuelle génère deux difficultés majeures.

Premièrement, l'épanouissement financier des omnipraticiens solo animés par la volonté de dispenser des soins accessibles au plus grand nombre est impossible. Face à l'augmentation du coût de fonctionnement de leur cabinet, ils sont aujourd'hui dans l'incapacité de faire vivre leur entreprise sans mettre en place des stratégies pour doper leur activité (implantologie, etc.) ou réduire leurs charges (regroupement et mutualisation des moyens). Pour ces omnipraticiens, le risque de faillite est devenu une réalité. Deuxièmement, la convention ne permet pas de prodiguer des soins en respectant réellement les protocoles.

« Je n'ai jamais cessé de me former. Et, à chaque congrès, je me fais la même remarque. On travaille trop vite. Les professeurs-conférenciers ou les fournisseurs nous expliquent quelle est la marche à suivre scrupuleusement pour assurer la réussite et la →



La salle d'attente ressemble à un salon, avec de grands canapés, une table basse et de nombreux magazines que Marie-Emmanuelle tente d'avoir le plus diversifiés.

Le parcours

Tout commence en 1989 lorsque Marie-Emmanuelle intègre le premier cycle des études de médecine à Paris. Un jour, par hasard, elle échange avec une étudiante inscrite en odontologie. Elle découvre alors des enseignements qui vont la passionner. « Architecture, modelage, technicité, mathématiques, tout m'intéressait. J'ai donc choisi de poursuivre en odontologie à Montrouge. » Pour découvrir la réalité des cabinets dentaires, elle rend visite, en tant qu'observatrice, à plusieurs praticiens le samedi matin. C'est là qu'elle fait la rencontre de Franck Moatty qu'elle admire pour sa capacité à chérir ses patients et son incroyable dextérité. Elle valide sa thèse en 1995. Elle entame alors plusieurs collaborations, dont une qui durera quatre ans à Charenton-le-Pont dans le Val-de-Marne. « La durée de mes rendez-vous était déjà très longue, je faisais un chiffre d'affaires minable, mais je m'éclatais. Lorsqu'on prend une heure pour un détartrage et que l'on réalise tous ses actes sous champ opératoire, il ne faut pas espérer faire fortune. Je n'avais pas encore intégré les soucis liés à la rentabilité. » Le Dr Brétel souhaite transformer sa collaboration en association, ce que lui laisse présager sa titulaire. Finalement, elle préfère se séparer d'elle... Marie-Emmanuelle migre alors dans l'Oise en 1999 où elle entame une nouvelle collaboration durant environ deux ans. Lorsque le praticien commence à la faire patienter pour lui offrir le statut d'associé, elle préfère en 2002 quitter la structure pour créer son cabinet à une petite trentaine de kilomètres, à Bury.

« Mon déconventionnement est aussi une marque de fabrique, une identité que je porte et un investissement que je défends. »

longévité de nos soins. Or nous brûlons les étapes. Prenons l'exemple des composites. Le temps préconisé par les fabricants pour une pose par stratification, sans bulles et avec une belle sculpture de l'anatomie, dépasse largement les 30 minutes... Lorsque, comme moi, on place des digues, c'est encore plus long. » En dépit des impératifs de rentabilité auxquels aucun praticien ne peut se soustraire, Marie-Emmanuelle a toujours refusé de diminuer le temps passé avec ses patients ou de réduire la qualité de ses soins, « sincèrement, si un jour j'en suis réduite à ça, je préfère faire autre chose... »

LE DÉCONVENTIONNEMENT POUR DEVENIR RENTABLE

Animée par une forme d'idéalisme, le Dr Brétel multiplie les soins qui ne lui rapportent rien, voire qui lui coûtent. « Je pourrais travailler beaucoup plus rapidement, faire plus vite, mais je me dégoûterais. Je veux faire face à des patients qui ne soient pas tendus et qui ne me stressent pas. Si je fais une anesthésie, je commence mon soin 25 minutes après avoir reçu le patient. Je papote 10 minutes avec lui, puis j'attends que la pré-anesthésie agisse, puis je fais l'injection petit à petit. Et là, j'attends encore. » Bref, une évidence s'impose, faire vivre un cabinet dentaire dans de telles conditions d'exercice relève de l'impossible. Revenons en arrière. En 2015, notre praticienne travaille plus de 60 heures par semaine, de 9 heures à 23 heures, pour un chiffre d'affaires qui ne dépasse pas les 180 000 € et un bénéfice autour de 40 000 €. Elle est →



DÉCOUVREZ L'UNIT XO FLEX !

En phase avec le légendaire concept de l'unit Flex, nous vous présentons XO FLEX, un unit basé sur plus de 65 ans d'expérience, de développement produit continu et de finesse infinie du détail.

Visitez xo-care.com pour découvrir tous les avantages offerts par notre nouvel unit XO FLEX.

EXTRAORDINARY DENTISTRY

XO[®]



Suite à son déconventionnement, des habitués du cabinet connaissant l'implication du Dr Brétel, lui sont restés fidèles. Un peu moins de la moitié a fait le choix de changer de cabinet.

En chiffres

-  **48 €**
la consultation
-  **Entre 150 et 180 €**
l'obturation une face
-  **300 €**
l'obturation trois faces
-  **400 €**
l'endodontie molaire
-  **395 €**
la maintenance parodontale
-  **150 €**
le détartrage
-  **760 €**
la couronne céramo-métallique
-  **900 €**
la couronne céramo-céramique
-  **500 €**
l'inlay

COMME À LA MAISON

Le cabinet a été installé en location sur la moitié du rez-de-chaussée d'une vieille maison. Sur une surface de 44 m², il dispose d'une salle de soins, d'un espace dédié à la stérilisation et d'une salle d'attente, « elle ressemble à un salon, avec des grands canapés, une table basse et de nombreux magazines que je tente d'avoir très diversifiés. Parfois des patients, après leurs soins, reviennent finir un article. »

Marie-Emmanuelle accorde une très forte importance aux conditions d'hygiène, elle prend des précautions maximales et chaque instrument ne sert que pour un seul patient avant de partir soit à la poubelle, soit à la stérilisation par autoclave. « Chez moi, il y a un désordre certain. Le jardin n'est pas entretenu, l'appareil

photo est posé négligemment sur mon bureau non rangé bref, c'est un peu comme à la maison. Ici, on ne vient pas pour le cadre, on ne ressort pas de chez moi ébloui par le design ou la modernité. On vient chercher les soins que je peux offrir. » Le Dr Brétel a un faible pour ce qu'elle appelle « les jouets pour dentiste » qu'elle achète régulièrement. « Certains restent dans le tiroir, d'autres s'avèrent réellement utiles. » Laser d'iode, microscope opératoire, colorant pour composite, petits pinceaux, Quick sleeper, etc. le cabinet se remplit d'année en année de nouveaux instruments. « Ce qui a également pour conséquence d'augmenter le coût de mon cabinet, si j'additionne toutes les charges, il s'élève à environ 150 € de l'heure. »

« 12 consultations à 23 € génèrent un chiffre d'affaires quasiment identique à cinq consultations à 48 €... »

épuisée et s'inquiète pour l'avenir de son entreprise. Alors que faire ? Abdiquer et renoncer à ses idéaux pour mettre en place une stratégie de rentabilité ? Augmenter encore son volume horaire ? *« Le déconventionnement m'est apparu comme la solution. Il m'appartenait de faire comprendre à mes patients les raisons de cette décision. Je ne prenais personne en otage, d'autres praticiens travaillent à proximité. J'ai simplement repris le contrôle de mon exercice et peut-être, dans le même temps, de ma vie privée. »*

L'ANNONCE AU PATIENT

Le 1^{er} juillet 2017, Marie-Emmanuelle fait parvenir un courrier au directeur de la CPAM pour l'informer de sa volonté de sortir de la convention, *« en quelques clics sur Internet, l'opération était enclenchée »*. Un mois plus tard, le déconventionnement est acté. Avant de prendre cette décision, notre praticienne n'a réalisé aucun audit. *« Cela n'a aucun sens, qui aurait accepté de payer pour ce qu'il avait auparavant gratuitement ? »* Le Dr Brétel informe seulement ses patients en cours de traitement du changement opéré. Pour tous les autres, les fidèles comme les nouveaux, c'est lors de la prise de rendez-vous que Marie-Emmanuelle prévient. Et une question survient immédiatement : *« qu'est-ce que ça change pour moi ? »*. Ce à quoi répond notre praticienne : *« sur une consultation à 48 €, vous ne serez remboursé que 32 cents par la sécurité sociale. Sur un détartrage à 150 €, vous ne percevrez que cinq euros d'indemnités. »* Comment être plus clair dans sa communication ? La majorité des patients comprend la décision de →

Des syndicats pour guides

Certains syndicats de la profession l'ont perçue. La question du déconventionnement, ses avantages et ses inconvénients, trotte dans la tête de nombreux praticiens. Alors ils n'hésitent pas à guider (voire à encourager) leurs membres dans ce grand saut. Le Syndicat des Chirurgiens-Dentistes de Paris (SCDP), présidé par Dr Jean-Louis Portugal, envisage l'exercice hors convention pour *« offrir aux patients les soins les mieux adaptés à leur cas, sans interférence d'un présumé payeur qui oriente le plan de traitement en fonction de critères financiers plutôt que thérapeutiques »*. Et pour accompagner ses adhérents le SCDP a inscrit sur la page d'accueil de son site Internet un onglet intitulé "Sortir de la convention."

Des explications pratiques

On y apprend que pour acter sa décision, il suffit d'un *« courrier recommandé AR à la caisse primaire d'Assurance maladie, un mois plus tard, vous exercerez hors convention. »* Pour faciliter la démarche, le site propose en téléchargement un modèle de lettre. Et prévient, *« pensez à informer vos nouveaux patients de votre position hors convention, et indiquez-leur le montant de votre consultation initiale lors de la prise du rendez-vous. Le régime obligatoire remboursera au tarif d'autorité pour les actes ressortant encore de la NGAP (C, V, Cs, Vs, TO, IK), et à 16 % pour les actes pris en charge de la CCAM. »* Reste alors à justifier à ses patients sa décision. Rien de plus pour le SCDP. Il suffit d'expliquer que l'écart sans cesse croissant entre les tarifs de l'Assurance maladie et le coût réel des actes *« interdit de pratiquer les actes opposables de façon conforme aux données acquises de la science sans perdre d'argent; cela entraîne une incitation à pratiquer certains actes plutôt que d'autres, au détriment du patient. »*

« Entrer dans le monde libre »

Le syndicat parisien rappelle qu'il n'est pas envisageable de sortir de la convention sans avoir une relation forte avec ses patients et que, la première année, *« une petite perte de chiffre d'affaires est à prévoir. L'année suivante, on retrouve son niveau antérieur. [...] certains patients vont vous quitter, une bonne partie reviendra assez vite. »*

En conclusion, le SCDP pointe la réaction de nombreux patients, *« ils n'hésiteront pas à vous poser de façon tout à fait libre des questions sur vos honoraires. N'en soyez pas surpris, ils agissent de même envers les gens qu'ils font travailler (artisans, prestataires divers). Vous aussi, vous vous renseignez avant de commander un service. Ne vous étonnez pas de la réciproque, vous venez d'entrer dans le monde libre ! »* Un mal pour un bien ?



Le Dr Brétel réalise de nombreux actes sous microscope et en plaçant des digues. Cela nécessite plus de temps mais lui assure de prodiguer des soins de qualité.

notre chirurgienne-dentiste mais s'étonne des difficultés éprouvées par la profession pour survivre. En quelques mois, le visage de la patientèle évolue. Un peu moins de la moitié fait le choix de changer de cabinet. « Cela s'est effectué en deux temps. Immédiatement pour certains, en découvrant les devis et le reste à charge pour les autres. De nombreux habitués du cabinet qui connaissent ma manière de travailler et mon implication me sont restés fidèles. De nouveaux patients viennent également chercher chez moi ce qu'ils ne trouvent pas ailleurs. Mon déconventionnement est aussi une marque de fabrique, une identité que je porte et un investissement que je défends. Tout cela séduit certaines personnes. »

« N'AYEZ PAS PEUR »

En quelques semaines, le Dr Brétel a changé de statut et a mis en place une nouvelle tarification. « En réalité, mon exercice quotidien

« Il ne faut pas avoir peur. Il est faux de penser qu'il faut travailler dans un territoire où les patients sont aisés pour sortir de la convention. »

n'a pas subi de modifications majeures, j'ai toujours travaillé en donnant le meilleur de moi à mes patients. Simplement auparavant, je n'étais pas rentable. » Aujourd'hui, une consultation se facture 48 €. Marie-Emmanuelle souhaitait fixer ce tarif à 68 €, mais d'autres praticiens déconventionnés lui ont conseillé de faire de ce premier rendez-vous un produit d'appel. « Ils ont raison, c'est en prenant le temps d'échanger avec les patients, en leur expliquant précisément leurs problèmes et les solutions qui vont avec, qu'ils acceptent de s'engager dans un plan de traitement global. Ils comprennent le deal. Prendre le temps pour faire les soins impose une certaine tarification. » Et d'un point de vue plus pragmatique, financièrement, 12 consultations à 23 € génèrent quasiment un chiffre d'affaires identique à cinq consultations à 48 €. Une solution efficace pour réduire son volume horaire sans perdre d'argent.

Si la majorité des patients a compris les raisons du déconventionnement, quel regard portent les praticiens à proximité du Dr Brétel sur cette décision? « Ils aimeraient en faire autant, mais ils n'osent pas. Pourtant, il ne faut pas avoir peur. Il est faux de penser qu'il faut travailler dans un territoire où les patients sont aisés pour sortir de la convention. J'en suis la preuve, mon bassin de vie est économiquement sinistré, les gens sont relativement modestes, les →

CHAÎNE D'ASEPTIE COMPLÈTE & INTERCONNECTÉE



Le « **XXL** » surdoué aux performances exceptionnelles.
15 containers, 35 kg d'instruments ou 7 kg de textiles
stérilisés en **45 min tout compris**.



Équipements fabriqués suivant
normes et directives :

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

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



Travailler dans la bonne humeur est une condition sine qua non pour notre praticienne. Elle refuse de subir un défilé de patients stressés et mécontents. Alors elle montre l'exemple, elle sourit.

OMNIPRATICIENNE SANS ASSISTANTE

Elle le confesse, « je ne sais pas gérer le personnel, je ne sais pas le choisir. J'ai appris à être chirurgienne-dentiste, pas chef d'entreprise. Il faut savoir dire ses faiblesses. Dans la profession, personne n'ose parler de ses difficultés. Notamment, car trop souvent, lorsqu'on est mauvais gestionnaire ou si l'on ne génère pas un chiffre d'affaires mirobolant, certains pensent que l'on est donc... mauvais praticien. C'est absurde ! » À deux reprises Marie-Emmanuelle a travaillé avec des assistantes, mais ces expériences se sont soldées par des échecs. Alors, elle a fait le choix de continuer en solo. Le travail à quatre mains ne lui manque pas. « Ce n'est pas indispensable pour de l'omnipratique, c'est une question d'habitude ». Certes, s'ajoutent à son exercice, deux à trois heures de stérilisation tous les soirs en plus des tâches administratives. Pour les prises de rendez-vous, « il suffit de quitter les gants et de répondre au téléphone. Si je ne suis pas en mesure de le faire, je ne décroche pas, les patients ont l'habitude et connaissent mon fonctionnement. Embaucher une assistante n'a de sens que si elle s'intègre dans un certain type d'organisation. Or, moi, j'aime la manière dont je travaille actuellement. »

En quelques mois le visage de la patientèle a évolué. Un peu moins de la moitié fait le choix de changer de cabinet.

renoncements aux soins prothétiques sont nombreux et certains préfèrent rester sans dents. Moi, j'ai fait mon possible pour rendre accessibles mes soins sans rogner sur la qualité. Mais à un certain point, cela revenait à suicider mon entreprise. »

UN AVENIR SOMBRE

Quel est l'avenir des chirurgiens-dentistes? Quels scénarios se dessinent pour les patients? « Je suis très pessimiste, je pense qu'avec le résultat des négociations, les fermetures de cabinets vont se multiplier, de nombreux omnipraticiens vont galérer, d'autres choisir le salariat ou le dé-conventionnement. » Le Dr Brétel voit plusieurs niveaux de dentisterie s'installer en France,



SPÉCIALISTE DE LA TV EN SALLE D'ATTENTE



Plus de 100 séquences vidéos sur les thèmes de :
L'esthétique dentaire, l'implantologie, la parodontologie, l'orthodontie, quizz d'hygiène dentaire...
En alternance avec des séquences détentes, sorties cinéma, nutrisanté, histoire & culture, art, prévisions météo...

En chiffres



44 m²
la superficie du cabinet



Entre 40 et 50 h
de travail hebdomadaire



2 à 3 h
de stérilisation par jour



30 à 90 min.
pour établir un devis détaillé



5 à 12
rendez-vous par jour



8 à 20
jours de formation par an



6 semaines
de congés

« le basique, celui voulu par les différents gouvernements et celui que seuls les plus fortunés ou les plus avertis pourront souffrir. » Aux jeunes diplômés, Marie-Emmanuelle conseille de ne pas entrer dans la convention et de créer immédiatement leur identité en revendiquant la qualité ou la spécificité de leur travail. Aux praticiens installés, elle affirme que le déconventionnement est une solution pour ne pas subir une situation qui ne convient plus. Elle rappelle également qu'un simple courtier suffit pour à nouveau revenir dans la convention, « alors pourquoi ne pas tester simplement quelques mois ? ».

Enfin, en réaction à toutes les voix qui s'élèvent dans la profession pour bannir, critiquer ou s'insurger contre les réseaux de mutuelles qui, pour leur rentabilité, imposent certains choix thérapeutiques et la tarification des actes, le Dr Brétel invite, sous la forme d'une question, à un parallèle. « La convention nationale des chirurgiens-dentistes n'est-elle pas une forme de contrat contraignant signé avec une mutuelle qui s'appellerait Sécurité sociale ? » ●



3 BONNES RAISONS DE DEMANDER VOTRE ESSAI

- 1 SENSIBILISER LES PATIENTS
- 2 DIMINUER LA PERCEPTION DU TEMPS D'ATTENTE
- 3 VALORISER VOTRE SAVOIR-FAIRE

L'autre jour, je roulais en écoutant la radio, lorsque passe sur les ondes The Chemical Brothers. Souvenez-vous, il s'agissait de deux étudiants britanniques qui jouaient de la musique électronique, dans les années 90-2000. Un de leurs clips, « Believe », mettait en scène un robot issu d'une machine de montage. Celui-ci était doté de bras métalliques orange fluo qui effectuaient un travail de précision égalant, voire surpassant celui de l'homme. Mais à l'époque, la vision de la robotique véhiculée dans le clip est assez sombre: le robot se fait assaillant, il poursuit un jeune homme dans les rues de Londres. On est alors en 2005.

Un nouveau venu au cabinet

Aujourd'hui, en 2018, les robots sont des solutions intégrées au cabinet dentaire. Citons par exemple les imprimantes 3D ou encore les usineuses de blocs de restauration, sans oublier le matériel automatisé utilisé en stérilisation. Un nouveau venu vient de faire son apparition: le bras robotisé pour microscope opératoire. Les microscopes dentaires que nous connaissons jusqu'à présent sont relativement encombrants et peu ergonomiques. Désormais, ce robot peut, d'un seul clic, soulever un microscope et le mettre en position de repos au plafond, ou en position de travail face au patient. La cerise sur le Gnatho, ce sont les lunettes connectées portées par le patient: lorsque celui-ci tourne la tête, le robot le suit pour ne pas perdre le champ opératoire.

La robotique offre de grandes promesses à la dentisterie et elle s'intègre en harmonie avec l'équipe soignante.



E-DENTISTERIE

Dentisterie Robotique : Le soulèvement des machines

Une triade qui fonctionne à l'unisson

Pour ceux d'entre vous qui voient la vie sur grand écran, il est également possible d'avoir un microscope couplé à un écran plat. Ainsi, vous gardez la tête droite face à un écran géant, plutôt que d'avoir les yeux rivés sur deux oculaires. Votre assistante peut alors partager votre point de vue, sans avoir à se contorsionner ni à vous gêner. Avantage non négligeable: la machine propose une vision stéréoscopique, c'est-à-dire que l'écran est en 3D. Vous gardez la perception de profondeur et les sensations spatiales sont similaires à un microscope opératoire binoculaire.

Assurément, la robotique offre de grandes promesses à la dentisterie et elle s'intègre en harmonie avec l'équipe soignante. La triade praticien-assistante-robot fonctionne à l'unisson. Utiliser une machine pour soigner ses patients permet d'élever la qualité thérapeutique et de faciliter le travail du praticien. ●

Ressources :
<https://lc.cx/cyHD>
<https://lc.cx/cyYk>
<https://lc.cx/cyVw>

mon guide

45

3 RAISONS DE MISER
SUR LA FORMATION CONTINUE

MANAGEMENT

50

SAVOIR CONTENIR
ET GÉRER LES CONFLITS

COMMUNICATION

57

LA CESSIION DE PARTS SOCIALES
D'UNE SELARL

GESTION

62

FOCUS SUR LE CONTRAT
D'ASSURANCE-VIE

PATRIMOINE

TRAITEMENT D'APPOINT DES INFECTIONS BUCCALES ET DES SOINS POST-OPÉRATOIRES EN STOMATOLOGIE

La prescription des bains de bouche à base de chlorhexidine doit être réservée aux patients ne pouvant assurer une hygiène correcte par le brossage des dents.

PAROEX

Digluconate de chlorhexidine à 0,12%

PERFORMANCE PRÊTE À L'EMPLOI



CHLORHEXIDINE

0,12%

ALCOOL

0,00%

Médicament remboursé à 15%

Flacon 300ml

Pour adultes et enfants de 6 ans et plus.

Mentions légales disponibles sur le site <http://base-donnees-publique.medicaments.gouv.fr>

SUNSTAR
FRANCE

3 raisons de miser sur la formation continue

LOIN D'ÊTRE UNE PERTE DE TEMPS ET D'ÉNERGIE, LA FORMATION CONTINUE DE L'ÉQUIPE DENTAIRE EST UN INVESTISSEMENT STRATÉGIQUE AU SERVICE DU CABINET.

PAR PAULINE MACHARD

Un vecteur de qualité et de sécurité des soins

« Nécessaire pour l'ensemble des professionnels, la formation continue l'est encore davantage au cabinet dentaire car on touche à la santé, explique Geoffroy Regouby, directeur prospective et développement à l'Académie d'art dentaire Isabelle Dutel. Le patient reçoit directement l'incidence de cette formation ou de cette non-formation. » En d'autres termes, si l'équipe est mal formée, le patient est mal soigné. Or soigner au mieux les patients est la raison d'être de la profession. « Nous sommes convaincus que la formation continue est indispensable et ce, même si ce n'était pas obligatoire. Une profession qui prévoit l'exercice de demain doit se former, abonde le Dr Joël Trouillet, secrétaire général de l'Association dentaire française (ADF) qui fait de la défense de la formation continue l'un de ses principaux combats. Ça va tellement vite que ceux qui ne se forment pas resteront sur le bord de la route ».

Vos cabinets doivent évoluer pour s'adapter aux progrès techniques et technologiques, à l'émergence des nouveaux besoins, à la tendance au regroupement... Or, la seule solution pour faire face à ces enjeux, c'est de se former. La profession en est consciente. Le fait que les praticiens ne se limitent pas au « moule » de l'obligation légale qui s'adresse à tous les professionnels de santé sous la forme du développement

professionnel continu (DPC) en atteste, selon Jean-Patrick Druo, secrétaire général de l'ADF. Vous n'hésitez en effet pas à investir la formation volontaire, en présentiel ou en ligne, sur vos fonds propres. De même, les assistantes et les secrétaires se saisissent pleinement de leur droit à la formation. Le constat quant à la nécessité de se former est partagé, mais en pratique, selon Geoffroy Regouby, « c'est encore embryonnaire par rapport à ce que l'on pourrait faire ».

Reste à déterminer la nature des compétences à acquérir. Elles sont de deux ordres : cliniques et non-cliniques. Vous concernant, il s'agit non seulement de pouvoir proposer les meilleures thérapeutiques, mais aussi de maîtriser l'organisation, la communication, la gestion...

Ces dimensions ne font pas partie de la formation initiale mais sont indispensables pour manager le cabinet. Déjà parce qu'il est nécessaire que le dentiste s'entoure de personnel pour mener à bien sa mission. Mais aussi parce que « l'avenir est au regroupement. Les dentistes vont se retrouver à la tête de petites PME », avertit le Dr Patrick Bonne, qui a notamment été pendant quinze ans co-directeur de la CNQAOS de Bordeaux, et qui coordonne le DU du management de la qualité en dentaire, toujours à Bordeaux. Pour les salariés, l'enjeu est le même : « Il s'agit d'apprendre à optimiser le travail à quatre mains, mais aussi de travailler sur l'accueil du patient, la PNL, l'hypnothérapie... » →

Mon guide



Seule la combinaison de ces deux aspects garantit la qualité et la sécurité des traitements et donc, par ricochet, un gain de performance.

Seule la combinaison de ces deux aspects garantit la qualité et la sécurité des traitements et donc, par ricochet, un gain de performance. Une fois cela acquis, veillez à ne pas confondre performance et course à la rentabilité.

Il y a deux biais à éviter.

1) Le haut niveau de service ne doit pas être un alibi pour « opérer une sélection des patients en fonction du travail », prévient le Dr Druo.

2) L'idée n'est pas non plus de « gagner du temps pour travailler davantage et augmenter la rentabilité, rappelle le Dr Bonne, mais d'offrir une grande qualité de soins avec moins de fatigue et plus de sécurité ». Pour éviter de tomber dans ces pièges, « réfléchissez à la question : « Dans quel but je travaille ? », avise-t-il.

Un levier de bien-être et de cohésion

La formation favorise le bien-être au travail, individuel et collectif. Premier avantage : c'est gratifiant. Vous concernant, en étant formé, vous aurez plus confiance en vous. Quant à vos salariés, non seulement l'invitation à se former va leur permettre d'améliorer leur qualité de vie au travail, mais, en plus, ils la reçoivent comme un message positif. Cela signifie que vous êtes soucieux de prendre en charge leurs compétences, de renforcer leur adaptabilité (et donc leur employabilité), mais aussi de leur ouvrir des perspectives d'évolution. C'est valorisant. En ce sens, « la formation peut être vue comme un mode de rémunération, estime le Dr Bonne. C'est une récompense intellectuelle : vous considérez

© KatarzynaBalsiewicz / iStockphoto

votre employé comme une personne bénéfique à la structure, alors vous lui permettez d'accéder aux formations qu'elle souhaite ». Ayez aussi en tête que si c'est valorisant pour le salarié, ça l'est aussi pour vous : « C'est gratifiant d'avoir une assistante dentaire qui a envie de se former, d'apprendre », atteste le Dr Sophie Dartevelle, trésorière de l'ADF. Deuxième avantage : le partage d'expérience. « En formation, les assistantes se retrouvent avec d'autres assistantes. Elles discutent », explique le Dr Bonne qui insiste sur l'importance du facteur humain. Au-delà de cet aspect de sociabilité, ces rencontres les aident à trouver leur place, leur rôle, dans l'organisation générale. C'est un outil de sens. « L'assistante peut se rendre compte qu'elle n'est pas si mal lotie », se sentir confortée dans ce qu'elle fait, assure le Dr Bonne. Cela peut être l'occasion, aussi, de ramener des bonnes pratiques au cabinet.

Troisième avantage, « le plus important » pour le Dr Bonne : la formation est un outil de cohésion de l'équipe. Déjà, parce que « tout le monde doit poursuivre un même objectif : le développement de la structure, le cabinet. Le praticien, parce que c'est lui qui soigne, et les salariés, parce qu'ils permettent à celui-ci de bien soigner ». Pour que cela fonctionne, la politique de formation doit être co-construite et concertée dès le départ. La formation favorise encore davantage la cohésion de l'équipe et l'esprit d'entreprise lorsqu'elle est commune au chirurgien-dentiste et aux assistantes, quand elle réunit « l'employeur-payeur et le salarié-exécutant », selon le Dr Bonne. Le Dr Sophie Dartevelle approuve : « Ces deux métiers doivent évoluer de pair, et non chacun de son côté. C'est pourquoi nous avons pris l'habitude de réfléchir en termes d'équipe dentaire ». L'idée ? « Former le praticien avec son assistante, développe-t-elle. Certains thèmes sont parfaitement adaptés : gestion des urgences, utilisation du meopa... ». Ou encore le document unique, la stérilisation, les traçabilités... Tous s'accordent sur les bénéfices d'une telle démarche : cela permet de mieux faire connaissance, de gagner en complicité, de résoudre des incompréhensions... La formation continue est « un moyen de trouver des terrains communs et de réenchanter l'équipe dentaire », conclut le Dr Dartevelle.

3 idées du

DR EDMOND BINHAS



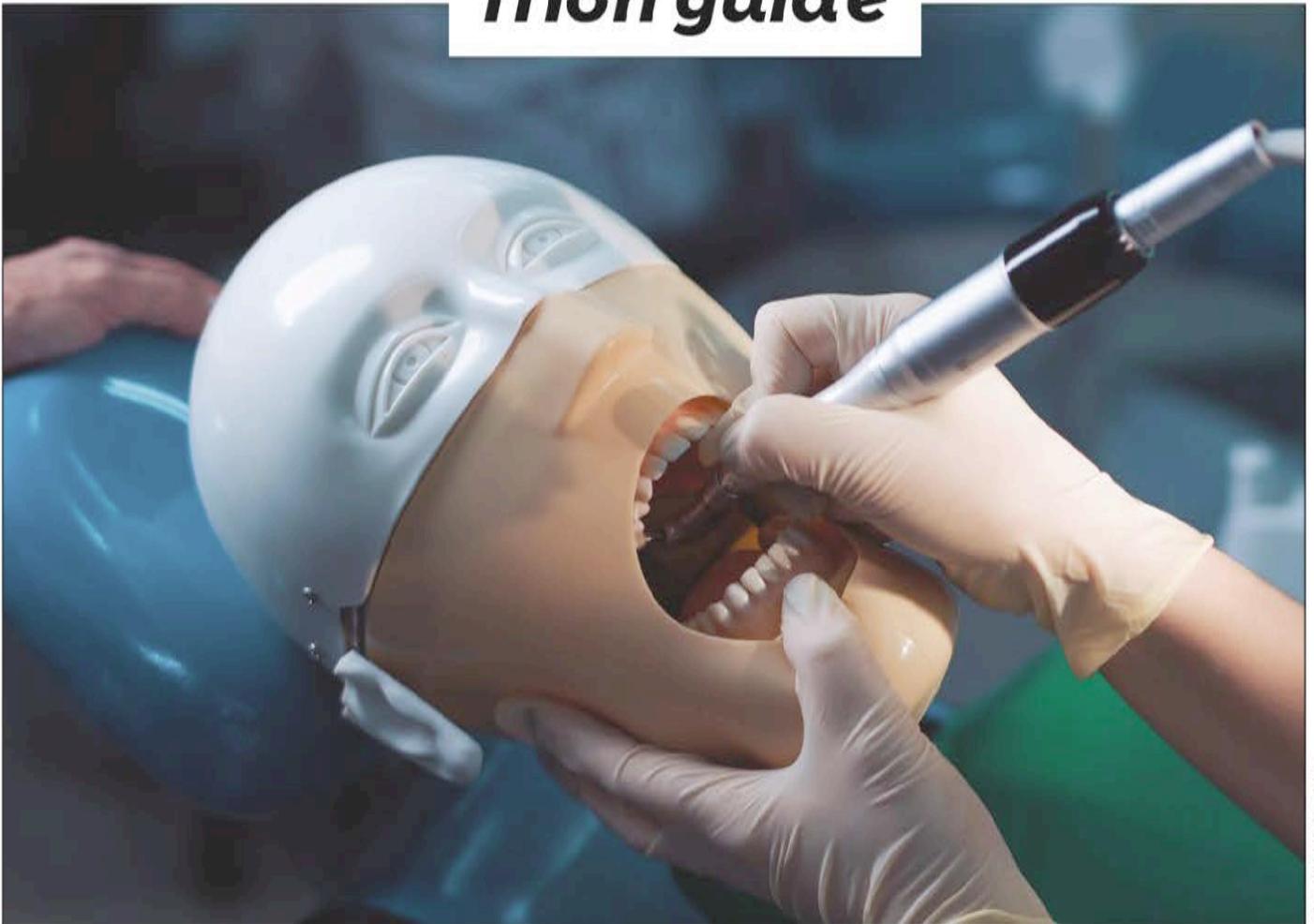
Comment motiver votre équipe ?

CE QU'IL FAUT FAIRE

- **Mettre en valeur les travaux de votre équipe durant les réunions du matin.** Reconnaissez le travail accompli lors de vos réunions quotidiennes. Remerciez votre équipe pour avoir su gérer un patient intenable, assuré le coup lorsqu'un autre membre de l'équipe a dû s'absenter, pour être resté tard pour aider sur un cas d'urgence. Lorsque vous appréciez le travail de votre équipe, elle apprécie le fait de travailler pour vous.
- **Être précis et réaliste.** Calculez le nombre de nouveaux patients dont vous avez besoin, quel taux d'acceptation des traitements est correct pour votre cabinet et pour accomplir vos objectifs de croissance. Divisez ces objectifs globaux en objectifs annuels, trimestriels, mensuels, hebdomadaires et quotidiens. Fixez ces objectifs, donnez des deadlines et laissez votre équipe se les approprier.
- **Inspirer votre équipe.** La motivation peut chuter avec le temps, particulièrement pour des membres qui sont là depuis longtemps. Or, presque tous les membres de l'équipe peuvent être meilleurs. Comment ? En modifiant positivement votre organisation et en communiquant clairement votre vision, vous associez votre équipe à votre projet et lui redonnez un élan de motivation.

CE QU'IL NE FAUT PAS FAIRE

- **Attendre avant de complimenter.** Vous n'avez pas à attendre une réunion ou une occasion spéciale pour féliciter un membre de l'équipe. Dire quelque chose comme « Bon travail ! » ou « J'apprécie ce que vous venez de faire » peut avoir une forte influence sur le moral. Et peut-être allez-vous provoquer un rayon de soleil dans leurs journées !
- **Les freiner dans leur performance.** Vous ne pouvez pas attendre des membres de votre personnel qu'ils atteignent automatiquement leurs objectifs. Entraînez-les. Assurez-vous que les outils qu'ils utilisent sont à jour, efficaces et faciles d'utilisation. Sinon, vous tous serez frustrés.
- **Critiquer.** Lorsque les membres de l'équipe sont en train d'effectuer un bon travail, faites-leur savoir. Lorsque ce n'est pas le cas, éduquez-les au lieu de les critiquer. Souvent, le problème vient d'une mauvaise compréhension des attentes des praticiens. En revanche, si vous avez clarifié et que le résultat n'est pas au rendez-vous, recadrez au plus vite.



© Eugeny/Shutterstock / istockphoto

La formation continue est « un moyen de trouver des terrains communs et de réenchanter l'équipe dentaire ».

Un gage de bonne réputation

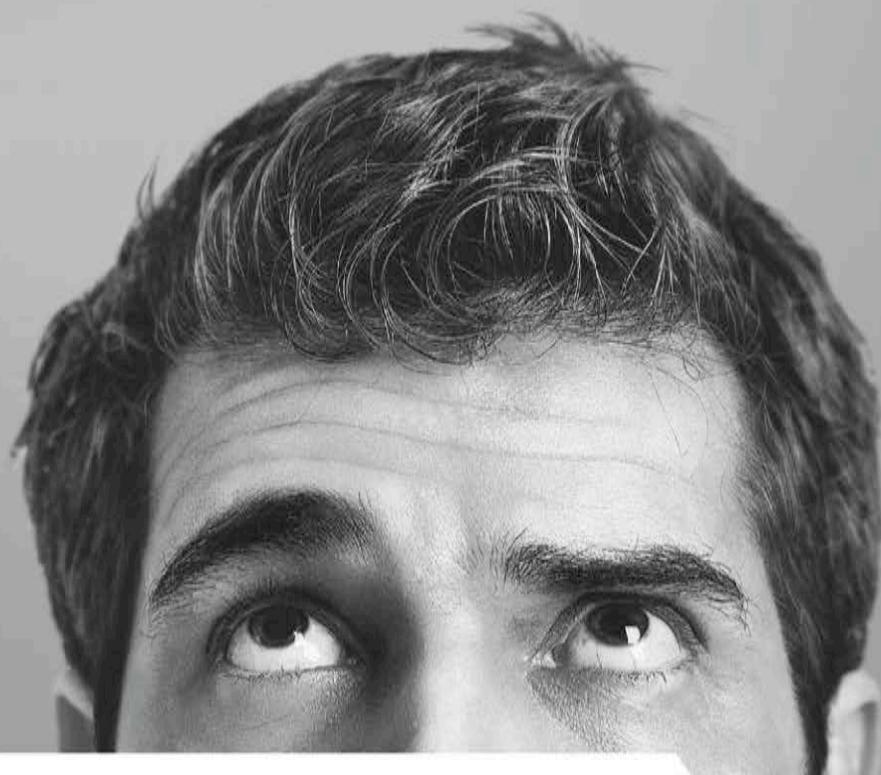
D'avantage de qualité et de sécurité des soins. D'avantage de bien-être au travail. Le pari de l'investissement dans la formation continue est payant. D'autant plus que les gains ne s'arrêtent pas là : il existe un impact positif sur l'image du cabinet. « C'est un effet latéral », dit le Dr Bonne.

Un cabinet qui mise sur la formation de son équipe va déjà bénéficier d'une bonne image auprès de celle-ci. La formation est un excellent outil de fidélisation des salariés, dans la mesure où elle permet de répondre à leurs besoins. « Une assistante formée va obtenir des responsabilités au sein du cabinet. Elle va se sentir valorisée et, en conséquence, elle sera plus fidèle au cabinet », analyse Cyril Davy, responsable formation continue à l'Académie d'art dentaire Isabelle Dutel. La tendance sera donc à la diminution du turn-over ». En outre, si la formation permet de garder les bons éléments, c'est aussi un moyen d'en attirer d'autres. De manière générale, ayez bien en tête que si vos salariés se sentent bien au cabinet, ils seront vos meilleurs ambassadeurs. L'inverse est aussi vrai.

Un cabinet qui fait le pari de la formation continue va enfin jouir d'une bonne réputation auprès de la patientèle. Un

patient satisfait de la qualité des soins mais aussi de la prise en charge globale, va véhiculer une bonne image du cabinet. D'où l'importance, rappelle Geoffroy Regouby, de maîtriser les soft skills, les compétences non-cliniques. « En travaillant à optimiser l'accueil, en prenant conscience de l'importance du sourire au téléphone et en face-à-face, en se formant à la PNL... on va mettre le patient dans un état positif dès l'accueil », revendique-t-il. Il est donc crucial de ne pas négliger ces compétences et ce d'autant plus que leur impact sur l'image du cabinet est décuplé avec les réseaux sociaux. « Avant, le patient était passif. Maintenant, il est actif », alerte Geoffroy Regouby. En amont, le patient se renseigne sur la qualité numérique du praticien. En aval, il partage son expérience sur les réseaux », détaille-t-il, insistant sur la nécessité pour le praticien de se former au pilotage de sa communication numérique. « Selon que l'avis sera positif ou négatif, cela peut tout changer pour le chirurgien-dentiste », assure Cyril Davy. On sera plus ou moins enclin à aller chez lui. Se former aux soft skills peut donc avoir une incidence hyper positive sur les avis et globalement sur l'image du cabinet ». ●

SI VOS CONFRERES SONT CONVAINCUS DE L'ADMIRA FUSION POURQUOI PAS VOUS ?



Nouveau : la céramique pure pour restaurations.

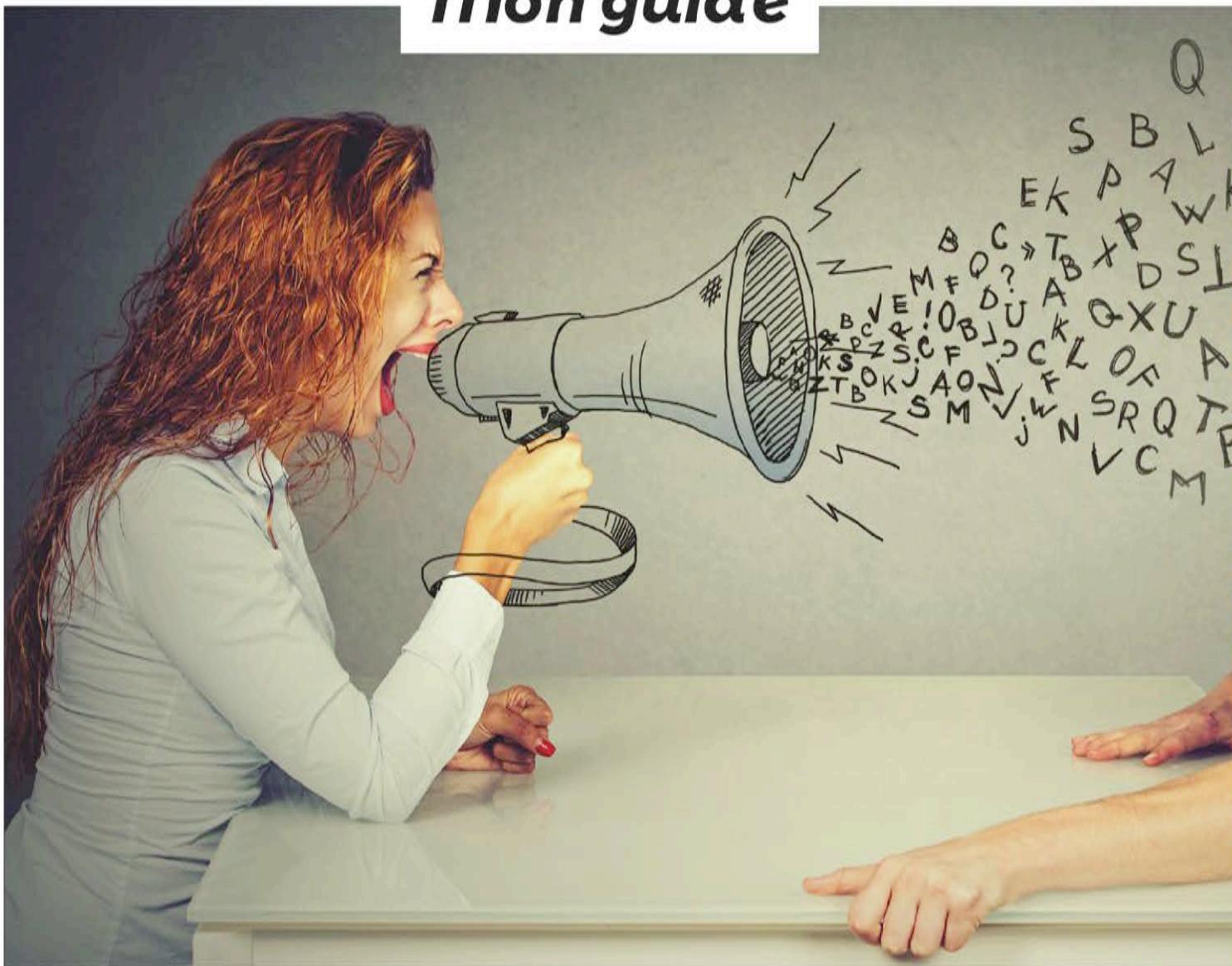
Des avantages impressionnants :

- 1) Pas de monomère classiques, pas de monomères résiduels !
- 2) Rétraction de polymérisation inégalée !
- 3) Emploi universel et facilité d'utilisation !

Avec tous ces atouts, que demander de plus ?



Dispositif Médical pour soins dentaires réservé aux professionnels de santé, non remboursé par les organismes d'assurance maladie. Lisez attentivement les instructions figurant dans la notice ou sur l'étiquetage avant toute utilisation. Classe/Organisme certificateur : IIa/CE 0482. Fabricant : VOVO GmbH



Savoir contenir et gérer les conflits

S'ILS SONT DIFFICILEMENT PRÉVISIBLES, LES CONFLITS IMPOSENT AU MANAGER D'ADOPTER CERTAINES ATTITUDES POUR NE PAS ACCROÎTRE LES TENSIONS ET AU CONTRAIRE, LES FAIRE DISPARAÎTRE DE FAÇON EFFICACE.

PAR RÉMY PASCAL



© Photography / istockphoto

Les conflits doivent être perçus comme des éléments qui appartiennent à la vie de chacun et donc, à l'activité professionnelle. Apprendre à les gérer de façon constructive vous aidera à maintenir et à accroître votre productivité. La mécanique d'un conflit est toujours, plus ou moins, la même. En connaître les quatre principales phases permet de prendre du recul et donc de réfléchir à une sortie de crise plus rapide... Tout commence par (1) une « phase de désaccord ». Exemples : des opinions divergent sur un même sujet, une décision est vécue comme arbitraire ou une personne souffre d'un manque de valorisation. Vient alors se greffer (2) une « phase de tension ». C'est ici que se crée plus particulièrement le rapport de force menant au conflit, le plus souvent de type domination / soumission. La personne "dominée" a des ressentis négatifs (tristesse, frustration, injustice...) qu'elle n'exprime pas pour diverses raisons (hiérarchiques, culturelles...). Sans surprise, cela entraîne (3) la « phase de blocage ». Les personnes ne communiquent plus, ajoutant

de l'incompréhension aux non-dits déjà nombreux. On pense alors que le problème n'est plus la situation mais l'autre lui-même. À un moment donné, on ne peut plus se taire... C'est (4) la « phase d'éclatement ». Une petite phrase assassine, une remarque un peu déplacée... et l'autre explose se laissant emporter par la colère et la violence. Pour éviter cette situation, il est nécessaire d'apprendre à contenir les conflits. Pour cela, il convient d'intégrer dans son management 10 attitudes que voici.

Soyez à l'écoute

Des conflits peuvent apparaître à tout moment. En étant conscient de cela, vous pourrez prendre les mesures nécessaires qui vous mèneront à une gestion efficace des conflits. Considérer les conflits comme une situation normale vous aide à transformer d'éventuelles mésententes en communications claires.

Restez réactif

La prévention et la résolution précoce sont les moyens les plus efficaces. Quand un problème survient, écoutez et réfléchissez à la situation. Songez à la façon dont vous pouvez traiter des problèmes difficiles avant qu'ils ne dégénèrent en conflit.

Prenez de la hauteur

Il existe toujours plus d'une façon d'interpréter une situation. Réfléchissez à ce que signifie ce problème et aux enjeux qu'il représente pour vous et pour les autres personnes concernées.

Faites le point sur vous-même

Déterminez votre niveau de confiance en l'autre. Sans vous oublier... Soyez conscient des aspects de votre personnalité susceptibles de contribuer au conflit mais aussi de l'entraver. →



3 QUESTIONS À STAN CARREY

Sophrologue, coach en développement personnel
<http://masophrologie.fr>

« Savoir faire la différence entre ce qui peut être modifié, ou pas... »

QUELLE EST L'ORIGINE DES CONFLITS ?

Les conflits naissent lorsqu'une personne ressent un manque de respect ou une insécurité. Elle interprète les agissements de son interlocuteur comme des attaques personnelles. Elle est persuadée que ses actes pourraient lui nuire et elle veut se défendre. Le conflit est la manière dont elle réagit à une situation qui lui semble dangereuse. Ce n'est donc pas l'autre qui la met en colère, c'est elle qui entre en colère ; ce qui peut être évité.

COMMENT FAIRE FACE À LA VIOLENCE D'UN CONFLIT ?

Si le conflit est violent, c'est parce que les deux membres du conflit sont violents. Le travail consiste à rester calme et à entrer dans la communication non-violente. Parlez à la première personne, n'accusez pas l'autre, expliquez vos choix. Parfois, faire un petit compromis permet à son interlocuteur de se sentir respecté car vous tenez compte de son avis. Faites la différence entre ce que vous pouvez modifier et ce que vous ne pouvez pas éviter.

QUELS EXERCICES POUR SE RESSOURCER APRÈS UN CONFLIT ?

Le mieux est d'éviter les conflits ! Toutefois, pour évacuer les tensions qui perdurent après le conflit, voici trois exercices. D'abord (1), la séquence IRTER, pour Inspiration par le nez, Rétention d'air, Tension des muscles, Expiration par la bouche, Relâchement. Ensuite (2), détendez votre corps de haut en bas. Relâchez chaque muscle de la tête aux pieds et concentrez-vous sur vos sensations corporelles. Enfin (3), avec une visualisation, projetez-vous dans le futur, dans un moment neutre de votre quotidien, imaginez-vous revenir au calme.

Dans un conflit, le premier besoin de chacun est d'être écouté.

Dialoguez sans attendre

Amorcez le dialogue en écoutant et en posant des questions. Cela vous permettra de mieux comprendre ce qui nuit à l'avancement de la situation et vous aidera à mieux aborder le problème principal.

Écoutez sincèrement

Dans un conflit, le premier besoin de chacun est d'être écouté. Ne parlez pas à la place de l'autre, et laissez-le aller jusqu'au bout en vous interdisant tout jugement. Chacun a son point de vue.

Distinguez les faits de vos émotions

Commencez par énoncer les faits objectivement. Dans un second temps, décrivez les émotions que ces faits ont produit sur vous. Ces principes de la communication non-violente favorisent l'écoute et l'empathie.

Consultez d'autres personnes

Recourir à l'aide d'une tierce partie peut vous aider à clarifier les communications et à prévenir l'intensification des conflits. Lorsque les problèmes nécessitent une plus grande attention, consultez d'autres personnes, un praticien de la gestion des conflits pourra vous guider.

Montrer de l'enthousiasme

Appréciez les avantages qu'il y a à découvrir le point de vue de l'autre. Surmonter un conflit et parvenir à un accord renforcent généralement les relations. Méditez et tirez les leçons de chaque expérience.

Apprenez de votre passé

Réfléchir à la situation est un élément clé du maintien et de l'amélioration de la productivité. Qu'avez-vous appris ? Qu'est-ce que la situation vous a révélé sur vous-même, sur les autres ou sur les procédures ? Que pouvez-vous changer à l'avenir pour prévenir des situations du même genre ? ●

Promodentaire

●●● **3TECH**

À PARTIR DE
219,00 € ~~259,00 €~~

Turbine tête standard
Vitesse : 280 000 à 320 000 tr/min
Intensité lumineuse : 25 000 LUX
Nombres de sprays : 4
Poids : 71 g
Bouton poussoir
Pression : 2,5 à 3 bars
Fonctionnement silencieux (≤ 55 dB)
Type de raccord : Multiflex Kavo



NOUVEAU

TURBINE
TR-720L

PUISSANTE ✓

SILENCIEUSE ✓

LÉGÈRE ✓

Turbine TR-720L Réf. 74509 PV TTC x1 **259 €** PV TTC x3 **239 €** PV TTC x6 **219 €**

À PARTIR DE
69,00 € ~~79,00 €~~



NOUVEAU

Illumination idéale : 25 000 LUX
Avec valve d'ajustement d'eau
Connexion Midwest - 4 voies

RACCORD TYPE MULTIFLEX KAVO ✓

LED ✓

RÉGLAGE D'EAU ✓

SPEED COUPLING L-FIRST Réf. 74511 PV TTC x1 **79 €** PV TTC x3 **69 €**

Dispositif médical de classe IIa. Marquage CE 0120. Organisme certificateur SGS UK LIMITED. Mandataire européen : Shanghai International Holding Corp. GmbH, Eilfenestraße 80, 20537 Hamburg, GERMANY.
Dispositifs Médicaux pour soins dentaires, réservés aux professionnels de santé, non remboursés par les organismes d'assurance maladie. Lisez attentivement les instructions figurant dans la notice ou sur l'étiquetage avant toute utilisation.

ALLOPROMO!

www.promodentaire.com

01 49 63 35 35

Il y a 30 ans, c'était l'implantologie. Aujourd'hui, le numérique. Dans 30 ans, la régénération ? Chaque génération connaît une évolution dans son exercice, voire une révolution. Et doit y faire face. Face à une innovation de rupture, le chirurgien-dentiste est confronté à un dilemme : s'il adopte la rupture, il compromet ou doit adapter fortement son activité actuelle, sans être certain de réussir. S'il la rejette, il protège temporairement cette activité, mais compromet son avenir. Entre investir ses ressources sur le marché existant ou sur un marché futur et incertain, le choix se porte sur la première option. Pourtant, l'innovation est source de croissance à long terme. Sans innovation, une entreprise est condamnée au déclin. Dans notre profession, nombre de confrères prennent leur retraite sans pouvoir vendre leur cabinet car ils n'ont pas introduit l'innovation dans leur pratique. Certains confrères pensent disposer de temps pour répondre à la rupture, car elle est longue à produire ses effets. C'est sans compter sur le fait que c'est un processus, pas un événement. Ses conséquences ne sont visibles que longtemps après son émergence, et elles se poursuivent pendant des dizaines d'années. Ainsi, l'implantologie apparue il y a 40 ans est aujourd'hui incontournable dans notre profession et représente le « gold standard » dans de nombreuses situations.

L'innovation de rupture repose sur trois leviers :

• Développement de la technologie et des connaissances

La technologie permet de condenser la connaissance et de la concrétiser en un objet tangible (le concept de l'ostéointégration concrétisé par l'implant dentaire). Puis l'évolution de l'une nourrit l'autre. La technologie s'améliore, les connaissances augmentent et les prix baissent.

Les ruptures technologiques, économiques, sociétales et culturelles s'entrecroisent et se combinent.



STRATÉGIE GAGNANTE

L'innovation de rupture

• Nouveaux modèles économiques

Pour qu'une démocratisation soit possible, il faut qu'économiquement, elle apporte quelque chose de plus à son utilisateur. C'est le cas pour le flux numérique et les unités d'usage. Ils laissent entrevoir un avenir où l'on obtiendrait quasi immédiatement des restaurations prothétiques et ce, alors que les prothésistes interviendraient à minima.

• Nouveau réseau de valeur

La difficulté des innovateurs est qu'ils tentent souvent de forcer une innovation de rupture dans un réseau de valeur existant, ce qui conduit à son échec. La réussite dépendra de la capacité à intéresser un nombre croissant de parties prenantes.

Si la technologie joue un rôle majeur, les ruptures vont au-delà. Le vieillissement de la population, la féminisation de la profession, les déserts médicaux, la diminution du nombre de praticiens, les centres « low-cost », les cliniques à l'étranger, le tourisme médical... La liste des changements bouleversant notre environnement est longue. Les ruptures technologiques, économiques, sociétales et culturelles s'entrecroisent et se combinent, démultipliant leurs effets. Elles ouvrent la voie à de nouvelles sources de croissance, où la seule limite est celle de l'imagination humaine. L'innovation de rupture reste un défi formidable, à nous de savoir l'appivoiser. ●

Hyperion X5: airgonomics



3D MULTIFOV

Système qui adapte les doses de rayons et le champ de vision aux dimensions du patient et aux exigences diagnostiques. Huit FOV disponibles. Collimation intelligente MultiFOV de l'ensemble de la dentition (10x10 cm) à une petite portion (6x6cm).



2D FOCUS FREE

Examen PAN one-click avec technologie MRT (Morphology Recognition Technology) et système de sélection automatique de la meilleure mise au point, avec des filtres 2D PIE (Panoramic Image Enhancer) qui optimisent le rendu des images 2D de manière automatique et sélective.



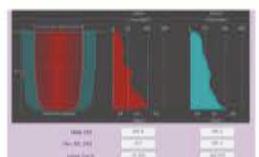
MULTIPAN

Fonction qui permet d'extraire et d'analyser 5 clichés panoramiques différents d'un seul balayage pour sélectionner le plus adapté pour mettre en évidence le détail d'intérêt clinique.



3D SMART

(Streak Metal Artifacts Reduction Technology) La fonction 3D SMART supprime efficacement les artefacts typiques des images 3D dus au métal en évitant les ombres et striures dans les images volumétriques.

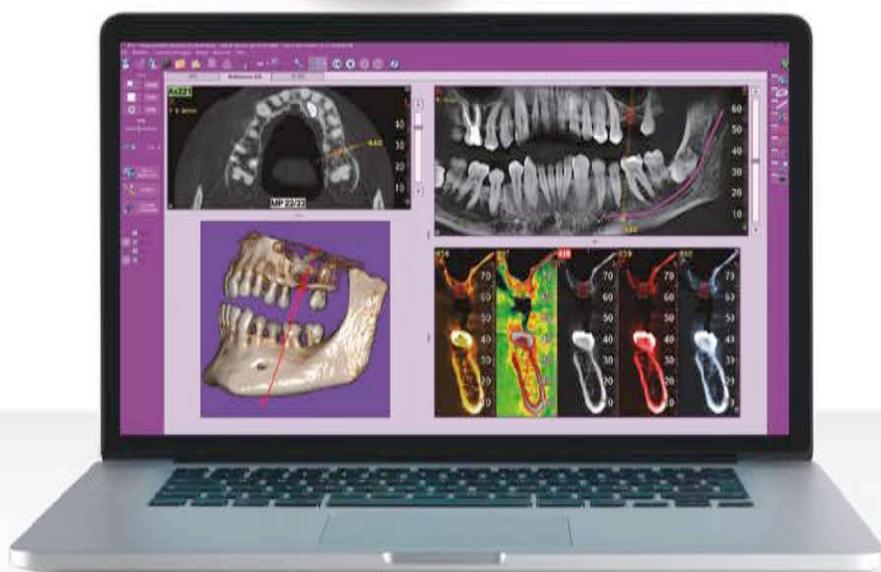


SIMULATION D'IMPLANTS

Élaboration intuitive des images qui facilite la sélection et le positionnement des implants enregistrés dans les bibliothèques préchargées et/ou personnalisées avec des fonctions avancées en vue de l'évaluation de la qualité de l'os (échelle MISCH).



NEW
3D/2D



INNOVANT

Design compact - Ergonomie suspendue

FIABLE

Partenaire idéal à la hauteur de vos attentes

ÉVOLUÉ

3D et 2D en un seul instrument

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



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

La cession de parts sociales d'une SELARL

LA SELARL EST UNE SOCIÉTÉ COMMERCIALE À OBJET CIVIL. SON RÉGIME LÉGAL EST DONC QUELQUE PEU HYBRIDE.

PAR JOHANNA SROUSSI

Dans le cadre d'une cession de parts sociales, les dispositions du Code de commerce sont applicables mais le législateur a tout de même prévu certaines spécificités qui tiennent au caractère "professionnel" de la société.

Précisions sur le régime applicable à la SELARL

La SELARL ou société d'exercice libéral à responsabilité limitée, est commerciale en raison de sa forme.

Découlent de cette commercialité, certaines obligations et notamment:

- la soumission à l'impôt des sociétés (sauf si la société est unipersonnelle, dans ce cas-là elle n'est assujettie à l'impôt sur les sociétés que sur option);
- la tenue d'une comptabilité (articles L123-12 et suivants du Code de commerce).

Cependant, la société exercera un objet civil. Les actes de la société ne seront donc pas des actes de commerce mais des actes civils.

Par ailleurs, le statut des baux commerciaux n'est pas applicable aux SELARL (sauf soumission volontaire).

Les conflits auxquels la société d'exercice libéral est partie ainsi que les litiges entre associés sont de la compétence des tribunaux civils (bien que les associés puissent convenir statutairement que les litiges entre eux pour raison de leur société, seront soumis à des arbitres).

Concernant les chirurgiens-dentistes, le code de la santé

publique permet d'avoir deux exercices professionnels et donc être associé dans deux SELARL.

De plus, contrairement à beaucoup de professions médicales, une réponse ministérielle est venue indiquer qu'un dentiste peut exercer à la fois en étant associé d'une SELARL et exercer à titre individuel.

Attention néanmoins à ne pas dépasser deux exercices professionnels.

Il semblerait cependant que l'ordre des chirurgiens-dentistes s'oppose à cette possibilité.

La cession des droits sociaux dans les SELARL : l'agrément

a. La cession aux tiers

Le cessionnaire (celui à qui les parts sont cédées), tiers à la société, doit être agréé par les associés représentant une majorité en nombre mais devant également représenter plus des trois quarts des parts sociales.

L'agrément n'est donc acquis que si,

- la majorité des associés y consent et si;
- ladite majorité représente plus des trois quarts des parts sociales.

Dans le cadre des SELARL, il faut noter une originalité qui a pour but de préserver le caractère professionnel de la société. Pour que la cession des parts d'une SELARL soit agréée, il faudra que la majorité des trois quarts des porteurs de parts exerçant la profession au sein de la société y consentent. →



Plus de la moitié du capital doit être détenu par des chirurgiens-dentistes en exercice au sein de la société.

Ainsi, il ne suffit pas de réunir les trois quarts des parts sociales, il faut réunir les trois quarts des parts sociales détenues par les associés exerçant effectivement au sein de la société. Cette disposition a pour but d'exclure les autres associés qui ont la possibilité de participer au capital sans pour autant exercer au sein de la société.

Cette règle est d'ordre public et les statuts ne pourront donc pas prévoir de dérogation.

Pour les chirurgiens-dentistes il faut que ces cessions aux tiers respectent aussi les règles de détention spécifiques prévues qui ont pour but d'exclure les capitaux extérieurs.

Ainsi, plus de la moitié du capital doit être détenue par des chirurgiens-dentistes en exercice au sein de la société (directement ou par l'intermédiaire de société).

Le reste des parts, 49 % maximum, ne peut être détenu que par :

- des personnes physiques ou morales qui exercent la profession dentaire,
- pendant un délai de dix ans, des personnes qui, ayant cessé toute activité, ont exercé la profession au sein de la SELARL,

- les ayants droit des personnes physiques mentionnées ci-dessus pendant un délai de cinq ans suivant leur décès (après ce délai, les parts sociales devront être cédées),

- une société constituée dans les conditions prévues à l'article 220 quater A du code général des impôts, si les membres de cette société exercent leur profession au sein de la société d'exercice libéral, ou une société de participations financières de professions libérales de chirurgiens-dentistes,

- des personnes exerçant une quelconque profession libérale de santé, à l'exception des :

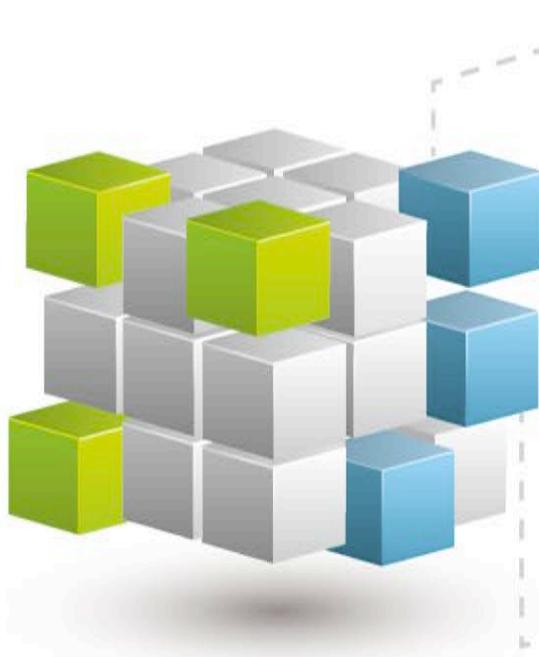
- médecins spécialistes en stomatologie, en oto-rhino-laryngologie, en radiologie ou en biologie médicale,
- pharmaciens, masseurs-kinésithérapeutes et orthophonistes.

- toute personne physique ou morale légalement établie dans un autre État membre de l'Union européenne ou partie à l'accord sur l'Espace économique européen ou dans la Confédération suisse qui exerce, dans l'un de ces États, une activité soumise à un statut législatif ou réglementaire ou subordonnée à la possession d'une qualification nationale ou internationale reconnue et dont l'exercice constitue l'objet →

GROUPE EDMOND BINHAS

“ TROUVEZ LE
PROGRAMME
QUI VOUS
RESSEMBLE ”

Dr E. Binhas,
Président & Fondateur



Une méthode de dentiste
pour des dentistes



Une méthode complète,
personnalisée et pratique



Une évolution en douceur,
système par système

N O S P R O C H A I N S S É M I N A I R E S

ORTHODONTIE

PARIS *jeudi 11 octobre 2018*

Connaître nos prochaines dates de séminaire ?
Contactez-nous



GROUPE
EDMOND
BINHAS

Pour une vie professionnelle plus épanouie, appelez-nous au : +33 (0)4 42 108 108 / contact@binhas.com

www.binhas.com





social de la société et, s'il s'agit d'une personne morale, qui répond, directement ou indirectement par l'intermédiaire d'une autre personne morale, aux exigences de détention du capital et des droits de vote prévues par la présente loi.

En cas de refus d'agrément et si les parts sont détenues depuis plus de deux ans par l'associé (sauf quelques exceptions), les associés sont tenus, dans le délai de trois mois à compter de ce refus, d'acquérir ou de faire acquérir les parts.

Ils peuvent aussi décider de réduire le capital et de faire racheter les parts sociales de l'associé cédant, par la société.

b. La cession entre associés

Cette majorité spécifique des trois quarts des porteurs de parts exerçant la profession au sein de la société n'existe que dans le cadre des cessions aux tiers.

Ainsi, les cessions entre associés s'effectuent, en principe, librement.

A priori, les parts sont évaluées en fonction de la valeur représentative de la clientèle.

Il est à noter que les statuts peuvent prévoir l'exigence d'un agrément ainsi que les conditions de majorité nécessaires à cet agrément.

Mais la majorité ne pourra être plus forte que celle prévue à l'article L223-14 du Code de commerce c'est-à-dire la majorité des associés représentant au moins les trois quarts des parts sociales.

Formalités

L'acte de cession des parts sociales doit être porté à la connaissance du conseil départemental de l'ordre par le cessionnaire des parts. Il faudra également déposer un des originaux de l'acte de cession au greffe du tribunal de grande instance.

L'évaluation de la valeur des parts sociales à céder

A priori, les parts sont évaluées en fonction de la valeur représentative de la clientèle.

Cependant, les associés peuvent, à l'unanimité, exclure cet indice du mode de valorisation des parts.

Les statuts peuvent, en effet, fixer les modalités de détermination de la valeur des parts sociales en excluant (ou en ne prenant que pour partie en compte) la valeur de la clientèle civile. En cas de désaccord sur la valeur des parts, il conviendra de faire appel à un expert pour évaluer les parts (article 1843-4 du Code civil).

Il faut préciser que cet expert peut être désigné par les associés ou, s'ils ne sont pas d'accord, par le président du tribunal de grande instance.

L'expert est tenu d'appliquer les règles qui seraient contenues dans les statuts pour déterminer la valeur des parts, d'où l'intérêt de ne pas avoir des statuts « types » mais adaptés à votre situation et rédigés par un professionnel du droit. ●

DÉMARQUEZ-VOUS

AVEC UN SITE UNIQUE, RÉALISÉ À VOTRE IMAGE

Nous vous garantissons l'excellence avec un suivi constant. Tout inclus, nous mettons à votre disposition toute une équipe de spécialistes pour vous accompagner dans la mise en place d'une relation patient 2.0.

- **Personnalisation**
- **Hébergement**
- **Référencement**
- **Interlocuteur unique**



3 BONNES RAISONS DE NOUS FAIRE CONFIANCE

1

UNE SOLIDE
EXPÉRIENCE

2

DES SOLUTIONS
SUR-MESURES

3

UNE ÉQUIPE
DÉDIÉE



© Kamalo Iwan / iStockphoto

Focus sur le contrat d'assurance-vie

DÉCOUVREZ LES SPÉCIFICITÉS ET LES RÈGLES DE DROIT QUI RÉGISSENT LE CONTRAT D'ASSURANCE VIE.

PAR EMMANUEL TZATOURIAN

Le contrat d'assurance-vie est un contrat par lequel l'assureur garantit à l'assuré ou à une personne désignée (le bénéficiaire) le versement d'une prestation déterminée (capital ou rente) si survient l'événement garanti par le contrat (décès ou survie de l'assuré au terme du contrat). En contrepartie, l'assureur perçoit une cotisation ou prime.

Un peu d'histoire!

L'assurance-vie est apparue au XVII^e siècle en Grande-Bretagne, alors que la France prohibait les assurances sur la vie dans le cadre d'une ordonnance de Colbert datant de 1681. C'est seulement par un arrêt du Conseil du 3 novembre

1787 qu'elles furent autorisées. L'assurance-vie était alors considérée uniquement comme un moyen de prévoyance. Il faut attendre les années 1870 pour voir un réel essor de l'assurance-vie avec le développement de l'industrie et de la fortune mobilière.

À quoi sert le contrat d'assurance-vie ?

Un contrat d'assurance-vie est en fait un placement financier proposé par une compagnie d'assurances ou une banque. L'argent que vous lui confiez est investi de manière à produire des revenus qui s'ajouteront à votre capital initial. Vous pouvez à tout moment récupérer votre capital et les plus-values. Le contrat prévoit aussi qu'en cas de décès, l'épargne accumulée sera versée au bénéficiaire que vous aurez désigné, et ce hors succession.

Pourquoi disposer de plusieurs contrats d'assurance-vie ?

Il est conseillé de disposer de plusieurs contrats d'assurance-vie car la maturité fiscale des contrats est obtenue au-delà de huit ans (fiscalité la plus avantageuse). Ainsi, si vous changez d'assurance-vie en fermant définitivement la précédente pour en ouvrir une autre, le retrait de vos intérêts serait surimposé les premières années. Un problème qu'il est aisé de contourner en ayant plusieurs contrats d'assurance-vie en même temps. Il faut également tenir compte de la diversification nécessaire entre plusieurs acteurs du monde de la finance, ce qui va naturellement dans le sens de la sécurité.

L'insaisissabilité du contrat d'assurance-vie

L'assurance-vie n'est pas soumise aux règles du rapport à succession (elle se situe hors masse successorale) ni à celles de la réduction pour atteinte à la réserve des héritiers. Les dettes ne peuvent être réclamées par les créanciers du souscripteur. Ces derniers ont seulement droit au remboursement éventuel des primes. Pour ce qui concerne →

Le rdv du Web

FRANCK ROUXEL

DIRECTEUR GÉNÉRAL WEBDENTISTE



« Un site web, quel intérêt ? Mon agenda est déjà plein à 4 mois... »

Une idée reçue qui risque de pénaliser votre cabinet !

En 2018, il est primordial de posséder un site Internet, de l'animer et de le mettre régulièrement à jour.

Véritable carte de visite à l'image du cabinet, il délivre des informations sur vos techniques et savoir-faire auprès d'une patientèle motivée. La preuve en chiffres.

« Nos patients sont de plus en plus nombreux à effectuer une recherche en ligne avant même de pousser la porte du cabinet. Les temps et les usages ont changé : les patients, même recommandés, visitent nos sites Internet. » Ce témoignage montre que **consciemment ou non, les patients vont forger leur première impression du cabinet dentaire à partir de son site...** Alors on s'interroge : notre site est-il esthétique, intuitif, interactif, complet, responsive ? Peut-on y trouver des informations dentaires pertinentes, des détails pratiques pour trouver le cabinet, se garer, un numéro à appeler en cas d'urgence, le portrait de l'équipe, une présentation du cabinet ? Face à une concurrence accrue, l'amateurisme n'a aujourd'hui plus sa place : **le seul mot-clé « dentiste » est tapé près de 250 000 fois mensuellement sur le moteur Google français et génère 23 millions de réponses.** Si l'on y ajoute une ville, disons Rennes, le résultat atteint près de 500 000 pages !

Même si le « recrutement » de nouveaux patients ne semble pas une urgence, un site est avantageux à plusieurs titres. Il sert à diffuser des informations de prévention et à développer la conscience bucco-dentaire des patients, à porter à leur connaissance des techniques et solutions qu'ils ne connaissent pas, à mettre en avant les spécificités du cabinet...

Le site anticipe, complète et parachève la communication patient, et peut ainsi renforcer sa motivation comme celle de son entourage familial. Il offre en outre un gain de temps pour l'équipe soignante et administrative.

« Nos patients sont connectés, tous ou presque ! Nous n'avons d'autre choix qu'être présents on line. Pour finir de s'en convaincre les analystes s'accordent pour prédire qu'une entreprise qui n'existe pas en ligne disparaîtra sous 10 ans ! »

CADRE FISCAL : FISCALITÉ « EN CAS DE VIE » POUR LES CONTRATS SOUSCRITS DEPUIS LE 25/09/1997

Si le contrat a entre 0 et 4 ans	Barème progressif de l'impôt (IR) OU	Prélèvement forfaitaire libératoire (PFL) : 35 %* sur les intérêts
Si le contrat a entre 4 et 8 ans	Barème progressif de l'impôt (IR) OU	(PFL) : 15 %* sur les intérêts
Si le contrat a plus de 8 ans	Barème progressif de l'impôt (IR) OU	PFL : 7,5 %* sur les intérêts Après un abattement de 4 600 euros pour un célibataire ou 9 200 euros pour un couple marié ou pacsé.

* Plus les prélèvements sociaux au taux de 15,5 % sur les plus-values sans tenir compte de la durée de détention du contrat.

L'assurance-vie n'est pas seulement un outil pratique pour placer de l'argent. Elle dispose surtout de sa propre fiscalité en cas de vie et en cas de décès.

l'administration fiscale, le Journal officiel du 7 décembre 2013 a changé la donne et devrait lui permettre de saisir les sommes placées sur les assurances-vie. Elle prévoit en effet que les comptables chargés de recouvrer l'impôt pourront recourir à l'assureur pour prélever les sommes versées par un adhérent d'un contrat d'assurance-vie. Encore faut-il que ce contrat soit rachetable, c'est-à-dire que l'épargnant ait la liberté de retirer du contrat l'épargne constituée. Ce qui n'est pas le cas par exemple pour les produits avec sortie en rente (le PERP par exemple).

Les avantages de l'assurance-vie

L'assurance-vie n'est pas seulement un outil pratique pour placer de l'argent. Elle dispose surtout de sa propre fiscalité en cas de vie et en cas de décès. Elle est dérogatoire au Code des successions et permettra par exemple de gratifier quelqu'un sans respecter la réserve héréditaire.

Pour illustrer ce propos : en organisant des retraits partiels bien proportionnés sur son assurance-vie, on peut utiliser à plein l'abattement annuel de 9 200 euros sur les intérêts pour un couple. Et donc ne rien avoir à payer comme fiscalité (mais

il restera tout de même les prélèvements sociaux de 15,5 %). Prenons l'exemple d'une tante qui voudrait gratifier ses deux nièces. Cependant, le taux de 55 % de droits de succession (DMTG) à payer par ses héritières en cas de décès la contrarie. Si elle nomme ses nièces bénéficiaires de son contrat d'assurance-vie (cela concerne les sommes versées avant ses 70 ans), ces dernières disposeront d'un abattement de 152 500 euros chacune et leurs droits de succession passeront de 55 % à 20 % (dans la limite de 852 500 euros) et ce, seulement dans le cadre de la fiscalité dérogatoire de l'assurance-vie.

Autre exemple : un époux voulant protéger son conjoint. Ils ont trois enfants. Cela ne laisse que 25 % de sa succession à son conjoint (dans le cas du régime de communauté réduite aux acquêts). En le nommant bénéficiaire d'un contrat d'assurance-vie, il peut déroger à la réserve héréditaire (la part légale des enfants) sans avoir à changer de régime matrimonial. Là encore, la flexibilité de ce type de contrat se révèle bien commode. →

CADRE FISCAL : PRÉLÈVEMENTS SOCIAUX EN CAS DE VIE OU DE DÉCÈS

Fonds euro	Supports Unités de Compte (UC)
Prélevés chaque année	Prélevés lors des rachats
Total des prélèvements sociaux	15,5 %
dont CSG	8,2 %
dont CRDS	0,5 %
dont Prélèvement social	4,5 %
dont Contribution additionnelle	0,3 %
dont Prélèvement de solidarité	2 %

THOMMEN Days

7 SEPTEMBRE 2018

AIX-EN-PROVENCE



PRÉVENIR LES COMPLICATIONS EN IMPLANTOLOGIE



Philippe DOUCET



Mathieu FILLION



Konrad MEYENBERG



Frédéric RAUX



Mathieu ROUSSET

THOMMEN
Medical EDUCATION



Découvrez le programme complet et tous les renseignements utiles sur le site Internet des Thommen Days

<http://implant-thommen.fr/thommen-days/>

Les sommes investies sur les unités de compte ne sont pas garanties et présentent donc un risque pour le souscripteur.



CADRE FISCAL : FISCALITÉ EN CAS DE DÉCÈS POUR LES PRIMES VERSÉES DEPUIS LE 13/10/1998

Primes versées avant 70 ans	Primes versées après 70 ans
- Abattement de 152 500 euros par bénéficiaire, tous contrats d'assurance-vie confondus.	- Abattement de 30 500 euros tous bénéficiaires confondus, tous contrats d'assurance-vie confondus.
- Taxation forfaitaire de 20 % sur versements et intérêts de 152 500 euros à 852 500 euros, et au-delà 31,25 %.	- Taxation sur les versements soumis aux DMTG (droits de succession) en fonction du lien de parenté.
- Conjoints et partenaires de PACS exonérés de taxation.	- Conjoints et partenaires de PACS exonérés de taxation.
- Prélèvements sociaux sur les intérêts.	- Prélèvements sociaux sur les intérêts.

Les différents supports: fonds euro ou unités de compte ?

Le fonds euro et les unités de compte (UC) correspondent à des supports. Et ils représentent des fonds gérés par votre assureur ou bien par d'autres intervenants tels que: Carmignac, DNCA, ODDO, Comgest, Rothschild, etc. La liste est longue! Les sommes versées sur le fonds en euros d'un contrat multisupport sont garanties par l'assureur: elles ne peuvent pas baisser et sont revalorisées chaque année. En contrepartie de cette sécurité, les gains sont généralement limités. Les unités de compte disponibles sur les contrats multisupport peuvent être des actifs financiers de tout type (le plus souvent des fonds en actions ou obligataires, mais aussi des actifs immobiliers tels que des parts de SCI). C'est l'assureur qui détermine les supports en UC proposés pour

chaque contrat (en fonction des accords qu'il a passés avec des sociétés de gestion). Leur nombre est très variable selon les contrats, d'un à plusieurs centaines. Les sommes investies sur les unités de compte ne sont pas garanties et présentent donc un risque pour le souscripteur. Un bon contrat doit offrir des fonds partenaires en plus des fonds « maison ». Le choix des supports que vous ferez avec votre assureur déterminera le niveau de risque et les plus-values subséquentes.

ATTENTION: si votre assureur ne vous propose que des fonds « maison », votre contrat risque de ne pas être parfaitement sécurisé. Idéalement, il convient d'équilibrer entre les produits « maison » et des fonds de grandes sociétés de gestion. Pour un contrat à 100 000 euros, il n'est pas excessif de choisir huit supports différents. Cela constitue une bonne répartition du risque. →

Implant Dentaire Eztetic™ 3.1 mm



ZIMMER BIOMET
Your progress. Our promise.™



L'implant Eztetic 3.1 mm offre une solution esthétique robuste pour les espaces étroits en secteur antérieur. Conçue pour réduire les micromouvements et les micro-infiltrations, la connexion implant-pilier comporte une interface conique à effet cône morse, intégrant le concept Platform Switching et la technologie Friction-Fit™.

Pour plus d'informations, contactez-nous au 01 45 12 35 35.

www.zimmerbiometdental.fr

Toutes les marques citées ici sont la propriété de Zimmer Biomet ou de ses filiales sauf mention contraire. En raison des exigences de la réglementation, la division dentaire de Zimmer Biomet continuera à fabriquer des produits sous les noms de Zimmer Dental Inc. et de Biomet 3i LLC jusqu'à nouvel ordre. L'implant Eztetic est fabriqué par Zimmer Dental, Inc. et distribué par Biomet 3i, LLC. Les produits peuvent ne pas être disponibles ou enregistrés dans tous les pays/toutes les régions. Veuillez contacter votre représentant Zimmer Biomet pour connaître la disponibilité des produits et des informations supplémentaires. AD074FR REVA 08/16 © 2016 Zimmer Biomet. Tous droits réservés.

Le gouvernement a acté la possibilité de bloquer les retraits sur les assurances-vie en cas de remontée trop brutale des taux.

La Loi Sapin 2

Le gouvernement a acté la possibilité de bloquer les retraits sur les assurances-vie en cas de remontée trop brutale des taux.

En effet, les acteurs du monde financier achètent depuis plusieurs années les obligations (les dettes) de l'État français. Ces obligations ne rapportent quasiment rien ! Ils en possèdent un stock important dont personne ne voudrait si les taux d'intérêt remontaient trop rapidement. À ce moment-là, il suffirait qu'un nouvel intervenant achète les obligations plus rémunératrices que devrait émettre l'État français et il pourrait ainsi proposer un fonds euro avec un rendement élevé... Dans ce cas, de très grosses sommes changeraient brutalement d'orientation, ce qui pourrait causer la faillite des assureurs ou des banques les moins bien capitalisées. Pour remédier à cela, le Gouvernement a prévu de bloquer les retraits pendant une période plus ou moins longue. En théorie, la Loi Sapin 2 concerne tous les supports. Mais concrètement, c'est le fonds euro qui est visé en premier lieu.

La clause bénéficiaire

La rédaction de la clause bénéficiaire doit être particulièrement soignée. Il faut la contrôler et la modifier régulièrement à chaque changement de vie important : naissance, remariage, décès. Il faut éviter d'y cumuler plusieurs informations car si l'on change, par exemple, de conjoint sans modifier la clause bénéficiaire, il y aura inévitablement litige.

Beaucoup de contrats comportent des clauses obsolètes ou incomplètes. En particulier, les clauses nominatives oublient souvent le dernier-né... qui se trouve ainsi privé de sa part, le contrat ayant été souscrit avant sa naissance.

Mon conseil est soit d'utiliser la clause légale classique : « Le conjoint du souscripteur ou le partenaire auquel le souscripteur est lié par un PACS, à défaut les enfants nés ou à naître du souscripteur, par parts égales, vivants ou représentés, à défaut les héritiers du souscripteur. » Soit d'utiliser une clause nominative précise : « André Nouvel, né le 13 septembre 1976 à Choisy-le-Roi, à défaut les héritiers du souscripteur. » ●

À retenir

Dans l'assurance-vie coexistent deux fonctions principales. L'assurance-vie en cas de vie dont le rôle est de faire fructifier votre épargne. Et l'assurance-vie en cas de décès qui va vous permettre de transmettre à moindre coût. Ces deux fonctions sont inséparables.

Il faut investir dans un contrat avant d'avoir 70 ans si l'on veut que ses héritiers bénéficient des principaux avantages successoraux, à savoir un abattement et une taxation dérogatoire. Faute d'y avoir pensé à temps, il faudra se rabattre sur le contrat de capitalisation qui lui offre d'autres avantages, dont la possibilité d'être démembré et transmis par succession. Un mineur peut être le détenteur d'un contrat d'assurance-vie et ce, quel que soit son âge. C'est une solution intéressante, notamment s'il a reçu une donation. Mais le contrat devra être ouvert et géré par ses parents (tuteurs légaux) jusqu'à sa majorité.



PARCE QUE VOTRE TEMPS, C'EST DE L'ARGENT

en choisissant MADE IN LABS
pour vos prothèses, vous
optimisez votre activité
grâce à nos services



PRISE DE TEINTE
AU LABORATOIRE
ou directement au cabinet



RDV AVEC LE PATIENT
POUR PRISE DE PHOTOS
plan de traitement
(facettes pelliculaires E-max)



ASSISTANCE
AU FAUTEUIL
(rebasage des attachements,
prise d'empreintes sur implant)
+ réglages des prothèses sur
mesure en bouche



UN ESPACE
CLIENT DÉDIÉ
Pour toutes les tâches
administratives (factures,
dossiers patients, demandes
de coursier)

NOUS VOUS EN FAISONS GAGNER



MADE IN LABS
INNOVATION & PERFORMANCE

N°Azur 0 811 11 37 36

WWW.MADEINLABS.COM

---MY-LIGNER---

by Made in Labs

TOUT SIMPLEMENT LA MEILLEURE SOLUTION D'ALIGNEMENT DENTAIRE

Indolores, souples et transparentes,
nos gouttières MY-LIGNER®
vous garantissent un confort
de traitement inégalé pour
des résultats efficaces
et rapides à un
coût maîtrisé.

VOTRE KIT DE COMMUNICATION OFFERT

A mettre à disposition
de vos patients dans
votre salle d'attente

---MY-LIGNER---
GOUTTIÈRES ORTHODONTIQUES TRANSPARENTES

De belles dents,
bien alignées, pour un sourire
parfait



MADE IN LABS

INNOVATION & PERFORMANCE

N° Azur 0 811 11 37 36

WWW.MADEINLABS.COM



« Ceux qui avancent dans la vie en se demandant toujours comment faire, travaillent pour ceux qui avancent sachant pourquoi ils le font » Tim Ferriss. Lorsque l'on est rayonnant, il y a toujours quelqu'un pour demander si on est amoureux. Comme si notre bonheur ne dépendait que de l'autre. Et si nous étions en effet amoureux, mais de nous, de notre vie ? Il semblerait toutefois que seul un pourcentage très faible de la population puisse atteindre et rester à ce degré de béatitude. Comment garder le moral dans le creux des vagues de la vie ? Quand le réveil sonne, sautez-vous du lit en chantant ou passez-vous une heure à appuyer sur le bouton « rappel » ? D'ailleurs, pourquoi sauteriez-vous du lit en chantant ? Quels merveilleux cadeaux vous attendent en dehors de la chambre ? La bonne nouvelle, c'est que vous pouvez créer le nombre de cadeaux qui vous attend dans la journée... J'en entends protester, se demandant comment voir les cadeaux alors que leur journée va être comme d'habitude parsemée d'emmerdes ! Henry Ford disait : « *Que vous pensiez que vous allez y arriver ou que vous pensiez que vous n'allez pas y arriver, dans les deux cas, vous avez raison* ». Cela veut dire que, en vous réveillant, si vous pensez que vous allez avoir une journée de merde, vous aurez raison. Je vous suggère donc de penser que vous passerez une super journée. Vous aurez aussi raison. Tentez l'expérience (honnêtement, avec conviction) !

Ce petit jeu peut marcher quelque temps, mais votre détermination s'usera vite si elle n'est pas soutenue par un « Pourquoi » puissant. Un pourquoi, c'est un objectif, une raison d'être, une mission de vie.

***"Ma mission :
que mes patients
prennent conscience
de l'importance de
leurs dents"***

LE DENTISTE HEUREUX

Quelle est votre mission ?

Pour réaliser votre mission de vie, vous pouvez vous fixer plusieurs objectifs. Certains sont quotidiens : réconcilier un patient avec les soins dentaires, faire que votre assistante soit heureuse de travailler avec vous, féliciter votre prothésiste pour son travail, faire 5 000 € de C.A. dans la journée, être dans l'accompagnement afin que Mme Michu accepte le devis correspondant aux soins dont elle a besoin. Vous pouvez aussi vous fixer des objectifs hebdomadaires, mensuels : combler vos découverts, trouver l'assistante de vos rêves, mettre en place le traitement global pour tous vos patients, bloquer un créneau pour une réunion hebdomadaire avec votre assistante... Vous pouvez aussi fixer des objectifs à 1, 2, 5, 10 ans. Pour que vous éprouviez de la joie à les réaliser, il faut qu'ils soient soutenus par une mission de vie. Choisir que chacune de nos actions soit une valeur ajoutée pour la personne qui la reçoit. Agir en conscience, donner le meilleur de soi. Être avec l'autre comme on aimerait que l'autre soit avec nous. Soigner ses patients comme on aimerait être soigné, les accueillir et les accompagner pour qu'ils se sentent aimés.

Ma mission : que mes patients prennent conscience de l'importance de leurs dents, qu'ils retrouvent une bonne santé dentaire, que leur bouche devienne une réelle valeur ajoutée pour leur santé générale. ●

SAVE THE DATE

19 EXPERTS DENTAIRES INTERNATIONAUX EN CONFÉRENCE À ROME

À l'occasion du 4^e Symposium International d'Experts organisé par Ivoclar Vivadent en juin, la dentisterie numérique et esthétique sera à l'honneur.

THE QUALITY OF ESTHETICS

Powered by Ivoclar Vivadent

INTERNATIONAL EXPERT SYMPOSIUM

Rome, 15 and 16 June 2018



Ivoclar Vivadent accueillera pour la quatrième année consécutive un Symposium International d'Experts (IES) pour les dentistes et les prothésistes dentaires, à l'Auditorium Parco della Musica, situé en plein cœur de Rome. Après les symposiums d'une journée qui ont eu lieu à Berlin (2012), Londres (2014) et Madrid (2016), la 4^e édition de l'IES s'étendra pour la première fois sur deux jours.

Sous le thème « Dentisterie numérique et esthétique avancée », 19 conférenciers internationaux de renom partageront et échangeront leurs expériences sur les solutions de dentisterie numérique et esthétique les 15 et 16 juin. Le Professeur Antonella Polimeni de l'université Sapienza de Rome présidera ce 4^e Symposium International d'Experts.

Voici les conférenciers de ce 4^e IES et les sujets dont ils discuteront :

- Professeur associé Dr Stefen Koubi (France) et Hilal Kuday (Turquie) : « Défier la nature dans la zone esthétique - reproduction et prédiction dans la pratique quotidienne ».
- Dominique Vinci (Suisse) :

« Dentisterie numérique esthétique : rêve ou réalité ? ».

- Dr Andreas Kurbad (Allemagne) : « Des restaurations virtuelles à la réalité esthétique ».

- Dr Pietro Venezia, Pasquale Lacasella, Dr Alessio Casucci et Alessandro Ielasi (Italie) : « Fonction et esthétique en prothèse adjointe : protocoles analogiques et perspectives numériques ».

- Oliver Brix (Allemagne) : « Dentisterie, quo vadis ? ».

- Priv. Doz. Dr Arndt Happe (Allemagne) et Vincent Fehmer (Suisse) : « Reconstitutions implantaire dans la zone esthétique - l'art et la méthode ».

- Stefan Strigl (Italie) : « Technologies de pointe au service de solutions prothétiques fiables dans la pratique quotidienne ».

- Dr Francesco Mitrone (Italie) : « Approches innovantes en matière de réhabilitation fonctionnelle et esthétique ».

- Prof. Dr Nitzan Bichacho et Dr Mirela Feraru (Israël) : « Gérer l'interface péri-restauratrice des différents types

de piliers dans la zone du sourire - concepts et stratégies ».

- Dr Gianfranco Politano, DDM, MSc (Italie) : « L'essentiel en matière de restauration postérieure directe : fusionner l'esthétique et la fonction, maximiser l'efficacité et l'économie ».

- Dr Florin Cofar (Roumanie) : « Gérer la couleur dans un univers monolithique ».

- Dr Victor Clavijo, DDS, MSc, PhD et Murilo Calgaro (Brésil) : « Le choix de la teinte et des matériaux autour de la dent naturelle et des implants ».

Les participants qui s'inscriront au Symposium avant le 19 mars 2018 bénéficieront d'un tarif préférentiel. ●

L'INSCRIPTION EN LIGNE

POUR LE SYMPOSIUM

EST POSSIBLE SUR

WWW.IVOCLARVIVADENT.COM/IES2018



RÉCOMPENSE

HENRY SCHEIN, INC. PARMIS LES WORLD'S MOST ETHICAL COMPANIES POUR LA 7^E ANNÉE CONSÉCUTIVE

Henry Schein, Inc. a été distinguée comme l'une des World's Most Ethical Companies (sociétés les plus éthiques au monde) pour 2018.

C'est la septième année consécutive qu'Henry Schein est distingué par l'Institut Ethisphere, l'un des leaders mondiaux pour ce qui est de définir et de favoriser des normes de pratiques commerciales éthiques.

« Chez Henry Schein, nous nous sentons très honorés d'être distingués parmi les World's Most Ethical Companies pour la septième fois et d'être cette année les seuls dans le secteur de la distribution des produits de santé. Cela renforce notre engagement d'être à la hauteur de notre responsabilité en tant qu'entreprise citoyenne, en le rendant bien aux professionnels et aux collectivités que

nous servons », a commenté Stanley M. Bergman, Chairman of the Board et CEO chez Henry Schein. « Depuis notre création en 1932, nous poursuivons l'idéal "doing well by doing good", et nous restons convaincus que la vraie réussite peut être réalisée tout en étant au service des besoins de la société, en nous conformant constamment aux normes éthiques les plus exigeantes, en bâtissant notre succès sur la confiance et la coopération. »

Éthique et performance

La recherche a montré que les sociétés qui sont listées ont des résultats sur cinq ans supérieurs de 10,72 % (4,88 % sur trois ans) comparés au Cap Index



américain. Ethisphere appelle cela Ethics Premium.

Méthodologie et calcul du score

L'évaluation des World's Most Ethical Companies se fonde sur l'Ethics Quotient (EQ) de l'institut Ethisphere, qui offre un moyen quantitatif d'évaluer la performance d'une entreprise de façon objective, cohérente et standardisée.

Les informations recueillies procurent un échantillonnage exhaustif de critères décisifs concernant les compétences essentielles plutôt que l'ensemble des aspects de la gouvernance, des risques, de la durabilité, de la conformité et de l'éthique de l'entreprise. ●

À VOS AGENDAS

ANNIVERSAIRE DES 25 ANS DE NORDIMPLANT

À l'occasion des 25 ans de Nordimplant, les Drs Marine et Philippe Vendeville accueillent le Dr. Bernard Touati, Docteur en chirurgie dentaire, Docteur en sciences odontologiques, visiting professor, Hadassah University, Jerusalem, ancien Président de l'Académie européenne de dentisterie esthétique, ancien fondateur Président de la Société française de dentisterie esthétique, membre de l'Académie américaine de dentisterie esthétique, membre de l'Académie américaine de dentisterie restauratrice.

Il interviendra sur le thème: IMPLANTOLOGIE CONTEMPORAINE ET DENTISTERIE ESTHÉTIQUE: ENTRE EXPÉRIENCE, NOUVELLES AVANCÉES ET INTÉGRATION BIOLOGIQUE.

Le jeudi 19 avril 2018: Conférence de 14h à 19h
Suivie d'une discussion autour d'un Cocktail Jazz. ●

SALLE DES FÊTES

8, PLACE LOUIS MAILLARD

59880 SAINT-SAULVE (VALENCIENNES)



ACADEMIE
D'ORTHODONTIE

L'ORTHODONTIE DE L'ADULTE



L'ORTHODONTIE DE L'ADULTE

CHAQUE MODULE PEUT ÊTRE COMPOSÉ DE

- Cours magistraux
- Session d'orthodontie linguale et aligneurs (multi-techniques)
- Session d'étude de cas
- Session de TP
- Session varia autour de l'adulte
- Session bibliographie et actualités

Cette formation s'organise en 5 modules de 3 jours (samedi, dimanche et lundi) répartis sur 14 mois

SESSION 1 | 15 SEPT 18 au 17 SEPT 18

Dr G. JOSEPH, Dr S. NICOLAS
Orthodontie de l'adulte : les fondamentaux.

- Accueil et présentation de la formation.
- Présentation de Cas Cliniques.
- Bases biomécaniques et physiologiques (lingual, gouttière, sectionnel...)
- Le plan de traitement chez l'adulte.

C. VINSON, Dr S. NICOLAS

La photographie en orthodontie : de la réalisation à l'utilisation. (Cours et TP)

Dr P. MARIANI

Intégrer l'**orthodontie 3D** au service de l'adulte (empreinte optique, cône beam, insignia, invisalign).

SESSION 2 | 24 NOV 18 au 26 NOV 18

Dr G. JOSEPH, Dr S. NICOLAS
Mini-vis et ODF (cours et TP).

Les traitements pluridisciplinaires.

Dr G. JOSEPH, Dr S. NICOLAS, Dr L. CAQUANT

Le **laser** en ODF.
Chirurgie Maxillo-Faciale (indications, préparations, interventions...)
Vos cas cliniques : study groupe.

Dr R. FILIPPI

L'orthodontie linguale 3D.

Dr E. BINHAS

Communication et intégration de l'orthodontie adulte au cabinet.

SESSION 3 | 23 MARS 19 au 25 MARS 19

Dr J.C. PARIS

Analyse du sourire, dentisterie esthétique et applications orthodontiques.

Vos cas cliniques : study groupe.

Dr J.F. CHAZALON

Invisalign chez l'adulte : réalités cliniques.

C. VINSON

Formation photo pour les assistantes des praticiens inscrits (Réalisation, retouches et gestion des photos : cours et TP).

Dr G. JOSEPH, Dr S. NICOLAS

Le **home made lingual**. Cours et TP

SESSION 4 | 22 JUIN 19 au 24 JUIN 19

Dr J.M. GLISE

Approche parodontale et implantaire en ODF.

Vos cas cliniques : study groupe.

N. ARNAUD-PELLET

Orthophonie et ODF adulte.

Dr G. JOSEPH, Dr S. NICOLAS

Les sectionnels : cours et TP

Stripping et recontourage amélaire. (cours et TP)

SESSION 5 | 12 OCT 19 au 14 OCT 19

Dr G. JOSEPH, Dr S. NICOLAS

Contention et maintenance chez l'adulte. (cours et TP)

Vos cas cliniques : study groupe.

Dr N. BERENI.

Plastie de l'aire péri-buccale.

Dr M. GUIBERT

Syndrôme d'apnée obstructive du sommeil

Dr P. OLIVI

Les ostéotomies bimaxillaires.
Contrôle des connaissances, Remise des diplômes.

FORMATION
DE PERFECTIONNEMENT

DÉBUT DU PROCHAIN CYCLE

15 SEPT

2 0 1 8

au

14 OCT

2 0 1 9

LES INSCRIPTIONS SONT ACTUELLEMENT OUVERTES
CONTACT@ACADEMIE-ORTHODONTIE.FR



continuum|education

Cycle de formation réalisé au sein du Continuum éducation à Aix en Provence.

Réservée aux praticiens pratiquant déjà l'orthodontie.



continuum|education



ACADEMIE
D'ORTHODONTIE

ÉTUDE ET RÉFLEXION

LA SOCIÉTÉ FRANÇAISE DU QUAD-IMPLANTS LANCE UNE RÉFLEXION SCIENTIFIQUE

La Société Française du Quad-Implants est une association loi 1901 à but non lucratif développée par quatre implantologistes : Frédéric Philippart, Régis Jouvrot, Harmik Minassian et Jean-Baptiste Verdino.

Ils pratiquent quotidiennement la mise en charge immédiate sur implants et en particulier les techniques de bridges transvisés sur quatre implants.

Ils sont experts en All-on-4, passionnés et convaincus la technique et par le retour enthousiaste de leurs patients après chaque chirurgie.

En effet, le concept All-on-4 améliore la qualité de vie des patients, en proposant une chirurgie sans greffe et une réhabilitation immédiate à des patients présentant des volumes osseux faibles.

Au travers de la Société Française du Quad-implants et forts de leurs expériences et de leurs convictions, ils souhaitent faire connaître le concept All-on-4 auprès du plus grand nombre de praticiens, qu'ils soient ou non chirurgiens implantaires.

Afin de valoriser ce concept et légitimer sa pratique, ils lancent une réflexion scientifique multicentrique à l'échelle nationale et organisent une étude clinique pour recueillir des statistiques sur les paramètres nécessaires au

succès du concept All-on-4.

Leur objectif à terme étant d'aboutir à des recommandations scientifiques validées par des experts pour enfin créer un Consensus.

Ils réuniront les participants lors d'une conférence de consensus pour débattre des questions controversées et exposer les conclusions de l'étude. ●

PLUS D'INFORMATIONS :

WWW.SF-QUADIMPLANTS.COM

ACQUISITION

ANTHOGYR ACQUIERT WEASYSOFT, SOCIÉTÉ SPÉCIALISÉE DANS LES LOGICIELS POUR LES PROFESSIONNELS DENTAIRES

Anthogyr annonce l'acquisition de la société française Weasyssoft, spécialisée dans les logiciels pour les chirurgiens-dentistes. Cette opération traduit la volonté d'Anthogyr d'apporter une nouvelle dimension à ses relations clients avec le digital.

Avec l'acquisition de Weasyssoft, société spécialisée dans la conception de logiciels pour les professionnels dentaires, Anthogyr affirme sa volonté de développer des services digitaux pour les implantologues et les prothésistes.

Il s'agit désormais pour l'ETI familiale de Sallanches de dépasser sa dimension industrielle originelle en proposant une nouvelle offre de services à ses clients français et européens. Avec l'expérience de Weasyssoft, Anthogyr se fixe pour objectif de numériser le processus des relations commerciales et collaboratives pour se connecter directement à ses clients. L'intégration de Weasyssoft concrétise la démarche de

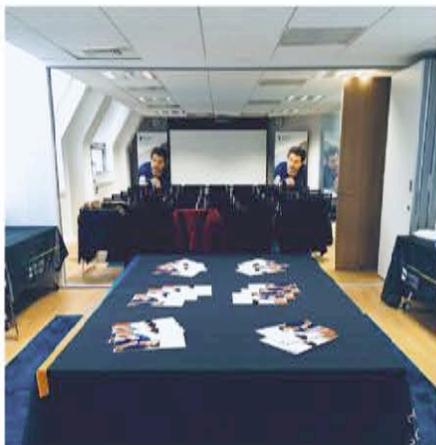
transformation digitale d'Anthogyr, pleinement engagée dans le modèle industriel 4.0.

Le rachat de cette société s'inscrit dans la stratégie « Prime Mover in Implantology » fondée sur une offre innovante, haut de gamme, accessible au plus grand nombre.

« Notre objectif principal est de renforcer la relation avec nos clients par des services innovants, faciles d'accès et personnalisés qui contribueront pleinement à la croissance d'Anthogyr », a déclaré à cette occasion Éric Genève, Président et Directeur Général d'Anthogyr. ●

INAUGURATION

DENTSPY SIRONA ACADEMY : UN NOUVEAU CENTRE DE FORMATION INAUGURÉ À VERSAILLES



Dentsply Sirona a eu le plaisir d'inaugurer son nouveau showroom. Tout au long de l'année, cet espace permettra d'accueillir de nombreuses formations sur des thématiques variées, s'adressant aux chirurgiens-dentistes, aux prothésistes et aux assistantes dentaires. Lors de l'inauguration, les différents acteurs du secteur ont été conviés à découvrir cet espace aménagé dans les locaux de Dentsply Sirona France à Versailles. L'événement a permis de présenter et d'échanger sur les orientations de l'éducation clinique et les axes de collaboration pour améliorer le rayonnement scientifique de Dentsply Sirona au cours de cette année 2018. ●

**POUR PLUS D'INFORMATIONS : DENTSPY SIRONA FRANCE,
7 TER RUE DE LA PORTE DE BUC - 78000 VERSAILLES
ACADEMY.FRANCE@DENTSPYSIRONA.COM**



Une solution simple et fiable



KR_44_1B_0154_TREVO © Copyright Kerr

Une solution simple répondant à tous vos besoins en matière d'adhérence. **OptiBond™ Universal** l'agent adhésif en une seule étape indiqué pour toutes vos restaurations. Sa formule associe la référence en matière d'adhérence, le monomère GPDM d'OptiBond, à la solution de solvant ternaire innovante de Kerr. Une efficacité et des procédures sur lesquelles vous pouvez compter sur le long terme.



OptiBond™ Universal - Adhésif monocomposant

Demandez votre échantillon OptiBond Universal
www.kerrdental.com/simplement-universal

Dispositif Médical (DM) Classe IIa pour soins dentaires, réservé aux professionnels de santé, non remboursé par la Sécurité Sociale. Lisez attentivement les instructions figurant sur la notice ou sur l'étiquetage avant toute utilisation. L'ensemble des produits présentés sur ce document est fabriqué par la société Kerr - Organisme notifié: 0036 - Date de parution Février 2018.

KaVo Kerr France
45-47 Boulevard Paul Vaillant Couturier
94200 Ivry Sur Seine
www.kerrdental.com

Kerr
RESTORATIVES

GESTION DU CABINET

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

31 mai - 1^{er} avril à Paris

Contact : vsoniaspelen.com

Plan de traitement & développement du cabinet

06-07 juin à Bordeaux

Intervenant : Cyril Gaillard

Tél. : 06 09 13 52 41

@ : contact@gad-center.com

3w : gad-center.com

PROTHÈSE

Formation - La chirurgie et la prothèse implantaire en omnipratique

16-17-18 mai à Bordeaux

Tél : 01-64-17-30-09

@ : france@itisection.org

3w : campusitifrance.org

Formation 3Shape - Prothèse adjointe

31 mai à Paris

Contact : 3Shape

@ : 3Shape_Training_FR@3shape.com

3w : www.3Shape.com/fr-fr

OMNIPRATIQUE

Formation 3Shape Scanners de laboratoire

03 avril, 15 mai à Paris

Trios - Scanner intra-oral

17 avril, 03 mai, 30 mai à Paris

Design Studio

18 avril, 04 mai à Paris

Dental System (niveau 1)

16 mai à Paris

Dental System (niveau 2)

17 mai, 30 mai à Paris

Dental System (niveau 3)

18 mai à Paris

Contact : 3Shape

@ : 3Shape_Training_FR@3shape.com

Journée tremplin

05 juin à Bordeaux

12 juin à Lyon

16 octobre à Paris

Contact : Marianne Ameline

Tél. : 01 48 01 32 68

@ : marianne.ameline@gacd.fr

3w : gacd.fr

Collage inlay/overlay

29 juin à Bordeaux

Intervenant : Carme Riera

Tél. : 06 09 13 52 41

@ : contact@gad-center.com

3w : gad-center.com

IMPLANTOLOGIE

Le numérique au service

de l'implantologie

12 avril à Nice

Tél. : 0820 620 017

3w : <http://bit.ly/numavril18>

Initiation pratique aux greffes sinusiennes

Niveau intermédiaire

13 avril ou 12 octobre

à Angers

Dr. Thomas Bauchet

Stage intensif pratique au Zimmer Biomet Institute

Niveau intermédiaire

31 mai - 1 juin

à Winterthur (Suisse)

Dr. Thomas Bauchet

Dr. Arnaud Beneytout

Niveau débutant

14-15 juin à

Winterthur (Suisse)

Dr. Dominique Caspar

Dr. Frédéric Huas

Niveau débutant/intermédiaire

18-20 octobre

à Winterthur (Suisse)

Dr. Philippe Campan/Dr. Thierry

Denis / Dr. Laurent Gineste

Prothèse implantaire, stage de 2 jours - Niveau débutant/

intermédiaire

07-08 juin à Paris

Pr. Olivier Fromentin

Formation en implantologie pour les assistantes dentaires

Niveau intermédiaire

28 juin ou 4 octobre à Angers

Dr. Thomas Bauchet

Stage intensif pratique au Zimmer Biomet Institute en chirurgie avancée

Niveau avancé

Journée Théorie

À Paris

(date à déterminer)

et 5-7 juillet

à Winterthur (Suisse)

Dr. Michel Jabbour

Dr. Antoine Berberi

Régénération

osseuse guidée

et chirurgie des tissus mous :

techniques et matériaux

Niveau intermédiaire

18-19 octobre

à Bordeaux

Dr. Arnaud Beneytout

Du plan de traitement

à la réalisation prothétique

Niveau débutant /

intermédiaire

8-9 novembre

à Angers

Dr. Thomas Bauchet

Dr. Aurelien Fruchet

Contact : Mme Anna Pissarenko

Tél. : 06 72 92 23 06

@ : [Formations.DentalFrance@](mailto:Formations.DentalFrance@zimmerbiomet.com)

zimmerbiomet.com

Formation

3Shape

Implant Studio

Niveau 1

19 avril à Paris

Niveau 2

20 avril à Paris

Contact : 3Shape

@ : 3Shape_Training_FR@3shape.com

3w : www.3Shape.com/fr-fr

Formation 3Shape

Implantologie

31 mai à Paris

@ : 3Shape_Training_FR@3shape.com

3w : www.3Shape.com/fr-fr

Formation - La chirurgie implantaire en omnipratique Centre Est

Nancy / St Die Des Vosges / Beaune

17-18 mai

28-29 juin

13-14 septembre

18-19 octobre

Centre Ouest

Reze / Cholet / Guérande

08-09 juin

05-06 octobre

@ : france@itisection.org

Tél : 01-64-17-30-09

3w : campusitfrance.org

Ateliers « Adhérez au collage ! »

30 mai à Lille

31 mai à Biarritz

13 juin à Perpignan

14 juin à Montpellier (PérOLS)

21 juin à Annecy (Saint-Jorioz)

Tél. : 04 50 88 64 02

@ : aude.collomb-patton@ivoclarvivadent.com

3w : ivoclarvivadent.fr

ORTHODONTIE

Formation à Invisalign Go

12 avril à Lille

19 avril, 27 septembre, 8 novembre à Marseille

03 mai à Toulouse

17 mai, 28 juin, 13 sept., 18 oct., 13 déc. à Paris

24 mai à Strasbourg

31 mai, 11 octobre à Lyon

07 juin à Rennes

21 juin à Montpellier

05 juillet à Nice

20 septembre à Biarritz

04 octobre à Metz/Nancy

15 novembre à Rouen

22 novembre à Nantes

05 décembre à Bordeaux

Tél. : 0805 08 01 50

@ : cs-french@aligtench.com

3w : invisalign-go.fr

POLA day&night



EMMENER CHEZ
SOI UN SYSTÈME
D'ÉCLAIRCISSEMENT DES
DENTS EN AMBULATOIRE

- **Pola Day:** Disponible avec peroxyde d'hydrogène à 3% et 6%
- **Pola Night:** Disponible avec peroxyde de carbamide à 10% et 16%
- Forte teneur en eau



Whiter. Brighter. You.



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

SDI Dental Limited
www.sdi.com.au
toll free 00800 02 25 57 34

2008
REALITY
SATISFACTION
★★★★★



Formation 3Shape - Ortho System (niveau 2)

24 avril à Paris

Contact : 3Shape

@ : 3Shape_Training_FR@3shape.com

3w : www.3Shape.com/fr-fr

ORTHODONTIE

Le thermoformage au cabinet

02 juin, 13 octobre

à Paris

Dr Xavier Girard

Contact : Emmanuelle Foucher

Tél. : 06 07 41 90 34

@ : emmanuelle.foucher@gacd.fr

3w : gcd.fr

Tout savoir sur la CCAM pour gérer sereinement les actes de dentisterie esthétique

17 mai à Aix-en-Provence

Dr. Elie Attali

Contact : Académie du Sourire

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

Formation solution d'alignement dentaire par gouttières transparentes E-ALIGNER

28 mai à Paris

Contact : Thomas Leroux

Tél. : 02 41 46 93 78

@ : contact@ealigner.com

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

30 mai

à Aix-en-Provence

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

Contact : Académie du Sourire

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

Le Grand Cours de l'Académie du Sourire

Niveau 1

31 mai-1^{er} juin

à Tours

3w : <http://academie-du-sourire.com/>

L'orthodontie de l'adulte - SESSION 4

09-11 juin

à Aix-en-Provence

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

Dr Jean-Christophe Paris

. Cours magistral - TP : Stripping et recontourages

. Les sectionnels : cours et TP

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

. Cas cliniques

. Bibliographie et actualités

Contact : Académie d'Orthodontie

3w : academie-orthodontie.fr

Email et Orthodontie

16 juin à Paris

Dr Laïla Hitmi

Contact : Emmanuelle Foucher

Tél. : 06 07 41 90 34

@ : emmanuelle.foucher@gacd.fr

3w : gcd.fr

L'orthodontie de l'adulte

Session 5

13-15 octobre

à Aix-en-Provence

Cours magistral : Contention et maintenance chez l'adulte

Dr Guillaume Joseph et Sébastien Nicolas

. TP : La contention

. Atelier : Cas complexes

Cours magistral : Communication et intégration au cabinet.

Dr Edmond Binhas

Syndrôme d'apnée obstructive du sommeil

. Cas cliniques

. Bibliographie et actualités

. Remise des diplômes

Contact : Académie d'Orthodontie

3w : academie-orthodontie.fr

PARODONTOLOGIE

Intégrer

la parodontologie dans sa pratique

20 avril

à Nice

Tél. : 0820 620 017

3w : <http://bit.ly/paroavil18>

Paro Clinique :

comprendre les causes, traiter et maîtriser

les parodontites

agressives

à Mérignac

22 au 26 avril 2019

17 au 21 juin 2019

23 au 27 septembre 2019

09 au 13 décembre 2019

Contact : Académie de Paro

Tél. : 06 03 27 14 36

@ : info@academie-de-paro.com

3w : academiedeparo.fr

Parosphère Formation - Parodontie

non-chirurgicale

Module 1

31 mai-1^{er} juin

à Paris

13 septembre et 15 décembre

à Paris

- Module 2

31 mai - 1^{er} juin

à Paris

25-26 octobre à Paris

Cours, ateliers

et TP sur modèles 3D

issus de cas cliniques réels.

@ : info@parosphereformation.fr

3w : parosphereformation.fr

Agenda dentaire

ENDODONTIE

Réussir son endodontie

à Carquefou

Traitements avancés

31 mai

S'organiser

(ouvert aux assistant-e-s)

1^{er} juin

Contacts : Thierry Babin / Stéphane Diaz

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

3w : endo-atlantique.com

DIVERS

La dimension transversale :
une question de stabilité et
de performance

16 avril à Lyon

Marion Girard / kinésithérapeute

Contact : Jean-Luc Ouhion

@ : docjlo@hotmail.fr

3w : bioprogram.com/

orthodontie-et-occlusodontie

Formation inédite

Apport des lasers

en prothèse fixe

à Aspach-Michelbach

au laboratoire Crown Ceram

26-27 avril et 11-12 octobre

Sur 2 jours, entre séances

théoriques et pratiques, le

programme fera découvrir

comment le laser peut devenir

un outil indispensable du

cabinet dentaire.

Animée par Drs Maleca et Lachkar

@ : thierry-maleca@wanadoo.fr

ou info@crownceram.com

3w : crownceram.com

19^e congrès ODENTH

Les alternatives naturelles
aux antibiotiques

18-19 mai à Bruxelles

Homéopathie, huiles essentielles,

phytothérapie, compléments

alimentaires : élargissez

votre éventail thérapeutique

pour optimiser la santé
de vos patients.

Tél. : +33 6 16 35 13 02

@ : congres.odenth@gmail.com

3w : odenth.com

ODONTOLOGIE

Esthétique :

les Ateliers de la SOP

17 mai à Paris

Contact : Société Odontologique

de Paris

@ : secretariat@sop.asso.fr

ESTHÉTIQUE

Stages

« Simplification

du maquillage »

- 26 avril à Brive-la-Gaillarde

- 17 mai à Paris

- 14 juin à Rennes

- 28 juin à Lyon

Tél. : 04 50 88 64 02

@ : aude.collomb-patton@

ivoclarvivadent.com

3w : ivoclarvivadent.fr

Stages

« Perfectionnement

maquillage »

- 26 avril et 24 mai à Nantes

- 21 juin au Touquet Paris Plage

Tél. : 04 50 88 64 02

@ : aude.collomb-patton@

ivoclarvivadent.com

3w : ivoclarvivadent.fr

Stage « Restaurations

esthétiques antérieures...

du composite à la facette

céramique »

28 et 29 juin

à Annecy (St-Jorioz)

Dr Gauthier Weisrock

Tél. : 04 50 88 64 02

@ : aude.collomb-patton@

ivoclarvivadent.com

3w : ivoclarvivadent.fr



L'orthodontie moderne pour omnipraticiens

NOUVELLE SESSION
11 octobre 2018
Paris

Pourquoi préférer le CISCO ?

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

■ 1^{ER} CYCLE - PÉRIODE 1

Stage 1 : Diagnostic orthodontique

Stage 2 : Premiers actes thérapeutiques

Stage 3 : Initiation aux thérapeutiques fixes

Stage 4 : Thérapeutiques orthodontiques précoces de classe I

Stage 5 : Traitement orthodontique des classes I sans extraction

■ 1^{ER} CYCLE - PÉRIODE 2

Stage 6 : Traitements orthopédiques des classes II

Stage 7 : Diagnostic et stratégies thérapeutiques des classes III

Stage 8 : Thérapeutique des classes II division 1 sans extraction

Stage 9 : Le traitement orthodontique des classes II division 2 sans extraction arcs continus

Stage 10 : Thérapeutique des classes I avec encombrement avec extractions

■ 2^E CYCLE - STUDY GROUP

PERFECTIONNEMENT EN ORTHODONTIE :

jours optionnelles d'études de vos cas sous forme de study group

Lun. 4 juin, mer. 19 sept., mer. 10 oct., lun. 3 déc., mer. 12 déc. 2018

La journée : 400 €

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

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

Stage 1, sam. 29 et dim. 30 sept. 2018 : Connaître les différentes pathologies de l'ATM pour mieux les dépister, TP en binôme

Stage 2, sam. 8 et dim. 9 déc. 2018 : Poser un diagnostic précis pour adopter la meilleure thérapeutique, TP : interprétations radiologiques et réalisation d'une axiographie et analyse des tracés obtenus

Stage 3, sam. 16 et dim. 17 mars 2019 : Traiter : qui, quand, comment ? TP : réalisation d'une gouttière de déprogrammation neuro musculaire et sa transformation en gouttière orthopédique et analyse de cas cliniques.

Le stage de 2 jours : 1000 €

• D^r SAÏD KHOLOKI : TÉLÉDIOGRAPHIE DE FACE

Lun. 28 et mar. 29 mai 2018. Le stage de 2 jours : 800 €

• D^r COLLARD : JOURNÉE CLINIQUE AU LUXEMBOURG

Sam. 16 juin, sam 15 sept. 2018. La journée : 400 €

• D^r OLIVIER SETBON : CONCEPT CARRIÈRE

Dim. 17 juin 2018. La journée : 400 €

• D^r J.-M. KORBENDAU ET D^r FIRAS HAJ IBRAHIM ; LES DENTS INCLUSES

Dim. 14 et lun. 15 oct. 2018. Le stage de 2 jours : 800 €

• D^r GIPCH ET M^{lle} GIRARD : ÉDUCATION FONCTIONNELLE

Jeu. 29 et ven. 30 nov. 2018. Le stage de 2 jours : 800 €

• M^{lle} GIRARD : KINESITHÉRAPIE

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

Sam. 15 et dim. 16 déc. 2018. Le stage de 2 jours : 800 €

Inscriptions sur demande au 03 29 66 67 00

ÉTABLISSEMENT PRIVÉ D'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR
ACADÉMIE DE RENNES

CISCO SARL, 37 RUE DES MATHURINS - 75008 PARIS

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

ORGANISME FORMATEUR FIFPL ACCRÉDITATION CNFCO

N° 53290463629 N° 07292604/225/221

Offres d'emploi

COLLABORATION ODF

42 - SAINT-ÉTIENNE

Réf. 2017-11-30-1

CABINET ODF cherche collaborateur/trice en vue d'association et de cession ultérieure. Petite expérience souhaitée. Cabinet très bien situé (proche collèges, commerces et transports urbains) et bien équipé (4 fauteuils, 5 postes ordinateurs, équipement radiologique numérisé, logiciel ORTHOLEADER). Fort potentiel. Patientèle fidélisée. Locaux agréables refaits à neuf. Collaboration en CDI avec possibilité d'acquisition progressive de parts et cession sous 3 ans (cause retraite).
Type de contrat : CDI
Type d'expérience : Débutant accepté
Mail : epacquet@gmail.com

Cabinet

VENTE

13 - VITROLLES

Réf. 2017-12-27-1



Entre Aix et Marseille cabinet dentaire C.A. 300 K€, un ou deux postes dans SCM, Julie pano thermo désinfecteur avec pano omni, avec implanto, suivi ou formation implanto si nécessaire.

Mail : jnitran@aol.com

31 - CASTELGINEST

Réf. 2017-12-17-1

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

Tél. : 06 11 47 84 83

31 - TOULOUSE

Réf. 2017-11-14-1

Vends cabinet dentaire 1 poste. Faibles charges. Informatisé, climatisé. Pas de personnel. Étude toutes propositions.

Tél. : 06 37 54 35 89

Mail : cabinetdentaire31@laposte.net

59 - LILLE

Réf. 2017-11-12-1

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

Tél. : 06 68 35 88 27

Mail : drrscm@yahoo.com

64 - ANGLET

Réf. 2017-07-10-1

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

Tél. : 05 59 03 98 66

ou 07 69 10 31 93

Mail : cabdentaire64@gmail.com

64 - BIARRITZ

Réf. 2017-12-13-1

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

Tél. : 06 08 57 30 20

Mail : belza1000@yahoo.fr

83 - RAMATUELLE

Réf. 2017-12-04-1

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

Tél. : 04 94 79 28 59

Mail : frjams@gmail.com

Matériel

ACHAT

59 - LILLE - Réf. 2017-12-11-1

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

Tél. : 06 82 43 78 10

Mail : huet1972@gmail.com

SOLUTIONS
Cabinet dentaire
www.edp-dentaire.fr

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

AVEC NOS PACKS, DIFFUSEZ VOS ANNONCES



Sur Internet :
le site edp-dentaire.fr

11 000 visiteurs par mois
30, 60 ou 90 jours.

+ Dentoscope :
envoyé aux 26 000 cabinets
dentaires de France
métropolitaine.

+ Orthophile :
lu par 50 % des orthodontistes.

MAXIMISEZ VOTRE EFFICACITÉ AVEC :

+ des options de diffusion presse dans SOLUTIONS
diffusé à 10 000 exemplaires.

+ des options de visibilités (photos, mise en avant, etc.)

SOLUTIONS
Cabinet dentaire



Pour passer votre annonce, une seule adresse :

www.edp-dentaire.fr onglet « annonces »

Support téléphonique au 06 73 85 58 29

Parresia

L'ORGANISATION DU CABINET DENTAIRE

ROBERT MACCARIO



Cet ouvrage rassemble en cinq familles les techniques d'organisation des cabinets dentaires :

- le groupement des actes,
- la gestion de l'agenda,
- l'élaboration de protocoles personnalisés,
- la mise en place des bacs et cassettes,
- le travail à quatre mains.

Par organisation, nous entendons la manière dont le praticien va pouvoir réduire le temps de production d'un acte, en conservant un niveau de qualité égal, voire supérieur parce que moins stressé. Ces techniques n'ont jamais fait l'objet d'une telle synthèse alors qu'elles influencent la totalité des actes de la dentisterie.

ÉDITEUR : EDP SCIENCES

PRIX : 92 €

L'ENTREPRISE CABINET DENTAIRE

JEAN-PAUL VASSAL



La création, l'acquisition ou la vente d'un cabinet dentaire constituent un moment important dans une carrière professionnelle. Pour éviter toutes erreurs d'appréciations, le chirurgien-dentiste ne disposait jusqu'à présent que d'un ensemble d'informations éparses, difficiles à réunir et compliquées à interpréter. Il manquait un ouvrage synthétique capable de fournir des réponses pratiques et argumentées aux questions les plus fréquentes à propos du statut à choisir, de l'exercice, des formalités juridiques et administratives, des modalités d'embauche et de licenciement, et bien d'autres sujets encore...

Jean-Paul Vassal, Docteur en droit et avocat à la Cour, nous propose maintenant un guide pratique, simple et documenté pouvant répondre à toutes ses interrogations.

ÉDITEUR : EDP SCIENCES

PRIX : 58 €

GUIDE PRATIQUE DE LA CCAM DENTAIRE : L'ART D'UTILISER AVEC INTELLIGENCE LA NOUVELLE NOMENCLATURE

PHILIPPE BESSIS



Tous les chirurgiens-dentistes, conventionnés ou non, doivent désormais appliquer la CCAM. Chaque acte doit être coté selon ses codes, qu'il soit remboursé ou non. En cas de cotation erronée ou de mauvaise application, les chirurgiens-dentistes risquent de lourdes sanctions. Mais l'introduction de ces nouveaux codes permet aussi certaines optimisations... C'est dire l'enjeu de cet ouvrage, indispensable complément au cabinet dentaire des logiciels dentaires, qui eux ne font que transcrire les cotations. Sa lecture permettra à chaque praticien de comprendre et s'approprier la CCAM, ainsi que de mettre en application les nombreux conseils exposés. Avec ce guide, chaque chirurgien-dentiste peut transformer une obligation, et utiliser la nouvelle nomenclature avec intelligence.

ÉDITEUR : EDP SCIENCES

PRIX : 160 €

LE GUIDE DES ENTREPRENEURS CHIRURGIENS-DENTISTES ET ORTHODONTISTES

JULIEN FRAYSSE



Dans cet ouvrage synthétique, Julien Fraysse, expert-comptable, analyse à la loupe les problématiques et spécificités des chirurgiens-dentistes. Que vous exerciez seul ou en groupe, que vous soyez novice ou averti, jeune médecin ou professionnel expérimenté, ce guide contribuera à vous aider à faire les bons choix, au bon moment. Sont abordées toutes les problématiques rencontrées par les praticiens : régime fiscal, local professionnel, TVA, plus-value immobilière, intégration d'un nouvel associé, amortissement linéaire ou dégressif, séparation de son associé, différents types de baux, fiscalité, gestion, embauche et licenciement, achat de véhicule, droit du travail...

ÉDITEUR : FRAYSSE & ASSOCIÉS

PRIX : 35 € €

ABONNEZ-VOUS DÈS MAINTENANT

Profitez de la meilleure information
pour gérer votre cabinet

Au sommaire en 2018

- CFAO, au cabinet ou au labo ?
- Comment mieux fixer ses prix ?
- L'orthodontie a-t-elle sa place au cabinet dentaire ?

Et bien plus encore...

1 an **150 €**

10 NUMÉROS

- + 6 HORS-SÉRIES ET SUPPLÉMENTS
- + ACCÈS À VOTRE REVUE EN LIGNE SUR **edp** kiosk



10 NUMÉROS + 6 HORS-SÉRIES + VERSION NUMÉRIQUE

OUI, je m'abonne pour 1 an à

SOLUTIONS

Cabinet dentaire

Je renvoie mon bulletin
d'abonnement complété à :



SOLUTIONS
CABINET DENTAIRE
service abonnement
CS 60020
92245 malakoff cedex
scd@mag66.com

Nom :

Prénom :

Adresse :

Code Postal : | | | | | | | |

Tél. : | | | | | | | | | |

Ville :

E-mail :@.....

Je règle

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

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



Un dentiste inventeur de la chaise électrique

Par Xavier Riaud

• **Alfred Porter Southwick naît le 18 mai 1826**, à Saybrook, dans le comté d'Ashtabula, dans l'Ohio (USA). En 1859, Southwick participe à la convention de l'American Dental Association. Il y voit une opportunité de développer la fabrication d'instruments très utiles pour les dentistes. Peu de temps après, il apprend la dentisterie chez un dentiste situé à Buffalo. Le jour, il soigne des patients et le soir, il travaille à ses innovations. Son travail est d'ailleurs salué par l'Association dentaire new yorkaise en 1877. Il a inventé une prothèse spéciale en cas de fente palatine.

L'humanité a toujours cherché un moyen décent d'exécuter son prochain. C'était déjà le cas de la guillotine par le médecin Guillotin, dont l'invention sera largement détournée, au grand dam de son inventeur qui ne s'en remettra pas. L'un de ces moyens est découvert lors d'un accident survenu à Buffalo, dans l'État de New York, en 1881.

Le Dr Alfred P. Southwick assiste impuissant à la mort d'un homme ivre ayant touché par inadvertance un générateur électrique. Sa première réaction est d'être choqué. Après réflexion, convaincu de la nécessité de la peine de mort, il conclut que c'est probablement la meilleure manière de quitter cette terre, avec un minimum de douleur. Notre dentiste décide d'effectuer une comparaison avec les méthodes usuelles (pendaison, guillotine). Il en déduit que c'est une méthode plus humaine. Impliqué auprès du gouverneur de New York, Southwick se bat pour modifier la législation afin que les exécutions par électrocution deviennent systématiques à New York et dans approximativement 20

autres États. C'est aussi Southwick, en tant que dentiste habitué à exercer sur des chaises, qui a l'idée d'une chaise électrique avec des fils de métal conducteur attachés à la tête et aux pieds du condamné.

De 1888 à 1889, Southwick travaille dans une commission d'étude sur la mort par électrocution missionnée par le gouverneur de l'État de New York David B. Hill en 1886. Le 1^{er} janvier 1889, la première loi rendant légale la mort par électrocution est votée. Le 6 août 1890, William Francis Kemmler, qui a tué sa compagne, est la première personne à mourir sur une chaise électrique dans la prison de l'État de New York à Auburn. Le public vient en masse pour assister au « spectacle ».

Deux décharges électriques, la première de 17 secondes et la seconde de 70 secondes à 2 000 volts, sont nécessaires pour achever le condamné.

Les témoignages sont légion. Les graphiques et dessins également. Un sentiment général de protestation émerge devant cette méthode

que certains jugent barbare, mais le Dr Southwick poursuit son combat, celui d'humaniser les exécutions des condamnés à mort, notamment le jour même par une déclaration dans le *New York Herald*.

Titulaire d'un doctorat en chirurgie dentaire (DDS), Southwick devient professeur à l'École dentaire de Buffalo à partir de 1892. Par la suite, la Société dentaire de l'État de New York refusera de reconnaître la légitimité de l'École dentaire de Buffalo parce que Southwick aurait reçu un titre honorifique de ses collègues. Southwick meurt le 11 juin 1898. Il est enterré au cimetière Forest Lawn à Buffalo. ●

**Le public vient en
masse pour assister
au « spectacle ».**

ENTER THE INNOVATION ZONE

+
Hi Tech
Sector

logiciel
de dernière
génération

+
Comfort
Ground

fauteuil
multifonctions
avec repose-
jambes motorisés

+
Integration
Territory

systèmes
renforcés
d'intégration
multimédia

+
Protection
Domain

systèmes
d'hygiène
complets et
certifiés



S380TRC

Au cœur de l'innovation

La force d'un environnement innovant se base sur une rigueur permanente et une flexibilité toujours précise. Notre volonté d'amélioration et notre démarche de recherche technologique continue créent un environnement de soins optimal, en adéquation avec votre façon de travailler afin d'être au plus près de tous vos besoins opérationnels.

PATIENTS SUJETS À LA PARODONTITE ?
TRANSFORMEZ VOTRE RECOMMANDATION
EN OBSERVANCE.



meridol® PARODONT EXPERT développé spécifiquement pour les patients aux gencives sujettes à la parodontite:

- Plus haute concentration en agents antibactériens de la gamme de dentifrices meridol®
- Renforce la résistance des gencives contre la parodontite
- Son goût unique encourage l'observance



Service commercial: tél. 02 37 51 67 59
www.colgateprofessional.fr