

N°07
JUN
2018

34,80 €
N°ISSN :
2558-4189

SOLUTIONS

Cabinet dentaire

MANAGEMENT | COMMUNICATION | GESTION | ORGANISATION

CAS D'ÉCOLE
SOLO :
JE TRAVAILLE
SANS
ASSISTANTE



**Nouvelles
technologies,
L'exception francophone**

Et aussi : Spécial vacances

- **Management** : 5 conseils pour bien prendre congés
- **Vie pro/Vie perso** : Avez-vous besoin de vacances ?

***Y*SONIC**

GAMASONIC - France -

SNC Slide

Laveur par Ultrasons

(Nettoyage - Désinfection - Rinçage - Séchage)



SNC Slide - Version Tiroir

Ouverture / Fermeture du Tiroir automatisée

GAMASONIC - 63160 BILLOM - France -

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

Voilà l'été !

La perspective de l'été et les vacances qui vont généralement avec sont un excellent moyen de relâcher la pression et de se reposer après une année d'exercice bien remplie. Mais il n'est pas toujours évident de savoir comment s'y prendre, notamment pour faire face au casse-tête des remplacements. C'est pourquoi nous vous avons réservé non pas un mais deux articles consacrés aux vacances dans ce numéro ! Vous apprendrez d'abord pourquoi il est nécessaire de faire un break de temps à autre pour recharger les batteries et éviter le burn-out qui guette malheureusement de plus en plus d'entre vous.

Vous apprendrez d'abord pourquoi il est nécessaire de faire un break de temps à autre pour recharger les batteries.

On vous explique ensuite que prendre des congés, c'est bien... à condition de bien s'organiser avant de partir ! Car aller se prélasser quelques jours sur une plage de sable fin ne doit pas impacter outre mesure votre activité et devenir contre-productif.

Rester bien organisé est donc essentiel pour bien gérer son cabinet, même quand on n'y est pas. Organisé, il faut l'être plus quand on travaille sans assistante comme le Dr Gacia qui fait l'objet de notre cas d'école ce mois-ci. Un choix fait après plusieurs déconvenues mais qu'elle ne regrette en aucun cas !

Les vacances approchent donc, y compris pour vos serveurs ! Ce numéro de juin de Solutions Cabinet dentaire est donc le dernier avant la rentrée.

Nous en profitons donc pour vous souhaiter d'excellentes vacances estivales et espérons vous retrouver très nombreux dès le mois de septembre pour notre 8^e numéro !

SIVP DENTAIRE
A DÉCIDÉ DE VOUS OFFRIR
LA QUALITÉ Valplast®



 **valplast**
Flexible Partials

+ de souplesse
+ de résistance
+ d'adaptabilité



LABORATOIRE DE PROTHÈSE DENTAIRE

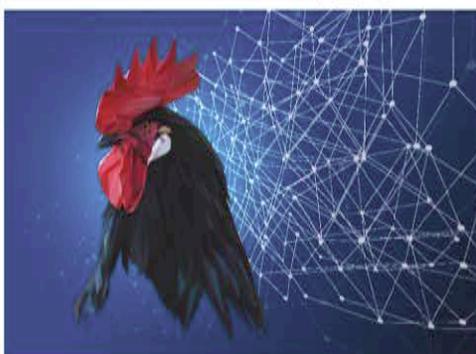
01 40 54 89 24 | sivpdentaire.com

Sommaire

JUIN 2018

Actualités	10
Repérages	14
Débat	24

[En couverture] 26



Nouvelles technologies **L'exception francophone**

[Cas d'école] 40



JE TRAVAILLE SANS ASSISTANTE
DR CATHERINE GACIA
(ÉPINAL)

Chroniques

Yassine HARRICHANE	50
Edmond BINHAS	55
Franck ROUXEL	59
Catherine ROSSI	76

Guide pratique

MANAGEMENT 53

5 conseils pour bien prendre congés

COMMUNICATION 58

Penser au positionnement de son cabinet

ORGANISATION 60

7 mots-clés pour une pratique optimisée

DROIT 66

La « faillite » du chirurgien-dentiste

PATRIMOINE 70

Focus sur le contrat de capitalisation

Vie pro 79

Avez-vous besoin de vacances ?

Bloc-notes	82
Agenda	90
Petites annonces	94

Avec les accoudoirs escamotables A-dec,
offrez à votre patient un confort optimum et préservez votre ergonomie de travail.



LEÇON N°5

“ Lui ouvrir très grand les bras... ”

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.



Franck Rouxel

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



Emmanuel Tzaturian

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



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@parresia.fr

Rédaction
Pauline Machard
Rémy Pascal

Rédactrices graphistes
Bérengère Brissy
Camille Tisserand

Marketing
Élodie Marconnet

Service petites annonces
Martine Laruche
contact.epd-dentaire@parresia.fr

Service abonnement SOLUTIONS Cabinet dentaire
CS 60020
92245 Malakoff Cedex
Tél. : 01 40 92 70 58
scd@mag66.com

Tarif abonnement :
1 an (10 numéros) : 150 €

Régie publicitaire
Angeline Curel
Tél. : 06 31 34 69 27
angeline.curel@parresia.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
Jun 2018
Commission paritaire
1119 T 93542

ISSN 2558-4189

Parresia
109, av. Aristide Briand
CS 90042
92541 Montrouge

PRENEZ UN NOUVEAU DÉPART

LES AVANTAGES DES PRODUITS DE NOTRE GAMME EXCELLENCE (PROTHÈSES HORS U.E.)



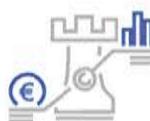
SERVICE

Quel que soit le lieu de fabrication de vos prothèses, vous bénéficiez d'un interlocuteur unique pour vos commandes.



TRAÇABILITÉ

Grâce à notre fiche de Traçabilité et nos certifications ISO 9001 et ISO 1348 vous avez la garantie du respect des normes Européennes.



TARIFS

Nous optimisons en permanence nos coûts de fabrication afin de vous permettre de bénéficier des meilleurs tarifs



PRÉCISION

Nos unités de production à l'étranger, à la pointe des technologies d'usinages vous garantissent désormais une qualité bien supérieure.



N'ATTENDEZ PAS LE PLAFONNEMENT DES
TARIFS DE PROTHÈSES POUR CHOISIR
NOTRE GAMME EXCELLENCE



OFFRE D'ESSAI

50% de remise sur votre
prochaine commande en
gamme Excellence
avec ce code promo
"MILEXCEL2018"



MADE IN LABS®
INNOVATION & PERFORMANCE

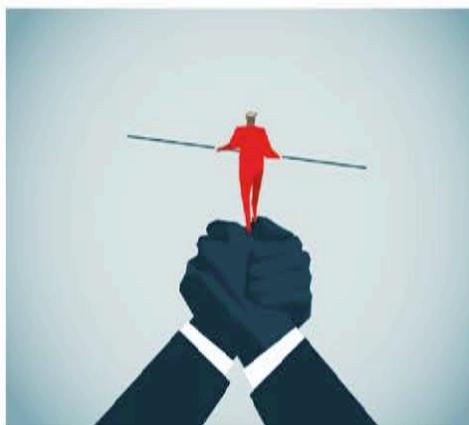
 N°Azur 0 811 11 37 36

WWW.MADEINLABS.COM

Négociations

Convention dentaire : c'est la lutte finale

À l'heure où nous écrivons ces lignes, rien n'est encore signé. L'heure est encore au conditionnel quant à l'issue des négociations conventionnelles. Mais le marathon de réunions, qui dure depuis huit mois, est néanmoins terminé. Alors, en ce 29 mai, le tour est-il déjà joué ? En tout cas, le 25 mai, Nicolas Revel, le directeur de la Caisse nationale d'assurance maladie (Cnam) se montrait plutôt optimiste. Le matin même, il déclarait aux journalistes membres de l'Association des journalistes de l'information sociale (Ajis) que l'accord sur la future convention était possiblement « à quelques jours de sa conclusion ». Restait alors à en convaincre les trois syndicats de dentistes libéraux (Union dentaire, FSDL, CNSD), qui abattaient leurs dernières cartes lors d'une dernière séance de négociations, l'après-midi même. Séance dont la FSDL a claqué la porte, tout en ayant par avance signifié, par la voix de son président, Patrick Solera, son « intention



de ne pas participer à la séance de correction d'un texte dont le contenu ne répond pas à (ses) attentes ni à celles de la majorité des chirurgiens-dentistes français ». À l'heure où nous écrivons, les trois syndicats auront déjà, ou seront sur le point de réunir leurs instances pour décider s'ils acceptent, ou non, ce texte. La CNSD et l'Union dentaire devraient se prononcer d'ici le début du mois de juin sur le projet. Quant à la FSDL, premier syndicat en termes de représentativité, elle devrait rendre son verdict mi-juin. « Un conseil d'administration aura lieu le samedi 16 juin pour valider (...) notre décision finale concernant la signature éventuelle de ce projet conventionnel en se posant la seule question qui vaille : ce projet conventionnel permet-il l'amélioration de la santé bucco-dentaire de nos concitoyens et l'amélioration du cadre d'exercice de nos confrères ? »

© ehu1979 / iStockphoto

LE NOM

Thierry Soulié

Est le nouveau président de la Confédération nationale des syndicats dentaires (CNSD).

Auparavant secrétaire général,

il a été élu pour quatre ans à 98,56 % des suffrages, à l'issue du 14^e congrès de la CNSD qui s'est déroulé à Hyères, du 9 au 12 mai.

Il succède à Catherine Mojaïsky, qui avait décidé de ne pas se représenter.

Il s'est présenté comme « le candidat de la continuité et de la rupture ».

Dans la force de l'âge

CONSEILS ORDINAUX : LA LIMITE D'ÂGE DE 71 ANS ANNULÉE

Le Conseil d'État a censuré le 25 mai les dispositions fixant une limite d'âge de 71 ans pour être conseiller de l'Ordre des chirurgiens-dentistes mais aussi des médecins, des sages-femmes et des pharmaciens, rapporte l'APM. Ces dispositions figuraient dans l'ordonnance de février 2017 révisant le fonctionnement des ordres des professions de santé. L'ordonnance visait notamment à assurer la parité hommes-femmes en prenant en compte la nouvelle carte des régions, explique l'agence de presse. Or le Conseil d'État a estimé que cette nouvelle limite d'âge n'avait ni pour effet de simplifier les règles d'éligibilité au sein des instances ordinaires, ni de favoriser l'égal accès des femmes et des hommes aux fonctions de membres de conseils.

On en viendra tous à bout

En France, fumer ne fait plus un tabac



© eslymaks / istockphoto

1 million de fumeurs quotidiens en moins en 2017 par rapport à 2016. Cette donnée est issue du baromètre santé publié le 28 mai par Santé publique France. L'agence nationale de santé publique rapporte en effet que « la prévalence du

tabagisme quotidien passe de 29,4 % en 2016 à 26,9 % en 2017, soit une baisse de 2,5 points ». Ce constat vaut particulièrement pour les hommes de 18 à 24 ans (44 % en 2016 vs 35 % en 2017) mais aussi pour les femmes de 55 à 64 ans (21 % en 2016 contre 18 % en 2017). Autre fait marquant : le tabagisme quotidien diminue également chez les plus défavorisés : passant de 39 % en 2016 à 34 % en 2017 parmi les personnes à bas revenus et de 50 % à 44 % parmi les personnes au chômage. À l'origine de ces bons chiffres selon l'agence de santé publique : une « intensification des mesures réglementaires et de prévention ». La ministre de la Santé, Agnès Buzyn, a toutefois rappelé, lors d'une conférence de presse, que « le tabac tue chaque jour 200 personnes ».

LE CHIFFRE

22%

C'est le pourcentage d'êtres humains qui pourraient être obèses en 2045, selon des projections de chercheurs danois et britanniques, qui ont présenté leurs conclusions mercredi au Congrès européen sur l'obésité, à Vienne. En 2016, l'Organisation mondiale de la santé (OMS) a estimé qu'environ 13 % des adultes (11 % des hommes et 15 % des femmes) étaient obèses.

Discuter le bout de gras

ASSEMBLÉE NATIONALE : PAS DE NOUVELLES RESTRICTIONS SUR LES PRODUITS GRAS

Non, les publicités pour les produits alimentaires trop gras, trop sucrés ou trop salés à destination des enfants, ne seront pas interdites. Non, l'étiquetage Nutri-Score sur tous les supports publicitaires pour les denrées alimentaires ne sera pas rendu obligatoire. C'est ce qu'il ressort d'un débat houleux à l'Assemblée nationale, le 27 mai, lors de l'examen du projet de loi agriculture et alimentation. Pour l'interdiction des publicités, les députés ont majoritairement estimé qu'il valait



© happy_bark / istockphoto

mieux insister sur la responsabilisation des parents plutôt que de légiférer. Pour ce qui est de la mention Nutri-Score, le ministre de l'Agriculture, Stéphane Travert, a notamment invoqué le « risque » européen que cela ferait peser sur l'expérimentation en cours. Le glas n'est pas encore prêt de sonner pour la publicité du gras.

Les dents de la mort

Hitler est bien mort en 1945, selon l'examen de ses dents

Adolf Hitler est bel et bien mort en 1945 à Berlin, sans doute sous l'effet du cyanure mais aussi d'une balle, selon des chercheurs français qui ont examiné des fragments des dents et du crâne du dictateur, conservés à Moscou. « Les dents sont authentiques, il n'y a aucun doute possible », a ainsi fait savoir le professeur français Philippe Charlier, qui cosigne l'étude avec quatre autres chercheurs. Celle-ci a été publiée vendredi dans la revue scientifique *European Journal of Internal Medicine*. Avec cette découverte, « on peut arrêter toutes les théories conspirationnistes et "survivantistes" sur Hitler »



avait déjà fait valoir le chercheur fin mars, dans un documentaire sur France 2. C'est en mars 2017 que les services secrets (FSB) et les archives d'État russes ont autorisé les chercheurs à examiner les ossements du dictateur.

Stop pub

LE CENTRE DENTAL ACCESS CONDAMNÉ POUR PUBLICITÉ



« Toute forme de publicité en faveur des centres de santé est interdite », rappelle l'ordonnance n°2018-17 du 12 janvier 2018, relative aux conditions de création et de fonctionnement des centres

de santé. C'est justement pour avoir enfreint cette obligation que Dental Access, le centre dentaire low-cost cannois, a été condamné le 11 mai en référé par le tribunal de Grasse. En cause : sa campagne de communication réalisée dans la région niçoise.

© iStockphoto / photojournal

LE CHIFFRE

35 000

C'est le nombre de dents de musaraignes, campagnols, mulots... qui ont été utilisées



pour réaliser une œuvre dans le cadre du concours régional ateliers d'art de France, dont l'ambition est de révéler la diversité des métiers d'art sur le territoire français. L'œuvre d'art dentaire, intitulée *Crossidura Russula* (la musaraigne musette), sera exposée jusqu'au 26 août à l'Hôtel-Dieu du Puy-en-Velay.



ancar

Bienvenue chez Ancar!



Voir conditions avec votre
distributeur officiel

Série 1

Aluminium Core



Fiable
Solide
Simple

Série 3

Touch Expert

Précise
Intuitive
Ergonomique



Série 5

Touch Expert



Design
Innovation
Rendement

Série 7

*Sit Down
Naturally*

Confortable
Élégant
Différent



BELMONT

TB COMPASS CONCEPT

Belmont propose un fauteuil ambidextre qui permet un passage « droitier-gaucher » en à peine deux minutes et sans outils.

La technologie hydraulique avancée est silencieuse et permet des mouvements souples, réglables et d'excellente longévité. Le repose nuque manuel à double articulation s'adapte également aux enfants. Le tb Compass Concept dispose d'un unit avec la technologie ergonomique exclusive Belmont: le « Place type » qui permet un retour des instruments à l'aveugle. Le bloc hydrique avec son crachoir amovible comprend également un support d'aspiration réglable en hauteur. Il est possible d'y ajouter un éclairage LED de nouvelle génération (AL 900), respectueux de votre vision avec une température de couleur de 5 000 °K quelle que soit l'intensité choisie. La très large gamme tb Compass répond aux souhaits de tous les praticiens puisqu'elle est



disponible dans de nombreuses configurations : le Vac Pack, sans crachoir, avec aspiration, le WOC, sans crachoir, sans aspiration et le C, sans unit, avec crachoir et aspiration.

Pour en savoir plus:

Tél. 01 42 42 66 28

@ : info@belmont.fr

www.belmont.fr

HENRY SCHEIN

GAGNEZ EN PRODUCTIVITÉ GRÂCE À SCHEIN & SCAN

Simple à utiliser ce mini-lecteur de codes-barres est votre meilleur atout pour vous faciliter la gestion de vos commandes. Relié au site Internet www.henryschein.fr, il permet de créer un panier de produits rapidement et à tout moment. Le panier créé est sauvegardé et peut alors être validé quand vous voulez.

Depuis votre espace client web, imprimez les codes-barres de vos produits préférés à partir de vos listes d'achat ou de votre

historique de commandes sur 2 ans (passées depuis n'importe quel canal). Scannez les codes-barres des produits dont vous avez besoin, branchez votre Schein & Scan à votre ordinateur et chargez les produits scannés automatiquement grâce à l'application. Vos produits sont téléchargés directement dans votre panier, il ne vous reste plus qu'à passer commande en un clic!

Petite astuce: vous pouvez imprimer les codes-barres sur papier à étiquettes pour vous permettre de les coller au niveau



de vos espaces de stockage consommables. Grâce à Schein & Scan maîtrisez vos quantités de consommables, passez commande plus rapidement et optimisez votre activité!

Pour en savoir plus:

N° service client : 02 47 68 90 00

www.henryschein.fr

REPÉRAGES

PARKELL

DIGITEST II, TESTEUR DE VITALITÉ DE PULPE DENTAIRE



Le nouveau test pulpaire Digitest II de Parkell prévient tout inconfort du patient.

Plutôt que d'émettre un courant constant, il génère un stimulus en une pulsation oscillante plus "délicat". Le dispositif Digitest II augmente graduellement le stimulus sans soudaine poussée susceptible de provoquer une vive douleur.

Le microprocesseur produit une forme d'onde délicate et pulsée qui augmente automatiquement en intensité, se répétant

plusieurs fois par seconde. Le résultat s'affiche sur l'écran ; la vitalité dentaire devient ainsi mesurable au fil du temps. Le dispositif Digitest II est fourni avec quatre sondes autoclavables de formes différentes, pour permettre à l'utilisateur de tester toutes les dents de l'arcade.

Pour plus de renseignements
patrizia.mattiucci@directadental.com,
 +46 708 593481
www.directadentalgroup.com

PLANMECA FIT

**SOLUTIONS OUVERTES
CAD/CAM
POUR LES DENTISTES**



**Le système Planmeca FIT offre aux dentistes un flux de tâches numérique en trois étapes :
scannage intraoral, conception 3D
et usinage au fauteuil.**

Ce système puissant intègre toutes les phases du flux de tâches au sein de la plateforme logicielle Planmeca Romexis pour un accès direct à l'ensemble des données 2D, 3D et CAD/CAM via la même interface utilisateur. Pour la toute première fois, une même suite logicielle combine imagerie radiographique et CAD/CAM.

Le nouveau scanner intraoral Planmeca

Emerald compact et extrêmement léger facilite la tâche d'imagerie intraorale au dentiste et offre un confort exceptionnel au patient. Sa taille compacte et sa conception homogène garantissent au patient une expérience optimale. Grâce à l'option antibuée de la pointe d'optique du scanner, la visibilité est toujours nette. Il s'agit d'une solution prête-à-l'emploi facile à installer et simple d'utilisation qui permet de partager des données d'une salle d'opération à l'autre.

Pour en savoir plus :
www.planmeca.com/fr

Pour une traçabilité
de la stérilisation
COMPLETE et **FACILE**
à installer...



**Voilà
LA solution !**

Pour la découvrir
tapez sur le net
«Je e-stericode»
ou flashez-le



e-stericode

la SEULE application logicielle de traçabilité
de la stérilisation conforme D.G.S..

REPÉRAGES

BREIDENT

IMPLANTS SKY : 15 ANS DE SUCCÈS

La success story du système d'implants SKY tire ses origines au début des années 2000. 15 ans plus tard, le groupe Bredent compte parmi les leaders mondiaux des restaurations immédiates avec plus d'un million d'implants et un innovateur pour les restaurations prothétiques avec des matériaux physiologiques tels que BioHPP et pour la régénération avec la thérapie photodynamique antibactérienne HELBO. Le lancement du concept de restauration sophistiqué appelé SKY fast & fixed, en 2007, a été une étape importante dans la restauration efficace chez les patients de plus de 50 ans. Aujourd'hui, les implantologues et les prothésistes dentaires font confiance à un système coordonné éprouvé qui peut être intégré avec succès dans la pratique dentaire dès le départ. Plus de 50 000 patients satisfaits de la restauration au cours des 11 dernières années témoignent du succès et de la sécurité de la procédure. Depuis le développement du système implantaire SKY en 2002 par Star Group International, une société fondée



par le Dr Manfred Land, et la coopération avec Bredent Medical en 2004, le système d'implants SKY a été constamment amélioré, notamment en ce qui concerne les prothèses implanto-portées. Les ingénieurs du groupe Bredent ont redéfini le flux de travail de restauration prothétique, par exemple avec la thérapie unique, et avec le pilier SKY elegance, offrant un composant hybride qui n'a plus besoin d'être changé entre les phases chirurgicale et prothétique, et permet donc une gestion optimale de la gencive.

Contact

Bredent medical GmbH 6 co KG

Téléphone +49 (0) 7309 872 611

Fax +49 (0) 7309 872 655

BLANCONE

MULTIPLIER LE TRAITEMENT D'ÉCLAIRCISSEMENT DENTAIRE ?

Grâce à la technologie de BlancOne, il a été possible de créer avec BlancOne Click un traitement au fauteuil à associer à chaque séance d'hygiène, afin de produire un éclaircissement immédiatement visible sans protection gingivale, en seulement 10 minutes, sans sensibilité et pour seulement 12,50 € à l'achat (prix patient recommandé : 60 €).

Il s'agit d'un traitement d'entrée de gamme accessible à tous, permettant d'attirer un grand nombre de personnes vers l'éclaircissement dentaire.

Après avoir essayé l'éclaircissement avec BlancOne Click, les patients auront dissipé les doutes sur les effets secondaires, la sensibilité et l'efficacité de ce traitement et ils seront presque toujours enclins à une amélioration.

Des études ont été réalisées sur des cabinets réalisant environ 300 détartrages

par an en utilisant la méthode « produit d'appel » (BlancOne Click puis BlancOne Touch). Il a été prouvé que chacun de ces cabinets réalisait en moyenne 50 éclaircissements intensifs supplémentaires par an en appliquant cette méthode.

hello@blancone-france.com



ENTER THE INNOVATION ZONE

+
Hi Tech
Sector

logiciel
de dernière
génération

+
Comfort
Ground

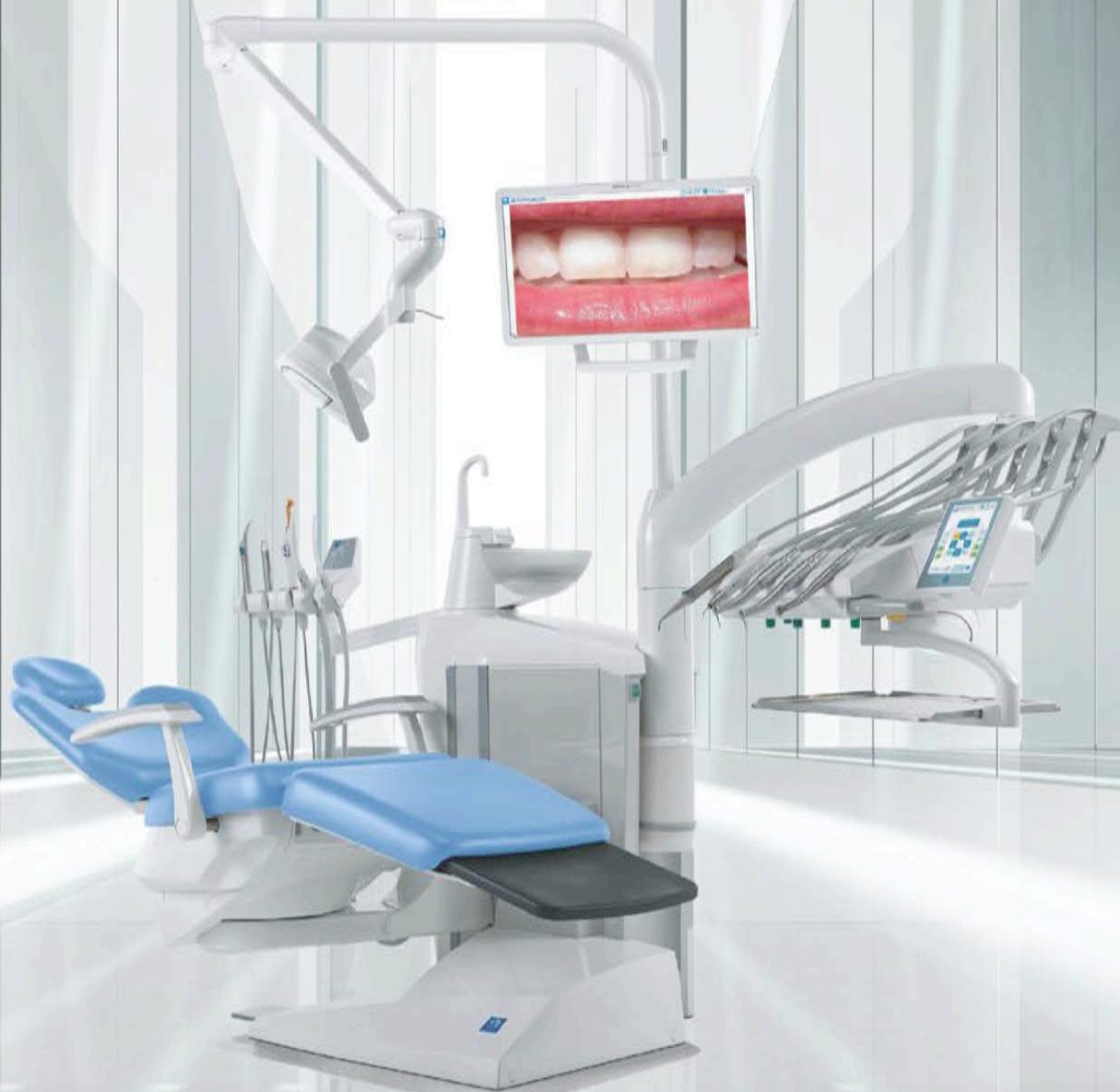
siège
multifonctions
avec repose-
jambes motorisés

+
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.

JULIE

SMART CONTACT : OPTIMISER LE NOMBRE DE RENDEZ-VOUS HONORÉS



Grâce au logiciel Julie et sa fonctionnalité « Smart Contact » vous pouvez automatiser les rappels de rendez-vous et activer la gestion de la liste d'attente en fonction des disponibilités et des annulations de dernière minute.

Aujourd'hui, 80 % des SMS sont lus dans les 4 minutes suivant leur réception. Afin d'éviter qu'un rendez-vous ne soit manqué ou excusé et perturbe votre organisation, Julie a mis en place un système de rappels de rendez-vous automatique qui s'adapte en fonction de la date à laquelle votre patient obtient son rendez-vous.

Julie envoie une confirmation de

rendez-vous au patient le jour de la prise de rendez-vous. Celui-ci permet d'être enregistré dans le calendrier ou l'agenda mobile du patient.

J-7, un SMS de rappel est transmis automatiquement au patient. Vous optimisez le temps de votre assistant(e) qui n'a pas besoin d'effectuer les rappels par téléphone et gagnez ainsi près de 2 heures de gestion administrative par jour.

Pour optimiser la gestion des « trous » de dernière minute, 48 à 24 heures avant, le système envoie un ultime SMS avec la possibilité de réponse du patient. En cas de réponse négative, vous recevez alors

une notification vous informant de l'annulation du rendez-vous. Ce dernier passera automatiquement en « excusé » dans votre agenda.

Votre logiciel prend ensuite la relève afin de trouver un patient susceptible d'être intéressé par le créneau disponible via une liste d'attente établie au préalable.

Le premier patient à valider le créneau reçoit un SMS de confirmation. Votre agenda est alors automatiquement mis à jour.

Pour toute question :

**commercial@julie.fr ou 01.60.93.73.70 -
www.julie.fr**

ORTHOCAPS

MARCHÉ DES ALIGNEURS, ORTHOCAPS PREND POSITION

Le Dr. Wajeeh Khan, CEO d'Orthocaps, a exprimé son désaccord avec la vente directe d'aligneurs au patient.

« Comme vous l'avez certainement remarqué, le marché des aligneurs a considérablement grandi ces dernières années. En conséquence, de nouveaux acteurs se développent sur ce marché en proposant leurs produits directement aux patients, en court-circuitant les dentistes et orthodontistes. Récemment, plusieurs entreprises ont été fondées en Allemagne, en Irlande et en France sur ce modèle économique. Ortho Caps GmbH a été à de nombreuses reprises sollicitée par ce type de sociétés afin de les aider à livrer des aligneurs directement aux patients. Nous

sommes en profond désaccord avec cette pratique et la rejetons catégoriquement. Pour nous chez Orthocaps, la coopération avec vous, chers collègues, est la philosophie de base de notre coopération, et restera ainsi. Merci de nous aider dans la continuité de notre objectif qui est de fournir le produit et service d'aligneurs le meilleur possible aux patients et praticiens. Vous pouvez le faire en informant vos patients du besoin de planification et de surveillance de TOUT traitement orthodontique par un dentiste ou orthodontiste. À cette occasion, merci de les renseigner des risques pour la santé de traitements d'aligneurs commercialisés directement aux patients. »

elmex[®]

SENSITIVE PROFESSIONAL[™]

Soulagez la sensibilité
en quelques secondes.



AVANT

Tubules ouverts

APRÈS

Tubules obturés en **60 SECONDES**
avec le dentifrice¹
elmex[®] SENSITIVE PROFESSIONAL[™]

elmex[®] SENSITIVE PROFESSIONAL[™] doté de la technologie Pro-Argin[®]
soulage **immédiatement²** et **durablement**.

• En ambulatorio, recommandez le système de soin elmex[®] SENSITIVE PROFESSIONAL[™] pour prolonger le traitement des dents sensibles

• Le dentifrice elmex[®] SENSITIVE PROFESSIONAL[™] RÉPARE & PRÉVIENT aide à renforcer les gencives et à prévenir la récession gingivale, cause d'hypersensibilité



⁽¹⁾ Ayad F, Ayad N, Delgado E, et al. J Clin Dent. 2009;20(4):115-122. ⁽²⁾ Pour un soulagement immédiat appliquer avec le doigt pendant 1 minute sur la zone sensible. Ces dispositifs médicaux sont des produits de santé réglementés qui portent, au titre de cette réglementation le marquage CE. Les dentifrices elmex[®] SENSITIVE PROFESSIONAL[™] et la solution dentaire elmex[®] SENSITIVE PROFESSIONAL[™] sont des dispositifs médicaux de classe Ia pour soulager les dents sensibles. Lire attentivement les instructions des produits avant usage, CE 0483. Mise à jour 12/2015. Dentifrices: Pour un soulagement immédiat, appliquer jusqu'à 2 fois par jour directement avec le bout du doigt, en massant doucement pendant 1 minute. Colgate-Palmolive manufacturing Poland. Solution dentaire: Rincer pendant 30 secondes et puis recracher. Ne pas avaler. Utiliser 2 fois par jour, matin et soir. Colgate-Palmolive manufacturing Poland.

COLGATE-PALMOLIVE SAS au capital de 6 911 180 €. RCS 478 991 649 Nanterre F - 92700 Colombes

Colgate

VOTRE PARTENAIRE
EN SANTÉ BUCCO-DENTAIRE

SUNSTAR

GUM PERIOBALANCE, PROBIOTIQUE À VISÉE BUCCO-DENTAIRE, EST DE RETOUR

Sunstar complète son offre de soins bucco-dentaires avec GUM PerioBalance, un complément alimentaire à utiliser en complément au Détartrage Surfaçage Radiculaire.

Chaque comprimé contient plus de 200 millions de Lactobacillus reuteri Prodentis actifs. Il s'agit d'un probiotique naturel dont l'efficacité a été validée dans de nombreuses études cliniques. Il est composé de 2 souches rigoureusement sélectionnées et brevetées de Lactobacillus reuteri d'origine humaine.

• Lactobacillus reuteri Prodentis, un probiotique cliniquement validé

Lactobacillus reuteri Prodentis est une bactérie probiotique d'origine humaine, adaptée à résider dans la cavité buccale et capable de se lier à la salive et à la muqueuse buccale.

Il est composé de deux souches brevetées de bactéries lactiques au mode d'action complémentaire. Il a été démontré cliniquement que l'association de ces deux souches: retarde la recolonisation des bactéries pathogènes après un DSR, exerce des propriétés anti-inflammatoires et antimicrobiennes, renforce et stimule la réponse immunitaire de l'hôte via la production de lymphocytes T CD4 auxiliaires et la production d'IgA, et renforce



les défenses naturelles de la bouche.

Pour plus d'informations:
SUNSTAR France
55/63 rue Anatole France
92300 LEVALLOIS-PERRET
01 41 06 64 64
contact@fr.sunstar.com



KAVO KERR

OPTIBOND UNIVERSAL DE KERR: LA RENCONTRE D'UNE EFFICACITÉ RENOMMÉE ET DE LA SIMPLICITÉ AVEC UNE APPLICATION MONOCOUCHE

Ce nouvel agent adhésif monoflacon associe la fiabilité de la technologie brevetée GPDM d'OptiBond et la simplicité d'utilisation d'une solution

universelle.

Kerr Dental vient d'annoncer le lancement de l'adhésif OptiBond Universal: un agent adhésif universel monoflacon, en une seule étape, convenant aux indications d'auto-mordantage, de mordantage sélectif et de mordantage total. Cette solution offre un collage performant sur l'ensemble des surfaces et substrats, que ce soit pour les restaurations indirectes ou directes. OptiBond

Universal associe la fiabilité de la technologie brevetée GPDM d'OptiBond et la simplicité d'utilisation d'une solution universelle. Le monomère GPDM éprouvé d'OptiBond garantit une adhérence efficace et fiable à la fois à la structure dentaire et à la résine grâce à la présence d'un groupe phosphate acide et d'un plus grand nombre de groupements fonctionnels méthacrylates. En outre, le système exclusif de solvant ternaire composé d'eau, d'acétone et d'éthanol offre une excellente pénétration dans les tubulis dentinaires.

Pour plus d'informations:
www.kerrdental.com/simplement-universal



**Le savoir-faire
de l'Artisan,
la précision
de la Technologie**



**Chez Protilab,
nos Artisans Prothésistes s'associent
au meilleur du numérique
pour réaliser vos prothèses
(design CAO, empreintes
numériques, fusion laser, ...)**

BIOTECH DENTAL

LUCY, QUAND L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE RÉVOLUTIONNE LA DENTISTERIE

Christophe Sireix, prothésiste dentaire spécialisé en CFAO, directeur R&D Circle et directeur du développement numérique chez Biotech Dental nous présente Lucy, la première intelligence artificielle en dentisterie.



Vous parlez de la révolution Lucy. En quoi est-ce vraiment une révolution ? C'est l'entrée de l'intelligence artificielle dans notre métier de la fabrication de prothèses dentaires qui constitue la véritable innovation de Lucy. Un avatar créé grâce à l'étude de milliers d'êtres humain, permet désormais de positionner les dents sur l'arcade du patient de façon intelligente et adaptée. Cela ouvre l'ère de la personnalisation de la prothèse du patient et marque la fin de la standardisation.

Concrètement, comment ça marche ? Aujourd'hui, Lucy s'applique aux prothèses amovibles métalliques. Selon les dents manquantes, Lucy va venir les

remplacer automatiquement et amener aussi la gencive. Le logiciel va venir copier ce que le patient a en bouche et l'adapter parfaitement à tous les mouvements occluso.

À chaque pièce produite, Lucy devient de plus en plus intelligente. Par exemple, un laboratoire X va pouvoir faire des modifications sur la première proposition de Lucy. Le logiciel va alors se nourrir de ces modifications et proposer à nouveau une prothèse plus adaptée à sa morphologie. Les modélisations sont ainsi personnalisées de façon automatique.

Quels sont les principaux avantages de cette technologie ?

Nous avons mené une étude qui montre qu'un cas travaillé individuellement se fait en plusieurs étapes : 4 étapes de cabinet, 5 de laboratoire. Avec Lucy, il n'y a plus que deux étapes, la prise d'empreinte et la modélisation de la prothèse.

Par ailleurs, pour le prothésiste, l'investissement, matériel en particulier, est nul car le logiciel est mis à disposition gratuitement dans le cloud. Il n'y a pas de mises à jour payantes et surtout, on peut travailler de n'importe où depuis une tablette ou un smartphone.

Lucy travaille sur les prothèses amovibles. Y a-t-il d'autres applications ?

Nous travaillons sur des prothèses complètes mais aussi en implantologie lorsque l'on va reconstruire une prothèse sur quatre ou huit implants dans une bouche complètement édentée. Lucy est également capable de faire la planification de la pose de l'implant en étudiant les parties osseuses, les tissus mous, l'orientation, l'angulation, etc. Lucy va prendre tout cela en compte pour positionner correctement les implants pour la pose ultérieure de la prothèse.

Bien entendu, ce sont toujours le dentiste et le prothésiste qui valident in fine le travail de Lucy. Mais, ils gagnent énormément de temps grâce à tout le travail préparatoire de Lucy. Le praticien de son côté dépose ses fichiers, et un quart d'heure plus tard il reçoit une proposition.

Combien de temps avez-vous travaillé sur ce projet ?

Douze ingénieurs ont travaillé sur Lucy pendant deux ans. Et nous prévoyons encore un an de travail pour finaliser tous les développements. De nombreuses spécialités différentes interviennent sur ce logiciel, de l'anatomie, de la mécanique, de la dynamique.



zenium

Entrez dans la lumière !
Pour vos yeux, votre santé
et le bien-être de vos patients.

Eclairages à LED pour la salle de soins.



PRISM



ORA



CHROM NT

Docteur ou entrepreneur



Dr Alain Cantineau

CHIRURGIEN-DENTISTE
À SAINT-QUENTIN (02)

UNE QUESTION DE VALEUR

Pour lui, le mot « client » n'est pas un juron dans la bouche d'un praticien. « Pourquoi le serait-il ? » interroge le Dr Alain Cantineau. Lui mène son activité avec une démarche entrepreneuriale à Saint-Quentin dans l'Aisne depuis plus de 30 ans. Et par conséquent, si un cabinet dentaire libéral s'assimile une entreprise, alors il reçoit des clients. « Mais attention, prévient Alain, on soulage la douleur d'un patient, on répond à la demande d'un client ! » Notre praticien envisage les personnes qui pénètrent chez lui comme des individus à satisfaire. Il lui appartient donc, dans un premier temps, d'identifier leurs besoins, puis d'y apporter des solutions de la manière la plus efficace possible. Pour appuyer cette philosophie, le cabinet développe actuellement une « démarche qualité » qui vise, comme c'est le cas dans les entreprises, à améliorer son offre de service. « J'insiste, ajoute-t-il, il n'y a

aucune connotation négative selon moi à parler de « client » et d'entreprise. D'ailleurs, je me préoccupe certainement plus des personnes que je reçois que certains praticiens qui s'offusquent d'entendre un chirurgien-dentiste prononcer le terme client. Au-delà des mots,

L'une des clés essentielles de notre réussite est l'organisation.

le plus important reste les valeurs qui guident notre action. Certes, on ne fait pas de commerce, mais on se doit d'être rentables. »

Le cabinet est organisé en Selarl. Chaque membre dispose d'un pourcentage des parts du capital social équivalent au pourcentage de l'activité qu'ils génèrent. Le rééquilibrage est effectué tous les 4 ans. La Selarl respecte un organigramme spécifique. Les associés forment le bureau stratégique qui définit les objectifs à atteindre pour

chaque praticien. Ces prévisions sont ensuite communiquées à la directrice du cabinet qui veillera à leur suivi. Il arrive par conséquent qu'elle rappelle en cours de mois à l'un des associés le retard qu'il peut prendre sur ses objectifs.

« L'une des clés essentielles de

notre réussite est l'organisation. Si on ne prend pas le temps de réfléchir à notre pratique, il ne faut pas s'attendre à générer des bénéfices. Trop de chirurgiens-dentistes estiment qu'ils sont eux-mêmes en capacité de juger leur fonctionnement ou pire, d'analyser la gestion de leur temps de travail. Je crois que cela est impossible, j'ai pour ma part, suivi des formations de coaching tout au long de ma carrière avec Pierre Brassard, Robert Maccario ou Edmond Binhas. » ●

où se situe la frontière ?



Dr Guillaume Savard

CHIRURGIEN-DENTISTE À ARPAJON (91)

SOIGNER DE MANIÈRE JUSTE

Il a fait le choix d'ouvrir son cabinet le lundi ou le samedi en alternance chaque semaine. « Certains patients ne peuvent venir se faire soigner que le week-end, d'autres sont libres le lundi... alors je leur offre cette possibilité. » Bien des lecteurs penseront que le Dr Guillaume Savard use de cette stratégie pour doper son carnet de rendez-vous. Il n'en est rien ! Il

sommes inscrits dans une mission de santé publique, notre rôle n'est pas simplement d'empiler les actes les plus rémunérateurs, mais de soigner de manière juste. »

Le Dr Savard regrette un manque de considération des pouvoirs publics pour la profession. « Notre métier est mal perçu. Nous appartenons à une des quatre professions médi-

Notre rôle n'est pas simplement d'empiler les actes les plus rémunérateurs.

exerce à Arpajon dans l'Essonne... un désert médical. « Dans un certain sens, les praticiens de la commune sont en quasi-situation de monopole. Le délai d'attente pour un premier rendez-vous est de presque trois mois, je n'ai pas à courir après les patients. » À tel point que, s'il le souhaitait, il pourrait subtilement opérer un tri à la pathologie pour ne garder que les interventions les plus rentables. « Hors de question ! Nous

cales, le terme actuel de "soignant" est un peu réducteur. Il faudrait considérer la santé bucco-dentaire, et la santé en général, avec un point de vue plus large. Les lignes de front ne sont pas que dans les cabinets. » Et le praticien cite le travail de formation qu'il opère auprès du personnel soignant dans les EHPAD afin qu'il soit en capacité de réaliser les bons gestes d'hygiène pour la santé orale des résidents et qu'il ait un rôle

de sentinelle face aux pathologies, l'absence d'hygiénistes en France pour agir en matière de prévention, ou le rôle que pourraient avoir « par exemple » des enseignants de SVT dans les établissements scolaires pour participer à une politique globale d'éducation à la santé. « Il serait bénéfique de décloisonner les rôles de chacun pour parvenir à développer une politique de santé plus efficiente et sûrement plus efficace. » Le Dr Savard estime que la convention nationale des chirurgiens-dentistes, « obsolète et en décalage avec l'exercice d'aujourd'hui », déforme négativement la demande de soins. Les remboursements tels qu'ils existent conditionnent certains choix thérapeutiques. D'une manière générale, il considère que la santé ne doit pas reposer sur des standards ou des protocoles figés, bien que les données de la science soient prépondérantes, « moi je m'adapte à chaque patient, à ses capacités d'intégration d'un traitement, son calendrier, ses attentes, etc. Cela impose une remise en question permanente de sa pratique et une bonne dose de formation continue, c'est une bonne chose pour offrir le meilleur et garantir la qualité et la pertinence des thérapeutiques. » ●



***Nouvelles
technologies,
L'exception francophone***

Le rayonnement culturel français à travers le monde est incontestable. Néanmoins, peu de personnes réalisent vraiment l'importance du domaine de la recherche et son impact sur notre pratique clinique. Or les progrès technologiques vont de pair avec l'exercice de la dentisterie. Tour d'horizon et tour du monde des outils à venir.

Par le Dr Yassine Harichane

La French Touch

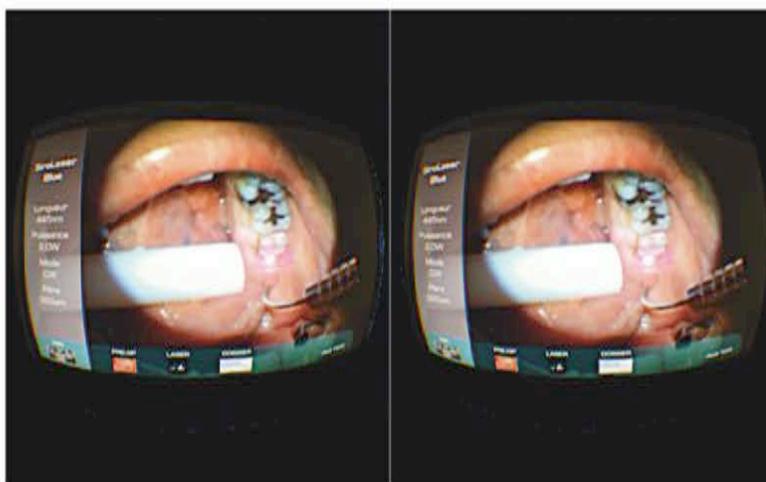
C'est un cliché, mais les Français seraient mondialement connus pour leur capacité à se plaindre tout le temps : des impôts, des enseignants, du gouvernement... un vrai sport national ! Mais, peut-être faut-il surtout voir dans cette image, une forme d'exigence intellectuelle qui nous amène à un niveau supérieur de qualité, notamment dans l'éducation. Nous savons tous que les impôts servent aussi à financer le budget de la recherche et de l'enseignement en France. Nous savons également que des étudiants du →

monde entier viennent se former auprès de nos professeurs d'université, dont l'influence dépasse nos frontières métropolitaines. Enfin, nous devons absolument admettre que nous avons, grâce au gouvernement, une chance inouïe d'avoir une formation universitaire de qualité, avec des droits d'inscription défiant toute concurrence internationale. La conjonction de ces facteurs a permis l'émergence de nouvelles formes d'enseignement, notamment médical. En prenant l'exemple d'une fondation comme Moveo (5) ou encore d'une startup comme Revinax (6), l'apprentissage de la chirurgie se fait à une vitesse fulgurante en utilisant la technologie actuelle. Souvenez-vous de vos études lorsque l'enseignant faisant une démonstration était entouré d'une horde d'étudiants qui se pressait pour avoir le meilleur angle de vue.

De nos jours, les interventions sont virtualisées et disponibles sous forme de tutoriels, que l'on peut voir ou revoir à volonté. À l'aide d'un casque dédié, l'étudiant ou le praticien en formation va pouvoir effectuer son intervention, tout en ayant accès à des informations complémentaires en temps réel. En effet, les casques de réalité mixte sont capables de superposer par transparence le dossier médical du patient au champ de vision du praticien. C'est ainsi que plusieurs chirurgies ont été menées avec succès en France grâce à ces casques accomplissant ainsi une première mondiale (7,8). En dentaire, vous pourrez, en



Bleu, blanc, rouge, les couleurs de la French Correction



Capture d'écran d'une vue à travers un casque VR

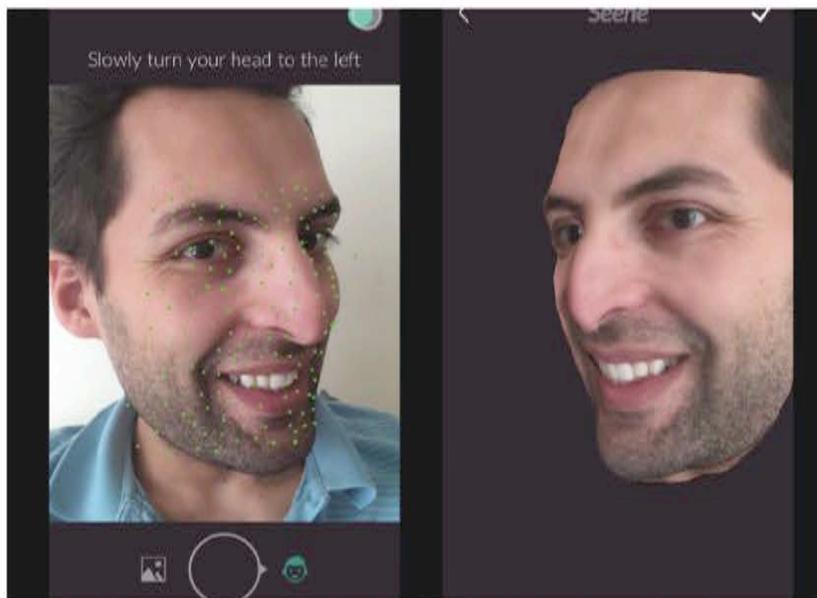
quelques gestes, faire apparaître un Cone Beam ou vérifier l'angulation de votre forêt implantaire, tout en gardant votre regard rivé sur le patient. Le praticien peut d'un geste toucher le dossier numérique pour rechercher l'examen dont il a besoin. Plus besoin de toucher un clavier ou de toucher un écran, désormais on peut soigner d'une simple touche.

La French Tech

Un proverbe bien de chez nous dit « Les bons outils font les bons ouvriers ». Cet adage illustre la nécessité d'un équipement à la pointe de la technologie pour atteindre des sommets. Bien entendu les compétences intellectuelles de l'opérateur restent indispensables. Toutefois, aucun praticien expérimenté et digne de son titre ne prendrait le risque d'utiliser des instruments obsolètes. Nous évoquons précédemment les performances de la recherche publique française, il ne faut pas non plus négliger l'apport considérable des industriels pour créer des outils révolutionnaires. Sous le soleil de Provence, la société Biotech Dental a fait avancer en quelques années la dentisterie française et internationale à un niveau prodigieux, en offrant des solutions numériques globales (9). Le dernier outil en date, Lucy, fait appel à l'intelligence artificielle pour concevoir et fabriquer des guides chirurgicaux, des

Aucun praticien expérimenté ne prendrait le risque d'utiliser des instruments obsolètes

aligneurs orthodontiques ou encore des prothèses implanto-portées. Nous savons tous que l'esprit humain est sujet à des oublis ou des maladresses, l'utilisation de logiciels permet de limiter ce risque d'erreur et apporte une sérénité à l'opérateur. N'y voyez pas là le germe de la révolte des machines prophétisée par Romain Rolland, mais plutôt un moyen de synchroniser le geste médical avec l'exactitude informatique. De plus, de nombreuses équipes en recherche médicale analysent la possibilité d'intégrer l'intelligence artificielle dans le diagnostic (10). Prenons l'exemple d'une lésion de la muqueuse buccale : l'utilisation d'un logiciel d'aide à la prise de décision clinique va guider le praticien dans les →



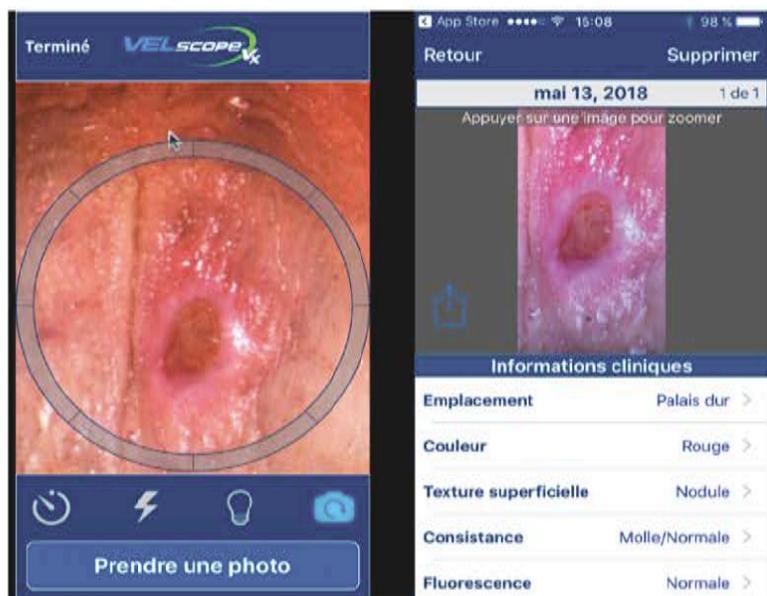
Scanner facial par photogrammétrie

tests à effectuer et relever les critères diagnostiques. En complétant avec les examens complémentaires comme l'analyse anatomopathologique, il sera possible pour n'importe quel omnipraticien de poser un diagnostic fiable et ainsi rassurer son patient sur le caractère bénin de la lésion ou l'orienter vers une équipe spécialisée pour la prise en charge. Peut-être verrons-nous dans un avenir proche une diminution de la prévalence des lésions potentiellement cancéreuses grâce à l'intelligence artificielle ?

La nouvelle vague

Les Frenchies à Hollywood, cela ne date pas d'hier. Tout le monde se souvient de la prestation de François Truffaut dans « Rencontres du troisième type », film mêlant habilement peur de l'inconnu et curiosité vis-à-vis des technologies évoluées. Steven Spielberg l'avait choisi pour incarner un homme qui pourrait totalement admettre l'extraordinaire et l'irrationnel. C'est ce qui caractérisait la nouvelle vague du cinéma français, un tsunami d'idées novatrices avec une

De retour à notre époque, nous assistons également à un déferlement de talents



Application de détection des lésions des tissus mous buccaux

recherche constante de l'esthétique visuelle. De retour à notre époque, nous assistons également à un déferlement de talents qui brise les règles établies et ouvre la voie à de nouvelles idées. La société luxembourgeoise Artec 3D (11) propose des scanners portatifs qui capturent et reconstruisent en 3D tout ce qui est possible d'être scanné : de la minuscule pièce industrielle à un monument historique, en passant par l'ancien président des États-Unis Barack Obama. Le concept est simple et celui de la →



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



L'accueil canadien



Les casques de réalité étendue arrivent au cabinet dentaire

La presse française se fait souvent l'écho de la fuite des cerveaux et des effets négatifs sur notre économie ou notre développement technologique. D'un point de vue positif et optimiste, il faut voir dans cette migration du vieux continent vers le nouveau monde, la possibilité d'établir un pont intellectuel avec des échanges privilégiés par une langue commune. Prenons l'exemple de nos cousins d'Outre-atlantique : Montréal est devenue la capitale mondiale de l'art et de la créativité numérique (1). La réalité étendue (XR), qui comprend la réalité virtuelle (VR), la réalité augmentée (AR) et la réalité mixte (MR), propose une expérience inédite, quel que soit le domaine concerné. C'est pourquoi de nombreuses startups montréalaises, qui comptent parmi elles des ressortissants français, occupent ce créneau et offrent un panel varié d'expériences

pour le grand public. Du jeu vidéo au tourisme, en passant par l'histoire ou la santé, il est possible d'offrir du contenu tantôt divertissant tantôt éducatif avec une dimension immersive.

Que diriez-vous si votre patient en salle d'attente pouvait arpenter les ruelles de la ville de Québec ? Plutôt que de proposer des revues périmées ou la vue sur le ficus languissant dans le coin de la salle d'attente, accueillez vos invités avec une expérience de réalité virtuelle ! Pour cela rien de plus simple, commandez un casque comme le Zeiss VR One Plus et lancez une vidéo relaxante. Que l'on soit à la recherche de la sérénité du Lac Louise en Alberta ou admiratif face aux étendues enneigées du grand nord canadien, il y en a pour tous les goûts. De plus, il a été prouvé scientifiquement que la VR a des effets anxiolytiques chez les patients attendant de recevoir ou recevant un traitement dentaire (2).

Enfant ou adulte, dans la salle d'attente ou allongé au fauteuil, la réalité virtuelle va capter l'attention du patient et lui faire oublier le stress procuré par certains bruits ou procédures. Nous savons tous que de nombreux patients évitent d'aller chez le dentiste par crainte d'une douleur ou par stress. Et si la VR était la solution de demain pour augmenter la fréquence de consultations dentaires en annihilant cette angoisse ?



© Collocat/7 / istockphoto

photogrammétrie, l'opérateur se déplace autour de la cible en tenant à la main le scanner pour capturer l'objet sous tous les angles. L'objet recréé en 3D respecte le volume, la dimension, la forme, la couleur et la texture du sujet. Les applications n'ont de limite que l'imagination, et nous

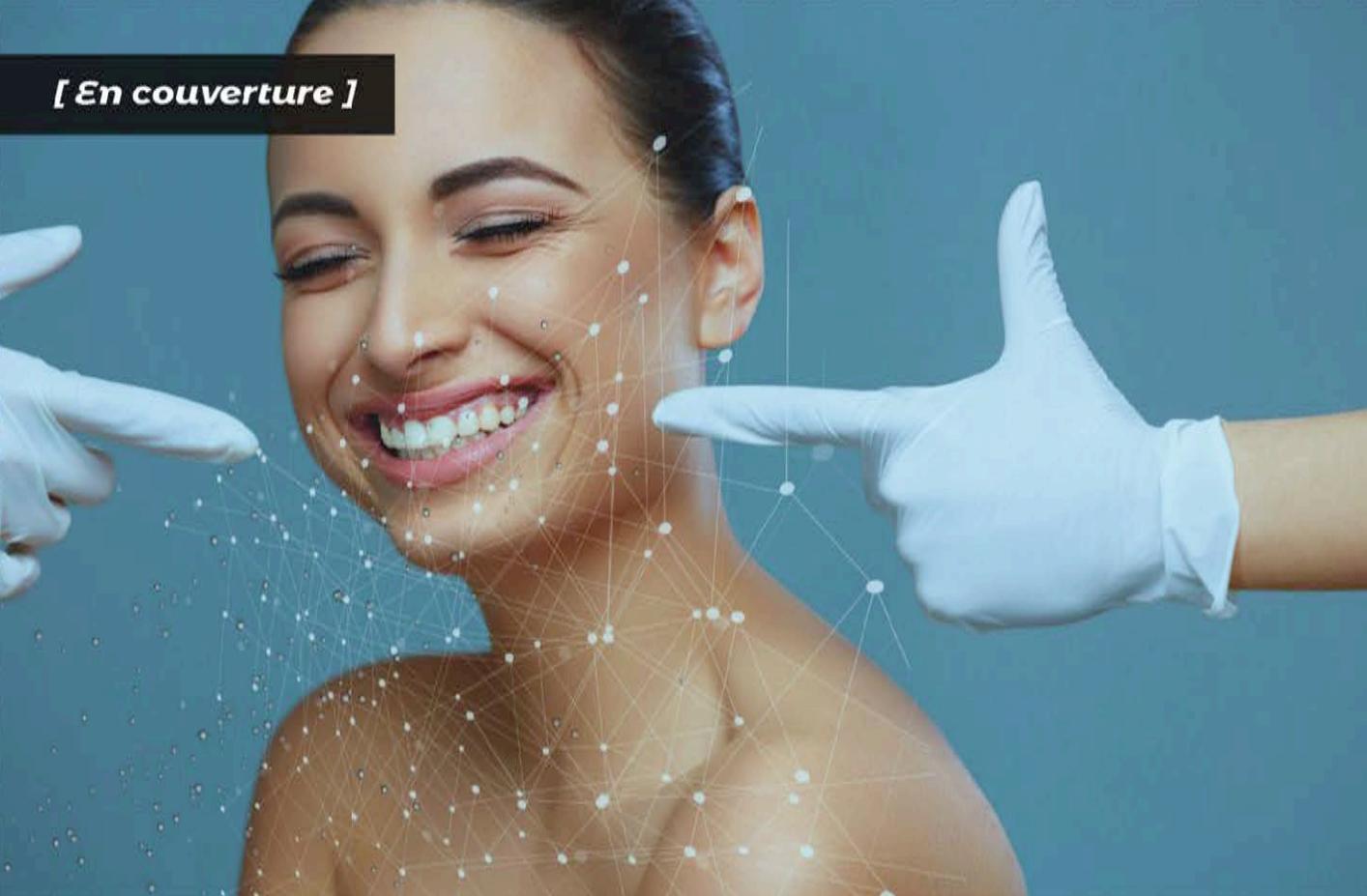
ne sommes pas sûrs que nous ayons suffisamment d'imagination pour exploiter tout le potentiel de cette

technologie. La santé fait bien sûr partie des nombreux domaines bénéficiant de cette révolution. En médecine légale et en anthropologie archéologique, le scan 3D de squelette permet une reconstruction craniofaciale numérique de victimes ou de personnages historiques. Le technicien peut scanner sans avoir à toucher les ossements, pour ne pas les altérer ou fausser la lecture de la scène de crime.

En chirurgie plastique, la modification virtuelle de la partie du corps intéressée permet de voir les effets d'une rhinoplastie

Le must : l'impression 3D du visage avec et sans chirurgie plastique

ou d'une chirurgie orthognatique pour augmenter l'adhésion du patient au plan de traitement proposé. Le must : l'impression 3D du visage avec et sans chirurgie plastique, pour comparer physiquement le résultat attendu. De plus, la résolution du scanner permet même de discriminer des détails aussi fins que les déplacements des tissus mous faciaux (12). Dans le domaine de l'éducation de la santé, il est possible de télécharger des modèles anatomiques humains et de les imprimer pour une expérience pédagogique inédite et tactile. En chirurgie reconstructrice, chez les patients avec un organe externe manquant comme l'oreille, le praticien peut scanner l'organe controlatéral pour créer une réplique en miroir imprimable avec des résines molles. En dentisterie, le scanner facial fait ses premiers pas en intégrant le flux de travail numérique dans les réhabilitations complètes implantaires. La CFAO de la prothèse implanto-portée se fait en respectant le soutien des tissus mous environnants (13). Si vous avez envie de vous lancer dans l'aventure du scan 3D et de l'impression 3D, c'est le moment de prendre cette nouvelle vague. →



The French Kiss

La France ne se contente pas d'exporter juste des artistes ou des chercheurs, elle échange aussi avec les autres pays des coutumes et des mœurs comme on échangerait un baiser langoureux. C'est ainsi qu'est né le terme « French Kiss » pour désigner un baiser sensuel et profond. Même si les dents et le parodonte revêtent une importance fondamentale dans l'esthétique du sourire, il ne faut pas oublier la place prépondérante des lèvres dans les préliminaires de la perception du beau. Que faire lorsque ces lèvres manquent de relief ou au contraire sont trop dynamiques au point de dévoiler le piqueté gingival des incisives maxillaires ? La réponse se trouve de nouveau dans la technologie. À l'instar de l'architecte qui dessine des plans avant de bâtir une structure, le dentiste sait désormais dessiner un sourire avant d'entreprendre un traitement. L'utilisation de la simulation numérique du sourire (DSD) autorise le calcul précis de la quantité de gencive visible lors d'un sourire gingival (14) ou

Le dentiste sait désormais dessiner un sourire avant d'entreprendre un traitement

encore la position optimale de la lèvre supérieure au repos lors de la respiration buccale (« fish gape »). Deux spécialistes californiens, l'un dentiste américain et l'autre maître prothésiste francophone, qui n'est autre que Michel Magne, ont ainsi donné un coup de jeune aux lèvres avec le lifting labial (15). C'était sans compter que la technique avait déjà été décrite des décennies auparavant par un autre francophone, le Dr Nabil Fanous (16), chirurgien esthétique exerçant à Montréal. Concernant le sourire gingival, une des solutions thérapeutiques consiste à effectuer une gingivectomie en cas d'éruption passive altérée. La fine fleur de la technologie française joue de nouveau un rôle fondamental. Plutôt que de découper un steak de gencive sanglante avec un bistouri affûté, il →

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 Stériliseurs)
EN 13 060 (Petits Stériliseurs)
EN 11607 - 2 (Thermosoudeuses)

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

La vision suisse

Saint Thomas disait « Si je ne vois pas (...), je ne croirai point » (Jean 20,25). Certains praticiens s'offusquent lorsque leurs patients ne boivent pas leurs paroles lors de la présentation du plan de traitement. Il n'est pas nécessaire d'être versé dans les Saintes Écritures pour comprendre que l'Homme possède un doute inné qui n'est pas forcément de la méfiance.

Confier sa condition buccale à un professionnel de santé demande du courage ou parfois de l'aveuglement. Si les résultats ne sont pas au rendez-vous, un conflit peut apparaître car le patient se sent bafoué. Comment renforcer le lien soignant-soigné sans forcément faire appel à une confiance aveugle ? Nos voisins suisses ont réussi l'exploit de combiner les nouvelles technologies de réalité augmentée avec la CFAO dentaire pour présenter les options thérapeutiques sous un nouvel angle.

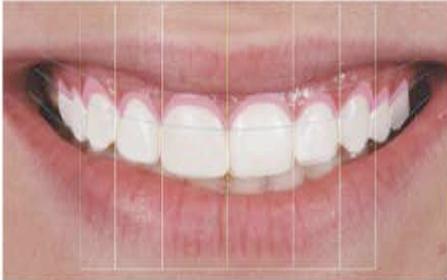
La startup Kapanu (3), propose un outil de prévisualisation s'intégrant parfaitement au flux de travail numérique. Après avoir scanné les arcades dentaires de votre patient, vous pouvez envoyer le fichier .stl à votre prothésiste/infographiste pour réaliser un waxup virtuel. À l'aide des photos extra-orales et des instructions du praticien, le technicien pourra concevoir numériquement un nouveau sourire respectant les règles fondamentales de l'esthétique dentaire. La verticalité de la ligne médiane, la position antéropostérieure du bord libre incisif ou encore la courbure du sourire ne seront que des paramètres informatiques que l'on peut déplacer sans difficulté. Cerise sur le Gnatho, vous pourrez intégrer la forme de dents qui convient le mieux à la

morphologie faciale du patient, en utilisant par exemple l'outil FormSelector. Lors de la présentation du plan de traitement, vous pouvez tendre une tablette à votre patient qui pourra se regarder dedans en mode selfie comme dans un miroir. Magie de l'informatique : le patient peut voir en temps réel son sourire sans avoir à intervenir physiquement sur ses dents. Si vous souhaitez pousser l'expérience du patient au sommet, modifiez la teinte dentaire en déplaçant un simple curseur. Vous répondrez ainsi à ses attentes esthétiques mais surtout relationnelles. Si votre patient en veut encore plus, il est désormais possible d'imprimer en 3D un mock-up que le patient pourra essayer lors du rendez-vous et visualiser en bouche le projet prothétique (4). Avec d'un côté la confiance du patient et de l'autre côté la prévisualisation du résultat final, une avenue s'ouvre devant vous pour conduire votre plan de traitement en toute sérénité.



Exemple de simulation numérique du sourire

5 RAISONS D'ACHETER LE CS 8100 3D



DSD montrant les régions à opérer et le nouveau format pour les 6 dents antérieures plus haut.



Vue à mi-profil droit du sourire avant et après l'achèvement du traitement.

est préférable d'utiliser un laser comme le Lokki qui affiche fièrement une fabrication française (17). Avant d'initier l'excision, le praticien va réaliser une simulation informatique à partir des photos du patient, la conversion de la 2D vers le 3D se fait à l'aide d'une empreinte optique. À partir d'un modèle imprimé en 3D, le technicien de laboratoire va préparer un guide de réduction qui, une fois placé en bouche, va dévoiler la quantité exacte de gencive à exciser au laser (18). Finies les découpes aléatoires et imprécises, le guide de gingivectomie permet de nos jours une découpe avec une précision diabolique. Le résultat obtenu est un sourire aux lèvres pulpeuses d'une beauté à se damner. →



1 PLUSIEURS CHAMPS D'EXAMEN DISPONIBLES



2 IMAGES DE HAUTE RÉOLUTION EN 3D



3 5 ANS DE GARANTIE



4 DOSE RÉDUITE GRÂCE À DES ACQUISITIONS EN 7 SECONDES



5 SOLUTION MULTIFONCTION

Réservez votre démonstration maintenant ou demandez plus d'informations.

Rendez-vous visite sur www.carestreamdental.fr

WANTED

Parresia

recrute un chef de publicité Senior

**Vous êtes dynamique, motivé/e et vous
connaissez bien le monde du dentaire ?
Rejoignez-nous !**

Nous recherchons actuellement un/e chef de publicité senior dont la mission sera de développer, gérer et fidéliser un portefeuille varié de clients au sein du pôle dentaire et conforter les magazines et autres produits de Parresia en tant que références incontournables de la presse professionnelle dentaire.

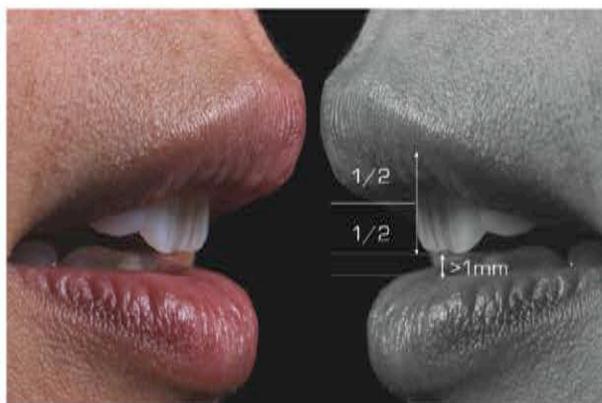


Pour postuler



**CV + lettre de
motivation à**
florence.josse@parresia.fr

www.edp-dentaire.fr



Analyse de l'esthétique des lèvres au repos

La French

L'académicien Michel Serres a dit un jour « *La science, c'est ce que le père enseigne à son fils. La technologie, c'est ce que le fils enseigne à son père* » (19). La France a fait beaucoup pour ses enfants en leur offrant une éducation, l'accès à des outils performants ou encore la possibilité de laisser s'exprimer leur intellect.

En retour, de nombreux Français basés en métropole ou à l'étranger ont contribué à redorer le blason de la technologie française. Ce rayonnement international français dissout les frontières physiques et offre un réseau d'échange outre Atlantique d'une substance hautement addictive : l'excellence dans la recherche. La recherche de l'excellence est également notre héroïne nationale car tous les acteurs de la filière dentaire travaillent dur pour corriger notre pratique en la rendant plus fiable, plus prédictive et plus profitable pour le patient. C'est ce qu'on appelle La French Correction. ●

Ressources :

- (1) www.bit.ly/2jX4jwh (2) www.bit.ly/2KWlGfR (3) kapanu.com
- (4) www.bit.ly/2rDzv7x (5) fondation-moveo.fr (6) revinax.net
- (7) www.bit.ly/2KWrdQQ
- (8) www.bit.ly/2l83doe
- (9) www.biotech-dental.com
- (10) www.go.nature.com/2ldcGCM (11) www.artec3d.com/fr
- (12) www.bit.ly/2KmR2Z5 (13) www.bit.ly/2wEIJ2J (14) www.bit.ly/2lKYLGR
- (15) www.bit.ly/2KWmsXv (16) www.bit.ly/2laxae6 (17) lobel-medical.fr
- (18) www.bit.ly/2rCHUYA (19) www.bit.ly/2Kj0awg

Implants courts T3[®]

Longueurs 5 mm et 6 mm



La longueur et les caractéristiques de l'implant court T3 permettent la pose d'un implant dans les cas où la hauteur d'os ne suffit pas pour un implant traditionnel (>6 mm).

- **Surface de l'implant T3**

Surface d'implant sablée et mordancée à l'acide, d'une rugosité moyenne de 1,4 µm sur toute la longueur de l'implant.¹

- **Force de serrage implant/pilier**

L'utilisation de la vis Gold-Tite[®] augmente la force de serrage implant/pilier de 83 % par rapport à une vis sans revêtement.² *Platform switching manuel recommandé.**

- **Contact os-implant initial (IBIC)**

Les dimensions des instruments chirurgicaux et de l'implant court T3 créent des ostéotomies précises parfaitement adaptées à la forme de l'implant, afin de permettre une bonne stabilité primaire.³

- **Nouvelle trousse chirurgicale et nouveaux instruments compacts**

Spécifiquement conçus pour la préparation du site et la pose des implants courts T3.

¹ Gubbi P¹, Towse R¹. Quantitative and Qualitative Characterization of Various Dental Implant Surfaces. Poster Presentation: European Association for Osseointegration, 21st Annual Meeting; October 2012; Copenhagen, Denmark. To view the poster, please visit www.biomet3i.com/Pdf/Posters/Poster_421_EAO_Final.pdf

² Suttin Z¹, Towse R¹. Effect of Abutment Screw Design on the Seal Performance of an External Hex Implant System. Presented at the European Association for Osseointegration, 22nd Annual Scientific Meeting, October 2013; Dublin, Ireland. http://biomet3i.com/Pdf/Posters/P-450_Effect_of_Screw_Design_on_Implant_Seal.pdf

³ Meltzer AM¹. Primary stability and initial bone-to-implant contact: The effects on immediate placement and restoration of dental implants. *J Implant Reconstr Dent*. 2009;1(1):35-41.

¹ The authors conducted this research while employed at Biomet 3i.

[†] Dr. Meltzer has a financial relationship with Biomet 3i LLC resulting from speaking engagements, consulting engagements and other retained services.

* Bench test results are not necessarily indicative of clinical performance.

** Placement of a smaller diameter restorative component than the diameter of the implant seating surface.

Pour plus d'informations concernant les implants courts T3, veuillez contacter votre Conseiller Zimmer Biomet Dental.

www.zimmerbiometdental.com

Toutes les marques commerciales sont la propriété de Zimmer Biomet ou de ses filiales, sauf mention contraire. Pour des raisons réglementaires, le département dentaire de Zimmer Biomet continuera à fabriquer des produits sous les noms de Zimmer Dental Inc. et Biomet 3i, LLC, respectivement, jusqu'à nouvel ordre. L'implant court T3 est fabriqué et distribué par Biomet 3i. Tous les produits ne sont pas enregistrés ou disponibles dans tous les pays. Veuillez consulter un Conseiller Biomet 3i pour connaître les disponibilités et pour toute information supplémentaire. AD063FR REV B 05/16

©2016 Zimmer Biomet. Tous droits réservés.



ZIMMER BIOMET
Your progress. Our promise.™

JE TRAVAILLE SANS ASSISTANTE

**LE DR CATHERINE GACIA EXERCE
À ÉPINAL DEPUIS 1995. ELLE
A ÉTÉ ÉPAULÉE PENDANT PLUS
DE 10 ANS PAR UNE ASSISTANTE,
PUIS A FAIT LE CHOIX DE
POURSUIVRE EN SOLO.**

Par Rémy Pascal / Photos D'click studio !

PROBLÉMATIQUE

Existe-t-il un modèle universel pour exercer le métier de chirurgien-dentiste ? Les spécialistes l'affirment, pour optimiser son activité, une assistante dentaire est un choix judicieux, voire un impératif. Comment travaillent alors ceux qui naviguent en solo ?

« **D**octeur, il faut que je vous dise quelque chose... ». Lorsqu'un matin de 2008, Isabelle,

l'assistante de Catherine Gacia, commence à dévoiler son méfait, notre praticienne peine à y croire. Elle, qui vouait une totale confiance en son assistante depuis tant d'années, se voit rattrapée par la réalité. Elle s'est fait flouer, n'a rien vu du manège qui s'opérait sous ses yeux et comprend soudainement que sa confiance l'a rendue aveugle. « Docteur, il faut que je vous dise quelque chose... Je n'ai pas déposé plusieurs chèques sur le compte du cabinet, mais sur le mien. » Cet aveu marque la fin d'une arnaque qui se perpétrait depuis des années.

La série de vols s'interrompt, mais avec elle, la confiance que pouvait porter Catherine à ses assistantes disparaît également pour toujours.

10 ANNÉES DE CONFIANCE

Le Dr Gacia s'installe à Épinal en 1995, elle loue un petit local et lance sa carrière avec un « démarrage plutôt lent, sans faire un gros chiffre d'affaires, mais avec des charges minimales. Une location, du matériel d'occasion et bien entendu, pas d'employée. Je travaillais en solo. » Quelques années plus tard, elle fait l'acquisition d'un appartement pour installer son cabinet et poursuit le développement de son activité. Elle commence à ressentir le besoin d'être épaulée par une assistante et profite d'un dispositif lancé par le Conseil général des Vosges pour embaucher. « La collectivité proposait de payer le salaire d'un jeune en recherche d'emploi pendant deux ans, en échange l'employeur



devait le former et l'accompagner dans le métier. » C'est ainsi que Catherine fait la rencontre d'Isabelle, une jeune femme investie et rigoureuse. À tel point que notre praticienne l'embauche en CDI à l'issue des deux ans. « J'ai donc placé en elle beaucoup d'espoir, je croyais en notre relation. Pendant 10 ans, elle a été exemplaire et je lui ai donc délégué de nombreuses missions. Administration, stérilisation, préparation du fauteuil, accueil des patients, gestion des chèques... J'ai cependant toujours travaillé à deux mains, j'avais suffisamment exercé seule pour avoir les bonnes habitudes. »

L'ARNAQUE DÉMASQUÉE

Isabelle inspire confiance. Régulièrement, elle propose à son patron d'aller déposer les chèques à la banque. Ce que Catherine laisse faire. Sa comptabilité est déléguée à un professionnel et elle se concentre sur les soins. Mais un jour, elle jette un œil sur son compte bancaire professionnel →

Le Dr Gacia s'appuie sur un standard téléphonique avec qui elle communique par messagerie instantanée pour gérer les urgences.

Pour la préparation du fauteuil et la gestion administrative, notre praticienne a simplement allongé la durée de ses rendez-vous de 10 minutes.

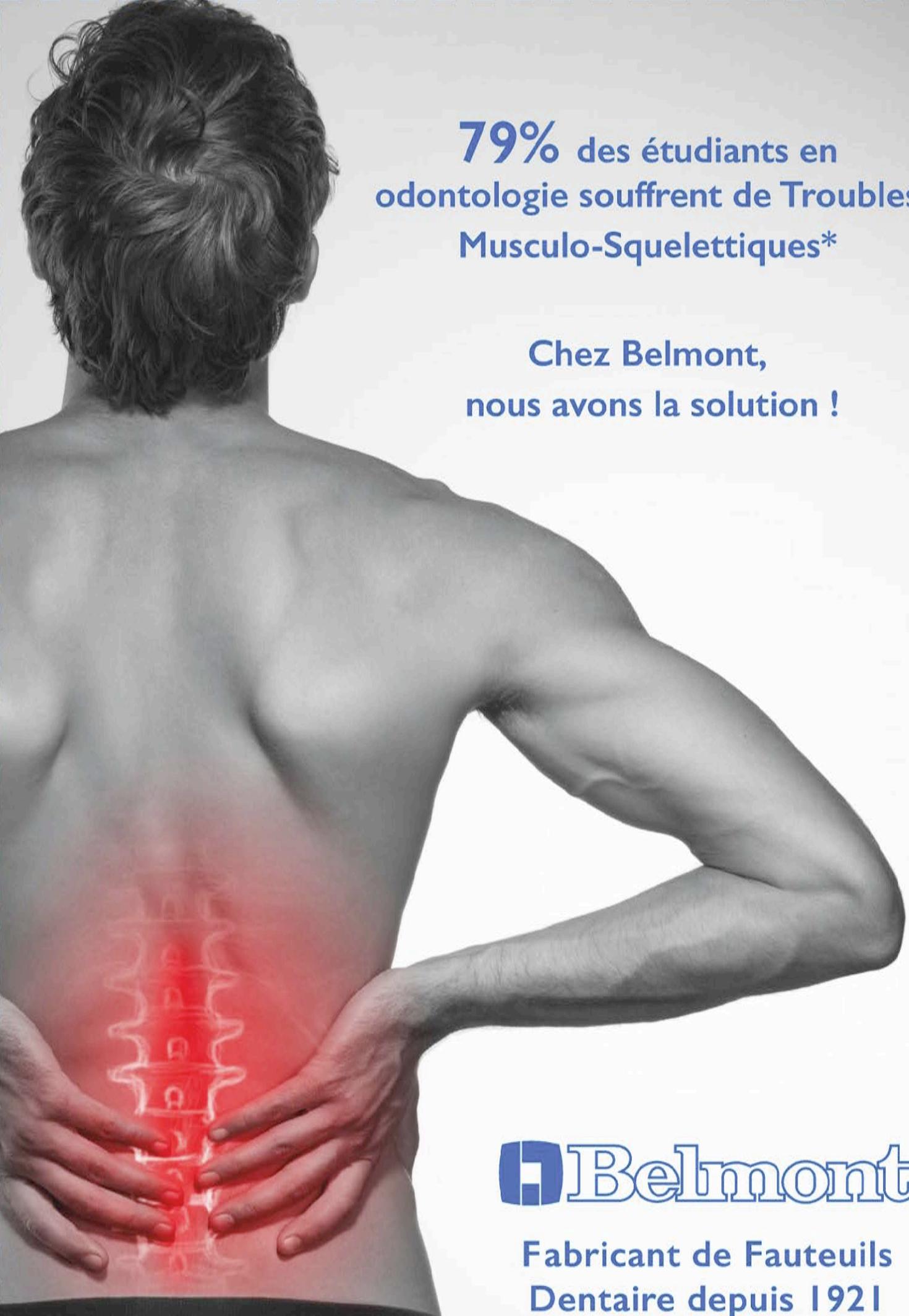


« J'ai toujours travaillé à deux mains, j'ai suffisamment exercé seule pour avoir les bonnes habitudes de travail. »



Catherine a fait l'acquisition d'un appartement pour installer son cabinet et développer son activité. Le cachet de ce lieu donne une chaleur particulière à son entreprise.

et s'étonne de ne pas y voir crédités plusieurs chèques remis récemment. Elle en informe donc son assistante pensant que la banque a fait une erreur. « Forcément. Je ne pouvais pas imaginer un autre scénario... c'était impensable. » Se voyant confondue, Isabelle avoue, « Docteur, il faut que je vous dise quelque chose... ». Abasourdie, le Dr Gacia attend péniblement la fin de la journée pour se plonger dans son historique bancaire et ses facturations. J'ai tout repris, des chèques manquaient depuis plusieurs années, à un moment j'ai arrêté de chercher... des dizaines de milliers d'euros avaient disparu ! » L'assistante se dit désolée, rattrapée et victime de problèmes personnels qui n'auraient jamais dû empiéter sur son activité professionnelle. Catherine le sait, son assistante est sincère. « Je n'envisageais plus de travailler avec elle, mais je ne voulais pas l'enfoncer d'avantage. Je n'ai donc pas porté plainte, je ne lui ai pas demandé de me rembourser, ➔



79% des étudiants en
odontologie souffrent de Troubles
Musculo-Squelettiques*

**Chez Belmont,
nous avons la solution !**

 **Belmont**

**Fabricant de Fauteuils
Dentaire depuis 1921**

* «Musculoskeletal neck and back pain in undergraduate dental students at a UK dental school» The Dental Journal, 221, 241-245. Vijay S, Ide M.

DU CÔTÉ D'ÉPINAL

• Une ville en croissance

Épinal est située dans le département des Vosges. Au dernier recensement de 2011, la commune intramuros comptait 32 188 habitants. L'aire urbaine d'Épinal affiche depuis le 1^{er} janvier 2017 plus de 116 000 habitants. Ses habitants sont appelés les Spinaliens. Épinal est le premier pôle économique et commercial du département. La ville en fait l'expérience avec une forte extension urbaine et une démographie en hausse qui se remarque surtout dans sa banlieue, alors que la population de la ville-centre se stabilise.

• Toujours dentiste à... 77 ans

Le Dr Luc Babel a commencé sa carrière de dentiste en 1966 à Vittel. Après un passage à Remiremont, il s'installe définitivement à Épinal en 1975, où il exerce encore. De quoi faire frémir tous les praticiens qui attendent impatiemment leur retraite pour arrêter de travailler.

• Des clichés naïfs pour héritage

L'imagerie d'Épinal est à l'origine une imprimerie fondée en 1796 par Jean-Charles Pellerin et où furent gravées les premières images d'Épinal. Ces estampes, au sujet populaire et de couleurs vives, ont pris au fil du temps un sens figuré qui désigne une vision traditionnelle et naïve, qui ne montre que le bon côté des choses. Le bâtiment de l'imprimerie Pellerin fait l'objet d'une inscription au titre des monuments historiques depuis le 24 avril 1986.



La série de vol s'interrompt, mais avec elle, la confiance que pouvait porter Catherine à ses assistantes disparaît également pour toujours.



Avant de recevoir son premier patient à 8h30, le Dr Gacia commence sa journée en mettant ses instruments sous sachets.

de toute façon, elle n'en avait pas les moyens. » Du jour au lendemain, le Dr Gacia se retrouve seule à devoir faire face à l'ensemble des tâches qui font tourner son cabinet. Elle ne se sent plus capable d'accorder sa confiance à une assistante, « si je dois repasser derrière pour tout vérifier, à quoi bon embaucher? »

UN MARI À LA RESCOUSSE

Retour à l'exercice solo donc. Pendant plusieurs semaines, elle enchaîne des journées chargées et peine à se remettre de sa mésaventure, « ce qui est dur, ce



Le Dr Gacia est l'unique interlocutrice du cabinet, « je suis aussi l'oreille de l'assistante qui prend le temps d'écouter, qui rassure, qui explique les soins, etc. ».

n'est pas de travailler sans assistante, c'est de se retrouver soudainement seule. Les praticiens qui font face à des arrêts maladie à répétition de leur personnel le savent bien ». Durant la même période, elle rencontre son mari qui réside à Clermont-Ferrand. Il décide de venir s'installer à Épinal et, pour épauler Catherine, s'inscrit dans un centre de formation pour devenir assistant dentaire. Cela lui permet de travailler dans le cabinet de sa compagne et de lui soustraire les tâches liées à la stérilisation, l'accueil ou la prise de rendez-vous. Cette solution de dépannage dure deux ans. En 2010, elle tombe enceinte. Le Dr Gacia s'arrête le temps de son congé maternité puis reprend rapidement son activité, « il fallait que le cabinet tourne, ça mon mari ne pouvait pas le faire pour moi, nous avons fait le choix qu'il s'occupe du bébé ». Comme elle n'envisage toujours →

Le parcours

Tout commence par un désir. Celui d'être artiste. Catherine Gacia souhaite suivre les pas de son père, lui-même peintre. Mais ce dernier déconseille vivement à sa fille ce choix de carrière, « fais-en un loisir, pas un métier » me répétait-il. Alors, Catherine se tourne vers un autre centre d'intérêt, la médecine. Son objectif : devenir chirurgienne-dentiste. « Certes, niveau créativité, on baisse d'un ton, mais la pratique est minutieuse et convoque une sensibilité esthétique. Et puis, je souhaitais une discipline qui donne la possibilité d'être au contact des patients, l'idée de me retrouver en permanence derrière un bureau ne me séduisait pas du tout. » Elle intègre la faculté de Nancy en 1988. À son issue, son classement ne lui permet pas de poursuivre en odontologie, alors elle repique sa P1. En 1990, elle s'assoit sur les bancs de la faculté convoitée et commence à découvrir un métier dont elle ignore tout. Catherine garde en mémoire son premier soin, « la main tremble, la peur est davantage dans notre camp que celui du patient, mais l'expérience se forge avec la répétition, il faut donc bien commencer un jour. »

En fin de formation, lors d'un oral en parodontologie, elle excelle et fait impression à un membre du jury. Ce dernier se rapproche de

la jeune étudiante et l'invite à contacter un praticien qui cherche une collaboratrice. Ce qu'elle fait. « Le vendredi, j'étais à la faculté, le lundi je travaillais. Tant mieux, je voulais rapidement lancer ma carrière. » Mais l'inattendu est souvent le fidèle compagnon des histoires qui s'écrivent paisiblement. Un matin, le praticien informe Catherine qu'il vient de se séparer de son épouse et qu'il interrompt également leur collaboration.

Du jour au lendemain, le Dr Gacia se retrouve sans travail, probablement victime du burn-out de son patron. Elle parvient à trouver un nouveau poste de collaboratrice chez un de ses anciens professeurs. Mais ce dernier, spécialisé dans les prothèses, canalise les patients qui ont besoin de ce type de soins, « bref, je ne progressais pas et ne traitais que des cas sans intérêt. Au bout de 6 mois j'ai eu envie de voler de mes propres ailes. » En 1995, le Dr Gacia entame des recherches et hésite entre une création et un rachat. Les cabinets qu'elle visite sont vétustes et situés dans des zones géographiques peu attractives. « Je décide donc de m'installer à Épinal, j'en suis originaire. J'ai loué un local, acheté un fauteuil d'occasion et attendu mes premiers patients. Lorsqu'ils ne sont que 10 dans la semaine, on a le temps de se questionner... »

Notre praticienne a appris à s'organiser sans assistante. Aujourd'hui elle apprécie la diversité de ses tâches quotidiennes que lui offre ce mode de fonctionnement.



« Travailler avec ou sans assistante n'est pas un critère déterminant pour assurer le développement de son cabinet, une bonne organisation si. »

pas de travailler avec une nouvelle assistante dentaire, elle fait définitivement le choix d'exercer en solo, mais cette fois, en repensant son mode de fonctionnement. « Travailler avec ou sans assistante n'est pas un critère déterminant pour assurer le développement de son cabinet, une bonne organisation si. »

En chiffres



256 000 €
le chiffre d'affaires en 2016



39 h
de travail hebdomadaire
(4,5 jours d'activité par semaine)

5 semaines
de congés

15 patients
reçus par jour
(4 semaines d'attente pour un rendez-vous)

30 min.
le créneau horaire par défaut
(10 min. pour la préparation au fauteuil
et l'administratif)



650 €
la couronne céramo-céramique
Entre 500 et 600 €
la couronne céramo-métallique

S'ORGANISER EN SOLO

« Avant tout, rappelons que si l'on ne fait pas de chirurgie complexe, tous les actes peuvent être réalisés en solo. Je regrette de ne pas être accompagnée par une assistante seulement une fois par an, quand je fais face à des morphologies particulières. » Pour le reste, le Dr Gacia s'appuie désormais sur un standard téléphonique avec qui elle communique par messagerie instantanée pour gérer les urgences. Le soir, elle révise son planning et allonge ou raccourcit certaines plages horaires en fonction des patients et des soins programmés. « J'ai une totale maîtrise de mon emploi du temps, ce standard est ouvert sans interruption de 8 heures à 19 heures, jusqu'à midi le samedi et pendant les vacances ! » Pour la stérilisation, Catherine a fait l'acquisition d'un laveur-désinfecteur Gamasonic et d'une thermosoudeuse Anthos. « J'ai un bac de décontamination que je →

CLASSE



CLASSE L9 CONTINENTAL

NEW



CLASSE L. EXPÉRIENCE ILLIMITÉE

Nouvelle ergonomie, un nouvel espace de travail.

Nous avons imaginé un nouveau modèle opérationnel : simple, immédiat, proche de vous. C'est la **Classe L**. Une ligne de solutions hautes performances. Chaque unité de soins a une conception compacte qui garantit une liberté maximale lors de l'utilisation. Pour vous offrir une expérience incroyable. Découvrez les L9 et L6. Le confort est conçu autour de vous.



CLASSE L9 CONTINENTAL



CLASSE L6 CONTINENTAL



CLASSE L9 SIDE DELIVERY



ANNECY SIGMA, Tél. 04.50.24.32.20 • AVIGNON LMD, Tél. 04.90.23.90.29 • BORDEAUX DENTAL OCEAN, Tél. 05.57.95.77.11 • BORDEAUX EVIDENT, Tél. 05.57.81.86.84 • BORDEAUX SAFIR, Tél. 05.57.19.36.26 • CLERMONT FERRAND G.D.D., Tél. 04.73.84.04.04 • COLMAR B.D.S., Tél. 03.89.20.17.40 • DIJON ITC PINEAU, Tél. 03.80.52.87.76 • GAP TECHNO FORCE, Tél. 06.08.64.68.52 • ILE DE FRANCE BAILLEUL, Tél. 01.47.60.23.69 • ILE DE FRANCE BITTON MATERIEL DENTAIRE, Tél. 01.34.28.54.14 • ILE DE FRANCE IDF DENTAIRE, Tél. 01.58.73.44.20 • LILLE DATIS NORD, Tél. 03.20.05.43.10 • LIMOGES W&D, Tél. 05.55.87.20.00 • LYON D.E.C., Tél. 04.72.68.66.40 • MARSEILLE LMD, Tél. 04.91.32.62.27 • METZ B.D.S., Tél. 03.87.74.66.82 • METZ COMPTOIR DENTAIRE LORRAIN, Tél. 03.87.63.50.00 • MONTPELLIER LMD, Tél. 04.67.42.55.91 • NANTES SERVIDENT, Tél. 02.40.80.62.02 • NICE JLB MATERIEL DENTAIRE, Tél. 04.93.85.64.95 • ORLÉANS TECHNOCENTRE DENTAIRE, Tél. 02.38.73.99.02 • PERPIGNAN PIERRE MACARY, Tél. 05.57.19.36.26 • REIMS DATIS NORD, Tél. 03.23.64.03.16 • RENNES DENTAIRE TECHNIC, Tél. 02.23.41.10.00 • RODEZ DENTA SERVICES ROUERGUE, Tél. 05.65.78.26.00 • ROUEN DENTAIRE.COM, Tél. 02.32.86.55.95 • SAINT-ETIENNE ICADENT, Tél. 04.77.73.07.30 • SAINT QUENTIN DATIS NORD, Tél. 03.23.64.03.16 • TOULOUSE DENTA 3D, Tél. 05.34.50.03.17 • TOULOUSE OCCI-DENTA., Tél. 05.34.43.50.90 • TOURS TOURS DENTAIRE, Tél. 02.47.43.03.60.



Catherine a trouvé un mode d'organisation qui lui permet de s'épanouir dans son exercice et souhaite la même chose à tous ses confrères.

DÉTOURNEMENT DE CHÈQUES, DES PRATIQUES COURANTES ?

Il suffit de quelques recherches sur Internet pour constater que les vols commis par des assistantes dentaires sont des délits bien connus des services de police. Par définition, seulement ceux qui ont été mis à jour, les autres restant dans l'obscurité...

Dans le Pas-de-Calais, un abus de confiance a duré huit ans. Une assistante dentaire a encaissé les chèques des patients sur son propre compte, entre 2006 et 2014. La quinquagénaire, souffrant d'importantes dettes, profitait de son statut pour renflouer ses comptes. Au total, les enquêteurs ont estimé le préjudice à 230 000 €. L'assistante a été poursuivie pour abus de confiance. Elle est donc passible de trois ans de prison et de 375 000 € d'amende. Sans compter les dommages et intérêts...

Autre exemple, une Mérignacaise en Charente a détourné plus de 145 000 €. L'assistante avait pour mission de régler les fournisseurs.

Et c'est grâce au chéquier qui lui avait été confié qu'elle a pu commettre les vols. Elle a ainsi signé 147 chèques et encaissé quelque 145 000 €. Des détournements qu'elle cachait sous la ligne comptable « dépenses extraordinaires »... C'est lors d'un changement de cabinet comptable que les « irrégularités » ont été découvertes. Le dentiste a déposé plainte pour vol et falsification de chèque. C'était avant que les policiers ne découvrent l'ampleur des détournements.

Depuis, s'est en effet ajoutée la qualification pénale de blanchiment.

« Rappelons que si l'on ne fait pas de chirurgie complexe, tous les actes peuvent être réalisés en solo. »

remplis au fil de la journée avec le matériel usagé. Le soir, je le mets dans le Gamasonic, je le retrouve sec le matin. Avant de recevoir mon premier patient à 8 h 30, je commence la journée en mettant les instruments sous sachets et à l'autoclave. » Pour la préparation du fauteuil et la gestion administrative, notre praticienne a simplement allongé la durée de ses rendez-vous de 10 minutes. Elle sait que bien des spécialistes de l'optimisation des cabinets dentaires lui feraient remarquer que « 10 minutes + 10 minutes, etc. font au final des dizaines d'heures » qu'elle pourrait valoriser de manière plus lucrative. « Mais c'est oublier le confort de travail. Personnellement, je ne me sens pas rabaissée à effectuer certaines tâches, je n'ai pas cette prétention. Au contraire, j'apprécie ces pauses. Je marche, je bouge, je sors la tête de la bouche des patients. De toute façon, on ne peut pas travailler avec la même efficacité pendant des heures... » Enfin, pour la comptabilité, Catherine bloque désormais deux heures le vendredi après-midi.

UNE NOUVELLE RELATION AVEC LES PATIENTS

Le Dr Gacia est devenue l'unique interlocutrice du cabinet, elle passe davantage de temps à échanger avec ses patients.

« Je privilégie les rendez-vous longs, parfois de deux heures, pour regrouper les actes. Je suis aussi l'oreille de l'assistante qui prend le temps d'écouter, qui explique les soins, etc. » S'il lui arrive de regretter le temps où la présence d'Isabelle animait le cabinet et lui offrait des moments de camaraderie, elle repense également aux

jours où l'autre « arrive en faisant la soupe à la grimace et où l'ambiance devient pesante ». Catherine a choisi de travailler de 8 heures à 16 heures sans interruption afin de pouvoir aller chercher sa fille à l'école. Elle lui consacre également son mercredi et a choisi d'ouvrir le samedi matin. En tout, elle compte 39 heures de présence au cabinet chaque semaine. « J'ai défini mon rythme de travail avec moi et moi-même, je n'ai pas eu à composer avec les désirs et les impératifs d'une assistante. D'après l'ARS, Épinal est une zone sur-dotée en praticiens, il faut donc être stratégique dans ses créneaux d'ouverture. »

QUEL MODÈLE POUR DEMAIN ?

Que réserve l'avenir ? « Je ne sais pas, mais la conjoncture n'est pas favorable à l'épanouissement des chirurgiens-dentistes. Elle n'est pas favorable non plus aux patients. Je redoute que la qualité des soins soit nivelée par le bas dans les années à venir. »

Le Dr Gacia note un écart grandissant entre les soins que peuvent apporter les praticiens aujourd'hui, et ce qu'ils seront en mesure de faire demain s'ils ne sont pas soutenus par la force publique.

Elle regarde d'un œil attentif les maisons médicales qui semblent offrir des conditions d'exercice favorables à certains de ses confrères. Comme une provocation, en plaisantant, lorsqu'on lui demande de donner un conseil aux jeunes diplômés, elle répond sans attendre, « qu'ils changent de pays ou de carrière tant qu'il est encore temps ! »

Catherine n'envisage pas de retravailler avec une assistante, « d'ailleurs, vu la conjoncture, je suis soulagée de ne pas avoir de personnel à gérer, c'est autant de charges en moins que de soucis. Les praticiens qui ont trop de salariés vont peut-être avoir plus de mal... »

Pour elle, il n'existe pas de modèle de travail universel garantissant l'épanouissement financier du cabinet et le bonheur du praticien, « moi j'ai trouvé le mien, je m'y sens bien, je souhaite la même chose à tous mes confrères. » ●

L'autre jour, j'étais à Montréal au Journées Dentaires Internationales du Québec. Après une conférence un peu soporifique, je me dirige vers les toilettes pour une pause bien méritée. Au moment de me laver les mains, je me rends compte que mon voisin (voisin de lavabo, pas mon voisin d'urinoir) lavait des instruments de chirurgie. En levant le regard je reconnais le Dr Joseph Choukroun, s'engage alors une discussion entre compatriotes. Le Dr Choukroun animait un TP sur le PRF et venait tout juste d'introduire au Canada l'i-PRF. Pour les lecteurs qui ne sont pas formés à cette procédure, de façon sommaire il s'agit de collecter le sang du patient afin de le centrifuger pour récolter les plaquettes. Celles-ci permettent d'accélérer le processus de cicatrisation osseuse. L'innovation liée au i-PRF est sa forme injectable prévue pour être mélangée à un biomatériau afin de créer un greffon osseux solide.

Malgré les résultats cliniques probants et évidents, cette technique a été contestée par certains cliniciens car le mécanisme cellulaire et moléculaire n'est pas totalement élucidé. Jusqu'à ce qu'une équipe de recherche comptant parmi elle le Pr Michel Goldberg découvre le secret biologique. Les plaquettes sont comme des sacs de sérotonine, cette molécule sert de messenger chimique dans le cerveau jouant entre autres un rôle dans la dépression. L'équipe de recherche a réussi à montrer que les cellules-souches pulpaire possèdent des récepteurs à la sérotonine et

La France bénéficie d'une prestigieuse réputation scientifique internationale



E-DENTISTERIE

Pulp Fiction : L'endodontie de la fiction à la réalité

peuvent donc être recrutées en cas de lésion par effraction pulpaire. La différenciation de ces cellules-souches donne alors des cellules synthétisant une matrice minéralisée comme les odontoblastes ou les ostéoblastes.

La formulation du PRF sous forme injectable permettrait donc, dans un protocole d'endodontie, non pas d'obturer l'endodonte avec de la Gutta-Percha mais de le remplir avec du i-PRF. La sérotonine irait recruter les cellules-souches pour ressusciter la pulpe dentaire. Des protocoles thérapeutiques expérimentaux sont en cours et les résultats préliminaires sont favorables.

Avec d'un côté le Dr Choukroun et de l'autre côté le Pr Goldberg, la France bénéficie d'une prestigieuse réputation scientifique internationale que ce soit dans la dentisterie clinique ou théorique.

Le mythe de la régénération pulpaire n'est plus si loin, les progrès de la recherche vont révolutionner l'endodontie et la réalité dépassera la fiction pulpaire. ●

Ressources :
<https://lc.cx/p3bU>
<https://lc.cx/p3Lg>
<https://lc.cx/p3KE>

mon guide

5 CONSEILS POUR BIEN
PRENDRE CONGÉS

53

MANAGEMENT

PENSER AU POSITIONNEMENT
DE SON CABINET

58

COMMUNICATION

7 MOTS-CLÉS POUR
UNE PRATIQUE OPTIMISÉE

60

ORGANISATION

LA « FAILLITE »
DU CHIRURGIEN-DENTISTE

66

DROIT

FOCUS SUR LE CONTRAT
DE CAPITALISATION

70

PATRIMOINE

Observez
le passé...

...façonnez
l'avenir.

iTero element.

Ne vous contentez pas de dire à vos patients qu'ils ont besoin d'un traitement. Montrez-leur pourquoi.

Nous vous présentons iTero® TimeLapse, une nouvelle technologie exclusive pour le scanner iTero Element®. Scannez vos patients en tout juste 60 secondes* et comparez au fil du temps les enregistrements en visualisant l'usure et les mouvements dentaires ainsi que l'évolution des gencives.

Observez cette révolution en action ou planifiez une démonstration sur iTeroTimeLapse.com

*Grâce à la mise à niveau du logiciel iTero 1.5, les scans patients ne demandent que 60 secondes et offrent le même niveau de précision et de fiabilité que vous attendez des scanners iTero.
©2017 Align Technology, BV, Arlandaweg 161, Amsterdam 1043 HS, Pays-Bas.
Tous droits réservés. 201852 Rev A



5 conseils pour bien prendre congés

LA PÉRIODE DES VACANCES EST SOUVENT REDOUTÉE. LAISSER SON CABINET, SES PATIENTS, N'EST PAS CHOSE AISÉE. VOICI QUELQUES RECOMMANDATIONS POUR PARTIR L'ESPRIT TRANQUILLE.

PAR PAULINE MACHARD

1 Accordez-vous cette pause!

Bien aborder les vacances suppose déjà que vous vous sentiez légitime d'en prendre! Une évidence? Pas tant que ça. Il est fort probable que, comme nombre de consœurs et confrères, vous vous l'interdisiez. « Prendre des congés est une chose importante... qu'on ne s'accorde pas », confirme le Dr Marc-Gérald Choukroun, orthodontiste à Montrouge. Et même si vous vous en accordez, il se peut que vous ne l'assumiez pas.

Pourquoi cette frilosité? Première explication: vous culpabilisez. Pour vous, « prendre des vacances, c'est en quelque sorte abandonner les patients », analyse le Dr Choukroun, aussi titulaire d'une maîtrise de psychologie et auteur. Pour contrer ce sentiment, il faut que « vous en preniez conscience », puis que vous l'analysiez, conseille-t-il: « Réfléchissez à la relation maternante que vous entretenez avec le patient. Il peut être intéressant de vous faire accompagner par un coach ou une psychologue. »

Deuxième explication: la transposition au cabinet de l'injonction « fais tes devoirs et après, tu iras t'amuser », explique le Dr Choukroun. Cela donne: " Je termine, et après je m'accorderai du repos. " Comme si le repos était un bien égoïste! déplore-t-il. Il vous faut au contraire intégrer que c'est un travail à faire sur vous, dont vos patients vont bénéficier ». Le Dr Laurent Dussarps, chirurgien-dentiste à Gradignan, qui ne s'est accordé que peu de vacances pendant des années, abonde: « Au retour des vacances, on est beaucoup plus à l'écoute des patients, plus opérationnel, plus apte à soigner correctement. »

2 Planifiez bien en amont

En théorie, si vous êtes en libéral, rien ne vous empêche de poser des vacances quand ça vous chante. En pratique, c'est plus compliqué. Il est crucial d'anticiper, parce que vous avez la responsabilité d'un cabinet/entreprise, de patients, voire d'une équipe. →

Mon guide



Concernant vos patients, déjà, il est inconcevable que vous les plantiez sans préavis !

Concernant vos patients, déjà, il est inconcevable que vous les plantiez sans préavis ! Ce serait inélégant, et surtout, contraire à votre obligation déontologique de continuité des soins. « Il y a des précautions à prendre », avise le Dr Choukroun. Veillez par exemple à ne pas prévoir dans le planning des soins lourds pré-départ. « Il faut terminer les soins importants trois jours avant. Ainsi, si problème il y a, nous sommes encore présents au cabinet ».

De même, ne laissez pas votre équipe dans le flou. Si les congés des salariés des cabinets dentaires sont bien encadrés par la convention collective (art 6-2 à 6-4), reste que les gérer est un acte managérial. Ils doivent être « l'objet, dès le début d'année et pour toute l'année, d'une réunion d'équipe », préconise le Dr Choukroun. « La secrétaire a le plus de liberté, détaille le Dr Dussarps. Les assistantes sont, elles, un peu contraintes de prendre les vacances en même temps que nous, mais on en discute en amont. Enfin, étant deux praticiens et un collaborateur au cabinet, nous évitons que les deux praticiens partent en même temps. » Tenez-vous au planning acté, « sauf maladie, congé maternité, évidemment, précise Fatima Younsi, qui assiste le Dr Choukroun. Quand c'est planifié, ça roule. Cela n'empêche pas qu'il y ait des arrangements entre assistantes. »

© wikipool / istockphoto

Mettez à disposition de votre remplaçant tout ce qui peut être utile à la prise en charge.

3 Envisagez des alternatives pour vos patients

Le code de déontologie impose donc « de s'assurer de la continuité des soins », mais aussi « de fournir à cet effet tous renseignements utiles. » Ce n'est qu'ainsi que vous pourrez partir la conscience tranquille. Ou presque.

« La meilleure solution, c'est d'avoir un remplaçant », pour le Dr Choukroun. Il s'occupera des urgences. C'est pour cette alternative que le Dr Dussarps, fondateur du site dentiste-remplaçant.com, opte : « On est trois praticiens au cabinet et, en plus, on a une remplaçante habituelle. Elle est très sérieuse, compétente, connaît le cabinet. Je viens de partir une semaine, j'étais très serein, et je savais que mes collègues n'auraient pas de surcharge de travail. » Pour trouver votre remplaçant, vous pouvez faire appel à un étudiant en dernière année, demander aux syndicats, ou vous tourner vers le conseil de l'Ordre.

Pour que ça fonctionne bien, mettez à disposition de votre remplaçant tout ce qui peut être utile à la prise en charge : dossiers, signalement des situations sensibles... N'oubliez pas non plus d'avertir vos patients. « Un patient qui tombe sur un praticien auquel il ne s'attendait pas peut être contrarié, avertit le Dr Dussarps. Habituellement, nous prévenons le patient lors de la prise de rendez-vous et j'ai toujours eu d'excellents retours. » Fatima Younsi, de son côté, constate : « Quand les gens entendent qu'il y a un remplaçant, il y a moins d'urgences. Ils préfèrent souffrir jusqu'à la rentrée plutôt que d'aller voir quelqu'un d'autre ! », rit-elle.

Les idées du

DR EDMOND BINHAS



Gagnez en productivité au cabinet

CE QU'IL FAUT FAIRE

- **Donnez une échéance à vos objectifs.** Les objectifs de performance, même ceux qui sont spécifiques et mesurables, ne sont pas motivants s'ils ne sont pas associés à une date.
- **Faites le lien entre agenda et productivité.** De nombreux cabinets prennent les rendez-vous en bouchant les temps libres. Réservez un minimum de plages horaires pour des rendez-vous plus productifs. Cela aidera votre cabinet à atteindre ses objectifs quotidiens.
- **Définissez des objectifs à court terme.** Vous avez besoin de fixer des objectifs annuels, mais vous devez également les détailler en objectifs trimestriels, mensuels, hebdomadaires et même quotidiens. Si vous n'avez pas fait cela, utilisez les 30 prochains jours pour concevoir un plan détaillé pour le second semestre.
- **Écrire ses objectifs dans un langage clair et précis.** Cela les rendra plus accessibles et compréhensibles. Avec des objectifs bien définis, toute l'équipe sera motivée pour les atteindre. Les objectifs qui sont trop généraux - ou pire, qui ne sont même pas écrits - ne motivent guère.

CE QU'IL NE FAUT PAS FAIRE

- **Demandez l'impossible.** Les échéances motivent parce qu'elles insufflent une sorte de pression. Si vous imposez des échéances impossibles à atteindre, cela donnera l'impression que vous êtes déconnecté et déraisonnable.
- **Pensez que votre cabinet a atteint son maximum de productivité.** Est-ce qu'un coureur pense qu'il est impossible de courir encore plus vite ? La réponse est non. Les meilleurs coureurs sont ceux qui cherchent de nouvelles façons d'améliorer leurs performances.
- **Oubliez vos objectifs.** Il faut surveiller constamment les progrès de votre cabinet. Faites des séances de brainstorming si la croissance est plus faible que prévue.
- En suivant de près vos objectifs vous serez à même d'apporter les actions de corrections éventuelles nécessaires. Les objectifs sont un bon guide mais un mauvais maître.
- **Oubliez d'examiner la performance trimestrielle.** Comment le cabinet va-t-il faire pour atteindre ses objectifs pour ce trimestre ? Quels procédés doivent être améliorés pour atteindre les objectifs établis et quels procédés fonctionnent bien ? Si votre cabinet sous-performe dans tous les domaines, réfléchissez à des solutions lors de la prochaine réunion d'équipe pour le remettre sur les rails.



© wikipédia / photographie

Aussi rabat-joie que cela puisse paraître, anticiper la rentrée est essentiel.

4 Anticipez la reprise

Vous n'êtes pas encore parti en vacances qu'il faudrait déjà penser à la rentrée ? Oui. Aussi rabat-joie que cela puisse paraître, anticiper la rentrée est essentiel. Par exemple, évitez de rentrer seulement quelques heures avant la reprise du travail, c'est une très mauvaise idée. « Il faut toujours prévoir de rentrer un peu avant, s'accordent à dire Fatima Younsi et le Dr Choukroun. Si on rentre le matin alors qu'on travaille l'après-midi, on perd le bénéfice des vacances, car on se retrouve au pied du mur, dans l'impossibilité d'anticiper ou de préparer quoi que ce soit. »

D'autant qu'à la rentrée, vous allez faire face à un impressionnant embouteillage de rendez-vous. N'envisagez pas de vous plonger trop vite dans cette effervescence, de reprendre

tambour battant. Le contraste serait bien trop violent avec la relative oisiveté des vacances. Vous aurez certainement quelques difficultés de concentration, serez rapidement fatigué(e). Alors prévoyez une rentrée en douceur, avec des cas simples. Vous ne pouvez pas être à 120 % dès que vous remettez le pied au cabinet.

5 Préparez-vous à lâcher (un peu) prise

Ça y est, le principe des vacances est acté. Vous avez tout prévu pour que ça se passe bien. Reste à accepter l'idée de lâcher un peu prise ! C'est essentiel pour recharger les batteries. Ne négligez pas la fatigue et le stress accumulés. La profession est l'une des plus sujettes au burn-out et au suicide. Ne vous croyez pas intouchable.

L'idéal : débrancher complètement. Mais ce n'est en rien facile et il ne faudrait pas que ça vous rende malade. « Je ne coupe pas totalement, témoigne le Dr Dussarps. Je suis angoissé si je n'ai pas de nouvelles du cabinet, c'est mon bébé. Alors je suis toujours joignable. » « Si le patient est dans un moment sensible, on garde son téléphone et on prend de ses nouvelles », explique le Dr Choukroun. Pas facile de débrancher non plus quand, pendant vos vacances, on vous demande des « conseils d'amis ». Ayez bien en tête que, dépourvu de votre matériel, vous ne pourrez pas faire grand-chose. Alors lâchez prise, ne vous torturez pas si ça vous arrive !

Enfin, si certains problèmes professionnels vous turlupinent, sachez que prendre des vacances peut vous permettre de les résoudre ! Rien de mieux, en effet, que de prendre un peu de recul. Ainsi, le Dr Choukroun et Fatima Younsi ont été confrontés au cas d'une mère anxieuse qui, trouvant le traitement trop long, remettait en cause leur travail. Fatima Younsi a, pendant ses vacances, eu l'idée de lui proposer de prendre un autre avis. « Elle est partie voir une consœur, pour finalement revenir, contente de ce que nous proposons ! », se souvient-elle. ●

Planmeca Compact™ i Touch



UN CONFORT OPTIMAL POUR VOUS ET VOTRE PATIENT

- Console d'instruments parfaitement équilibrée
- Excellente visibilité grâce au nouveau scialytique **Planmeca Solanna™**
- Un accès optimal à la zone de traitement et une position confortable pour le patient



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

www.planmeca.fr



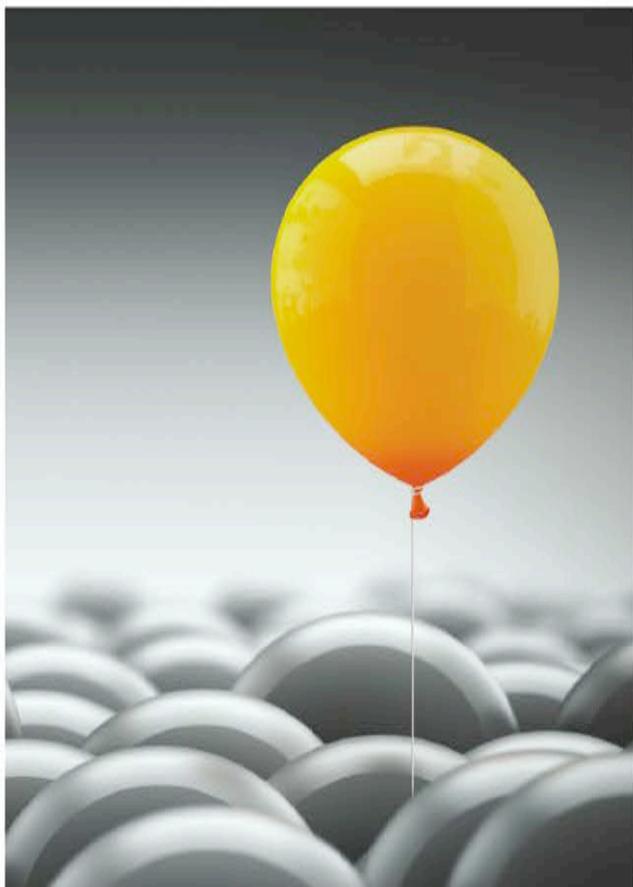
PLANMECA

Ces produits sont des dispositifs médicaux de classe IIb réservés aux professionnels de santé.

Penser au positionnement de son cabinet

IMAGINEZ UN INSTANT QUE VOUS VOUS RETROUVEZ DEVANT 35 000 CABINETS. IL FAUT N'EN CHOISIR QU'UN... SONT-ILS TOUS IDENTIQUES ? COMMENT LES DIFFÉRENCIER ? ÉLÉMENTS DE RÉPONSE AVEC EMMANUEL CROUÉ DE PRAXISKOM, AGENCE DE COMMUNICATION POUR LES CABINETS DENTAIRES ET D'ORTHODONTIE.

PAR EMMANUEL CROUÉ (PRAXISKOM)



Vous en êtes bien conscients, la question du choix du cabinet pour le patient n'est pas facile. C'est pourquoi il est essentiel de savoir l'orienter. Objectif que s'est justement fixé le marketing : guider le patient vers le cabinet qui lui convient. En d'autres termes, pour y parvenir, votre cabinet se doit de définir une stratégie de positionnement clair.

Qu'est-ce que le positionnement ? À quoi sert-il ? Quel peut en être le bénéfice pour mon cabinet ?

Le positionnement vise à mettre en exergue votre marque, vos services dans le but de vous démarquer de la concurrence et de la faire savoir à vos patients. Opérer cette distinction claire vis-à-vis de vos confrères constitue une opportunité pour votre activité. Mais comment s'y prend-on ?

Les trois axes du positionnement marketing

Le positionnement marketing pour un cabinet se définit selon trois axes :

- Positionnement par la personne, c'est-à-dire le praticien.
- Positionnement par la situation géographique, c'est-à-dire le lieu où est situé le cabinet.
- Positionnement par l'activité, c'est-à-dire les prestations spécifiques du cabinet. Attention ne pensez pas qu'en

Un positionnement cohérent est indispensable, c'est ce qui vous permettra de vous distinguer de la concurrence. Même dans un univers non concurrentiel, vous profiler vous permettra de monter en gamme.

optant par un positionnement par l'activité, vous ne devez plus proposer toutes les autres prestations de la dentisterie.

Pour vous aider à trouver votre positionnement, pensez donc à bien analyser votre environnement direct et la concurrence qui y opère.

Une fois que vous avez défini votre positionnement, il s'agit désormais de faire connaître votre /vos messages à vos futurs patients. C'est au tour de la communication d'intervenir. L'identité visuelle de votre cabinet est la pièce maîtresse. Elle rend visible votre positionnement. Elle sert également de base au développement de tous les autres supports de communication du cabinet (carton de rendez-vous, plaquette, site Internet, etc.).

Exemple :

Prenons l'exemple d'un cabinet situé en région parisienne, établi depuis 10 ans. Ce cabinet propose tous les soins de la dentisterie, mais avec une orientation esthétique assez marquée. Axe que la praticienne souhaite développer encore plus. Elle fait donc le choix de positionner son cabinet en esthétique dentaire. Jusqu'à présent le cabinet ne possédait pas d'identité visuelle ni de supports propres.

Parmi les éléments composant l'identité visuelle ainsi élaborée, nous retrouvons un sourire. Une simple ligne du sourire stylisée qui permet de véhiculer une idée de modernité. Le nom du cabinet n'est pas laissé au hasard; nous y retrouvons également la notion du sourire. Quant aux supports de communication, et plus précisément en ce qui concerne la conception du site internet, là aussi l'accent est mis sur l'esthétique. ●

Le rdv du Web

FRANCK ROUXEL

DIRECTEUR GÉNÉRAL WEBDENTISTE



Le bouche-à-oreille à l'heure du numérique

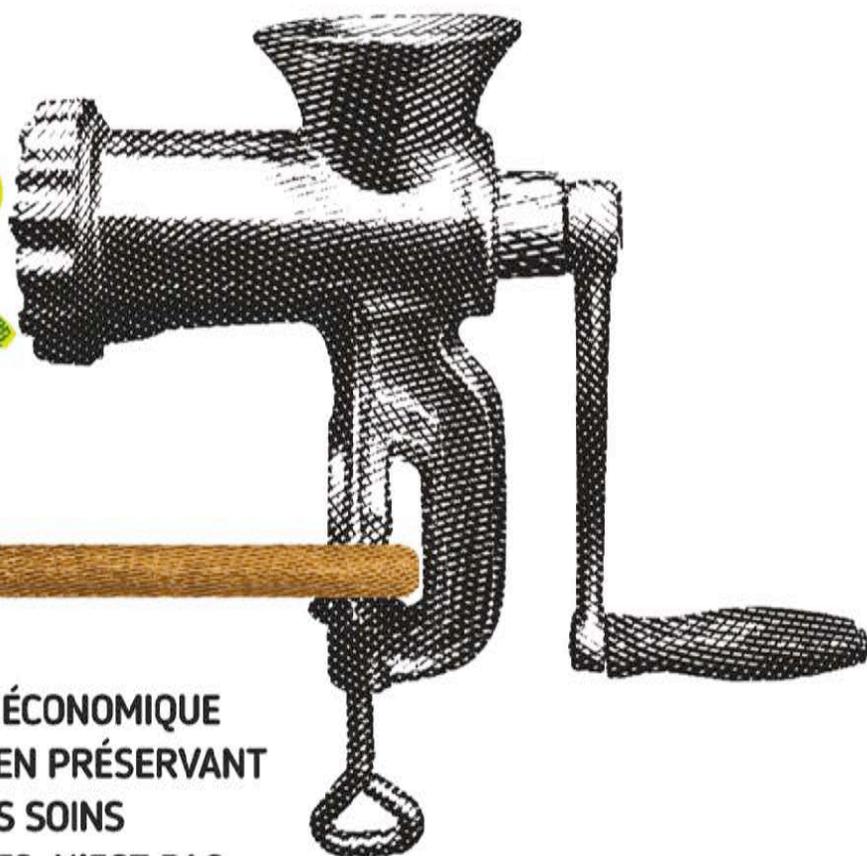
Si l'on connaît les effets du bouche-à-oreille traditionnel entre patients, comment appréhender celui qui s'opère en ligne et dont l'amplification est en droit d'inquiéter (ou de profiter !) à votre cabinet ? Les éléments de réponse de Franck Rouxel.

Selon une étude Médiamétrie Web Observatoire de février 2016 : 86,4 % des Français utilisent les réseaux sociaux au moins une fois par mois. Ce qui différencie les échanges en ligne des conversations physiques, c'est à la fois le fort potentiel d'amplification (une publication touchera TOUTES les personnes qui recherchent des informations sur nous) et l'impact direct sur le cabinet. La création de contenus et leur publication bien référencée permettent de bâtir une image positive : un site Internet professionnel permet de maîtriser son image et d'être jugé pour qui l'on est vraiment... Il est connu qu'un patient satisfait de son praticien va le recommander à trois de ses proches, en cas de non-satisfaction, sa mauvaise expérience va être partagée à 9 personnes... sur Internet cet effet se voit démultiplié. Que faire alors en cas de mauvais commentaire ?

« Aujourd'hui les patients ont autant confiance en leur entourage proche que dans les avis d'anonymes. Le bouche-à-oreille négatif qui peut se produire sur le web peut parfois prendre une ampleur inattendue... Pour protéger son e-réputation, il existe une solution puissante s'il en est : occuper l'espace numérique et s'afficher selon un mode de communication en ligne que vous avez choisi, que vous maîtrisez ! C'est réalisable avec un site internet professionnel, qui permet de partager des contenus pédagogiques et de présenter des plans de traitements. Le praticien se rend ainsi visible et dilue l'impact d'éventuels commentaires négatifs. » Pour contrebalancer un commentaire négatif, il importe aussi de ne pas le supprimer, ni de l'ignorer : « Il convient de répondre au commentaire : remercier l'internaute tout en restant factuel et neutre. Il est essentiel de maîtriser son identité numérique par une communication positive affirmée... et de rétablir la vérité via son propre site internet. »

En e-réputation, gardons à l'esprit que le préventif reste supérieur au curatif.

7 mots-clés pour une pratique optimisée



MAINTENIR L'ÉQUILIBRE ÉCONOMIQUE DE SON CABINET, TOUT EN PRÉSERVANT LA VALEUR AJOUTÉE DES SOINS PRODIGUÉS AUX PATIENTS, N'EST PAS UNE MINCE AFFAIRE. MAIS CE N'EST EN RIEN IMPOSSIBLE. RAPPELONS QUELQUES AXES SUR LESQUELS VOUS DEVEZ PLANCHER POUR Y ARRIVER.

PAR PAULINE MACHARD

Réflexion

Vous avez conscience que quelque chose ne va pas, ou devrait être amélioré, mais vous ne savez pas forcément quoi, ni comment... Bref, vous êtes dans le flou. Pour sortir de cet état, questionnez sérieusement votre exercice actuel, ainsi que votre exercice idéal. Quelles sont réellement mes attentes ? Qu'est-ce que je veux précisément obtenir et surtout, demandez-vous « dans quel but ? », insiste Jacques Braun, consultant spécialisé dans les cabinets libéraux et dentaires, et dirigeant d'Optimum ratio (www.optimum-ratio.com). Qu'est-ce que cela m'apporterait ? Les réflexions doivent même aller plus loin pour l'expert qui prône une démarche de management par la qualité : quelles implications quant à la nature de mon activité, quant au choix de mon exercice, devrais-je me spécialiser ? Est-ce que le cadre actuel me permet cette optimisation, de bien valoriser mes actes, ou alors serait-il plus intéressant pour moi de me déconventionner ? Ce n'est qu'après avoir répondu à toutes ces interrogations existentielles que vous pourrez formaliser un objectif clair et précis, puis réfléchir aux moyens, tous complémentaires, pour le réaliser.

Planification

Ces moyens font partie des quatre piliers (technique, ressources humaines, relation patient, économique) du cabinet, selon Rémi Theodory, consultant en gestion et organisation des cabinets dentaires, fondateur de Stradent (www.stradent.fr). Pour l'économique, « les enjeux sont relativement clairs, expose-t-il. Nos besoins financiers augmentant, il faut chercher une perpétuelle croissance. Bâtir une stratégie permettant d'atteindre cette croissance, mais aussi de réduire les coûts. D'où l'importance du prévisionnel, selon l'expert qui défend lui aussi une démarche par la qualité. On ne peut plus gérer de manière artisanale. Nous devons d'abord planifier, puis faire, vérifier et agir pour améliorer. Dans le prévisionnel financier, il faut le nombre de jours de travail, mois par mois. En fonction de cela, le chiffre d'affaires que je dois faire pour faire face à mes dépenses. Le nombre d'heures de traitement pour réaliser ce chiffre. Et le nombre de bilans pour remplir ce nombre d'heures de traitement. Il faut aussi prévoir de grouper les actes pendant les heures de traitement. » Planifier, c'est aussi planifier les imprévus.

3Shape TRIOS MOVE

Captivez vos patients et améliorez l'acceptation du traitement



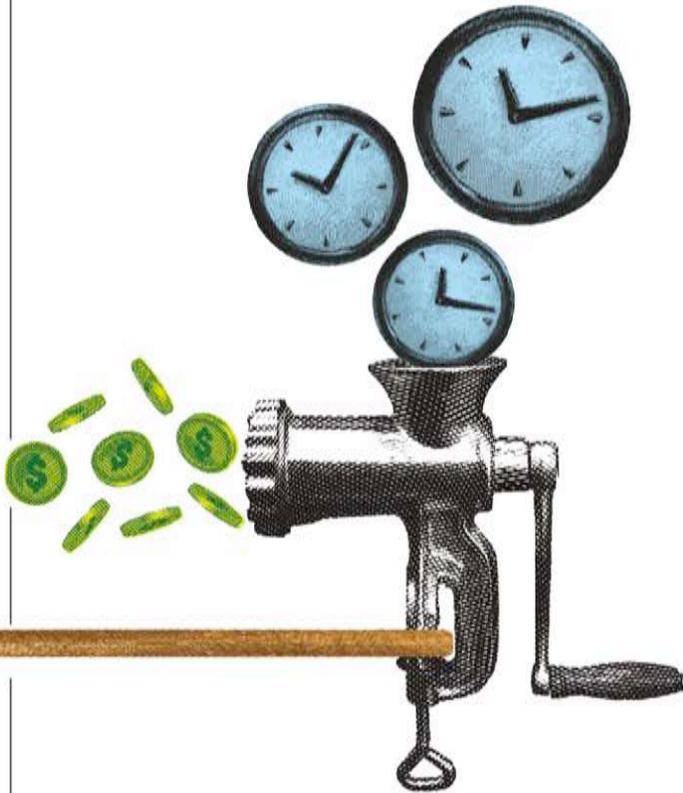
Rejoignez le **MOUV**ement pour
**donner une nouvelle dimension
à l'expérience patient**

3Shape TRIOS® MOVE vous permet de partager facilement vos scans, vos images et vos plans de traitement numériques avec les patients. Vous pouvez désormais les impliquer dans leur traitement grâce à un dialogue ouvert et transparent directement au fauteuil. Cela aide les patients à mieux se représenter le résultat final du traitement et augmente par conséquent son acceptation.

Contactez votre revendeur pour connaître la disponibilité des produits 3Shape dans votre région.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur 3shape.com/jointhemovement
#changingdentistrytogether.

3shape 



Deux solutions pour lui :

- 1) calculer les heures de traitement « comme si tout devait bien se passer et ajouter 10 % »,
- 2) prévoir, dès le premier rendez-vous de traitement, des « actes fusibles », comme le détartrage ou les composites. Ils peuvent sauter si l'acte difficile n'est pas terminé.

Délégation

En termes d'optimisation, il peut être très intéressant pour le praticien de déléguer, à un personnel compétent, les tâches dites « improductives ». Ainsi, il peut se concentrer sur son cœur de métier, sur sa valeur ajoutée : les actes au fauteuil. Même si, évidemment, déléguer ne signifie pas délaisser. « Les assistantes améliorent la prise en charge du patient dès l'accueil, qu'il soit physique ou par téléphone, jusqu'au soin, via le travail à quatre mains », assure Jacques Braun. Toutefois, pour qu'elles puissent se concentrer sur leur mission première (essentiellement les questions de sécurité sanitaire du patient : gestion de l'hygiène, asepsie...), il est nécessaire que vous les libériez elles aussi des tâches improductives, telles le secrétariat. Le but d'une telle délégation ? « Avoir une équipe avec des expertises complémentaires, qu'elles soient médicale, assistanat, administrative », indique Jacques Braun. Cessez de penser « coût », car « l'équipe autour de vous va être productive et, de fait, elle va créer de la valeur ajoutée », poursuit-il. N'hésitez pas, non plus, à déléguer, ou plutôt référer, des cas à des praticiens ayant davantage d'expertise dans le domaine concerné.

Être épanoui au travail, c'est être en meilleure santé, plus engagé, plus efficace, plus fidèle...

Bien-être

Vous avez tout intérêt à veiller à votre propre bien-être et à celui de vos salariés. Parce que c'est un bien en soi. Et parce que miser dessus, c'est aller vers plus de performance, au sens large du terme. Car être épanoui au travail, c'est être en meilleure santé, plus engagé, plus efficace, plus fidèle... N'oubliez pas, rappelle le Dr Theodory, que « nous sommes l'outil qui permet de produire », alors prenez-en soin. Comment ? « Identifiez, déjà, les raisons d'un éventuel stress », avise-t-il. Lui répertorie « le manque de temps, mais en réalité, c'est plutôt un temps mal géré ; le manque de visibilité financière ; le relationnel ». S'il existe de nombreux leviers pour favoriser le bien-être (l'ergonomie, l'environnement, des valeurs partagées...), la maîtrise de son rythme de travail est primordiale. Car « à partir du moment où l'on court après le temps, la qualité est difficilement compatible », fait savoir Jacques Braun. Pour y remédier, pensez notamment à « compartimenter le temps, entre les patients, la gestion comptable, les RH, la formation, l'information, la réflexion stratégique, avise le Dr Theodory. Mais aussi à séparer le temps professionnel du temps privé. »

Motivation

Pour atteindre votre objectif, il faut que vous vous mobilisiez et que vous mobilisiez votre équipe autour de celui-ci. La clé : la motivation. Veillez-y dès l'embauche et tout au long de la carrière. « Vérifiez, tous les six mois, à l'occasion de l'entretien d'évaluation, les causes et les raisons de motivation de chaque membre du cabinet, avise le Dr Theodory. Et traitez, dès qu'il y a une baisse. »

Il existe, pour cela, trois principaux leviers, rappelle Jacques Braun : « la rémunération, la formation, l'évolution. »

1) La formation : elle permet à chacun d'être plus efficace, tant sur le plan clinique que non-clinique et elle favorise le bien-être et la cohésion, ce qui participe à la performance.

CHOISIR LA RÉFÉRENCE FAIT LA DIFFÉRENCE



NSK, créateur d'instruments de qualité depuis **1930**.

NSK, des **services premium** pour tous (formations, NSKare...).

NSK, des équipes commerciales et techniques
à **votre écoute** au quotidien.

QUOI DE MIEUX QUE D'ESSAYER UN PRODUIT POUR SAVOIR S'IL EST À LA HAUTEUR DE VOS EXIGENCES ?



Le programme **NSK TRIAL** vous permet **d'essayer nos produits** pendant 10 jours, **gratuitement et sans engagement**, confortablement dans votre environnement de travail.

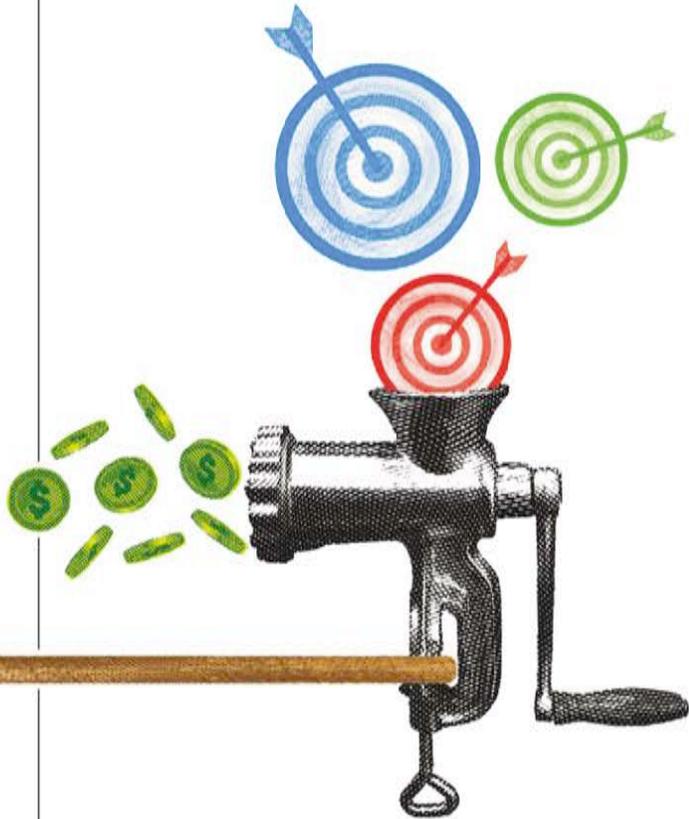
Connectez-vous pour en savoir plus

www.trynsk.fr

NSK
CREATE IT.

NSK FRANCE
32 rue de Lisbonne 75008 Paris - France
Numéro azur : 0808 839 151 / E.+33 (0)1 56 79 59 81
info@nsk.fr / www.nsk.fr

 NSK FRANCE



2) La rémunération : elle ne sera jamais une fin en soi, mais, néanmoins, elle compte. Et concernant les assistantes dentaires, « ne serait-il pas cohérent, en regard d'un exercice qui se dit qualitatif, qu'elles soient rémunérées à la hauteur des ambitions de valeur ajoutée du cabinet ? », s'interroge Jacques Braun.

3) Les éventuelles perspectives d'évolution. On peut penser, notamment, aux réflexions actuelles sur un deuxième niveau d'assistantat.

Innovation

Investir dans la technologie a un coût certain. Mais le retour sur investissement peut-être très intéressant. Pour le Dr Theodory, c'est de toute façon, à l'heure actuelle, « une obligation ». D'autant que « le numérique est applicable en parodontologie, en implantologie et en esthétique, qui sont les trois principaux axes d'évolution de notre métier », explique-t-il. « La technologie oui, mais pour quoi faire ? nuance Jacques Braun. Dans quel projet est-elle intégrée au cabinet ? Il faut qu'il y ait une vraie cohérence. La technologie ne fait pas " à la place de ", il faut une équipe capable de l'exploiter, de la promouvoir et de la vendre, dans une cohérence de soins au cabinet. Il ne faut pas que ce soit une machine isolée que l'on utilise de temps en temps, juste parce que l'on passe devant. » Pour lui, il faut se demander : « Est-ce que la technologie entre dans mon positionnement de cabinet

à valeur ajoutée ? Si oui, alors c'est utile. » Et puis, qui dit technologie, dit besoin de formation, et donc, nécessité de programmer. « Il faut programmer les formations sur les trois années à venir et donc avoir un prévisionnel d'activité qui permette de s'absenter, avertit Rémi Theodory. Il s'agit de déterminer la stratégie que je mets en place pour maintenir, voire améliorer, mon activité, tout en me formant. »

Les 4 piliers du cabinet :
technique, ressources humaines,
relation patient, économique.

Adaptation

Le patient doit (toujours !) être au centre de vos préoccupations. Il est inconcevable de sacrifier sa relation humaine avec le patient sous prétexte qu'on ne gagne sa vie que lorsqu'on a ses mains dans sa bouche. Et chaque patient étant unique, il est important que vous vous adaptiez à lui, à sa psychologie, à ses peurs, à ses besoins, ses attentes. Vous devez faire preuve, dès le départ, d'empathie, d'écoute. Prenez la mesure de l'importance de l'accueil, de la communication. « Avec les nouveaux, il est important que vous consacriez le temps nécessaire pour expliquer votre manière de travailler, préconise le Dr Theodory. Ne vous précipitez pas. Écoutez la demande, expliquez votre manière de fonctionner, ajoutez-t-il, détaillez les trois étapes de prise en charge, après le diagnostic.

- 1) Agir sur les causes du problème dans sa bouche,
- 2) traiter les conséquences pour le remettre à 100 % de sa santé bucco-dentaire,
- 3) le maintenir à 100 %, grâce à la prophylaxie. »

Pour que ces règles soient bien comprises, « choisissez vos mots selon le patient, en fonction de son degré de conscience clinique, poursuit-il. Cela ne veut néanmoins pas dire qu'un patient 100 % conscient acceptera 100% des traitements. » Pour faciliter l'acceptation des plans de traitements, et des devis, il vous faut encore une fois vous adapter, vous caler sur « le rythme, physique et financier, du patient », explique le Dr Rémi Theodory. Ce n'est qu'en respectant ces différents engagements que vous pourrez optimiser la gestion de votre cabinet. ●



BIOTECH DENTAL

LE NUMÉRIQUE À PORTÉE DE MAIN AVEC LE SCANNER CONDOR®

TECHNOLOGIE

Basée dans le software

COULEURS RÉELLES

Aide au diagnostic

SYSTÈME OUVERT

STI et Ply

Compatible avec les principaux systèmes implantaires disponibles



Des solutions CAD CAM
efficaces et performantes
grâce aux solutions
Biotech Dental.

- Médico-légal
- Couronnes dento et implanto-portées
- Chirurgie guidée
- Orthodontie invisible



BIOTECH DENTAL
CONDOR



BIOTECH DENTAL

Biotech Dental - 305, Allées de Crozonne - 13300 Salon de Provence - Tél. +33 (0)4 90 44 60 60 - Email : info@biotech-dental.com
Biotech Dental - S.A.S au capital de 17 000 000 € - RCS Salon de Provence : 795 001 304 - SIRET : 795 001 304 0018 - N° TVA : FR 31 79 500 13 04.

Fabricant : Condor - Distributeur : Biotech Dental.

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

La « faillite » du chirurgien-dentiste

IL ARRIVE MALHEUREUSEMENT QU'UN PRATICIEN DOIVE SE DÉCLARER EN FAILLITE. COMMENT ALORS S'Y PRENDRE ? EXPLICATIONS.

PAR MAÎTRE JOHANNA SROUSSI

Depuis la loi du 26 juillet 2005, les procédures collectives sont ouvertes aux professionnels libéraux indépendants. Une procédure collective est une procédure dont l'ouverture est décidée par un juge au bénéfice d'une société ou d'un indépendant en difficulté et ce afin de permettre d'organiser le paiement des dettes et une poursuite, si cela est possible, de l'activité.

Le chirurgien-dentiste indépendant, visé par la loi de 2005

Les procédures collectives ayant été étendues aux indépendants par cette loi de 2005, le chirurgien-dentiste peut en bénéficier. Cependant, n'est visé que le praticien n'exerçant pas en société. En effet, lorsque le professionnel devient associé d'une société, la jurisprudence estime qu'il n'exerce plus en tant qu'indépendant mais qu'il devient « mandataire » de la société. C'est donc toute la société qui devra être en difficulté pour bénéficier d'une procédure collective. Le praticien exerçant en société devra, s'il éprouve de graves difficultés financières, solliciter l'ouverture d'une procédure de surendettement et non celle d'une procédure collective. La Cour de cassation a néanmoins jugé qu'un chirurgien-dentiste devenu associé d'une société, pouvait

bénéficier d'une procédure collective lorsque les dettes étaient antérieures à la création de la société (ou à son association au sein d'une société existante).

Les différences entre sociétés commerciales et indépendants

Les procédures collectives sont quasiment identiques pour les sociétés commerciales et pour les indépendants. Cependant, quelques différences sont à noter. La juridiction compétente pour les sociétés commerciales est le Tribunal de commerce tandis que pour les professions libérales, il faudra s'adresser au Tribunal de grande instance. Le Tribunal de commerce peut prononcer des sanctions comme l'interdiction d'exercer tandis que le Tribunal de grande instance ne peut pas le faire pour un chirurgien-dentiste. Par ailleurs, l'Ordre doit être entendu à chaque phase de la procédure. Il sera également désigné un représentant de l'Ordre qui sera automatiquement nommé contrôleur dans le cadre de la procédure ouverte. Enfin, il faut signaler que l'inventaire des biens du praticien, réalisé dans le cadre d'une procédure collective, ne peut se faire hors la présence du représentant de l'Ordre et cet inventaire devra être réalisé dans des conditions permettant le respect du secret professionnel.



Promodentaire

access

Une gamme de produits **économiques**
pour une pratique dentaire **plus rentable**

NOUVEAU

REVERSO SILVER

Conicité variable

Mouvement 
alterné horaire et anti-horaire

La séquence
endodontique NiTi
jusqu'à **50% moins chère**

Testez



REVERSO SILVER

SATISFAIT ou REMBOURSÉ*



SO25

SO40

SO50

AVEC REVERSO SILVER

**SIMPLICITÉ
ET RAPIDITÉ AVEC
1 SEUL INSTRUMENT !**

À partir de
35€



CONTACTEZ-NOUS POUR DÉCOUVRIR LA GAMME COMPLÈTE

01 49 63 35 35

Les différentes procédures collectives

Les procédures diffèrent selon que le praticien est ou pas en état de cessation des paiements. Cette cessation des paiements est définie comme l'impossibilité pour le praticien de faire face à son passif exigible avec son actif disponible. Autrement dit, le professionnel n'arrive plus à faire face à ses dettes.

Il existe trois types de procédures collectives.

• La procédure de sauvegarde

Dans le cadre de cette procédure, le chirurgien-dentiste n'est pas encore en état de cessation de paiement mais ses dettes risquent de l'y conduire. Il devra saisir le Tribunal de grande instance de son lieu d'exercice, exposer ses difficultés et expliquer pourquoi il ne parvient pas à les surmonter. Seul le chirurgien-dentiste, lui-même, peut saisir le Tribunal pour demander l'ouverture d'une procédure de sauvegarde. Le jugement d'ouverture ouvre une période d'observation de 6 mois maximum qui a pour but d'envisager les solutions possibles aux problèmes financiers du professionnel. Cette période d'observation peut être renouvelée une fois (puis une seconde de manière exceptionnelle). Pendant cette période, les créanciers antérieurs ne pourront pas solliciter le paiement de leurs dettes. Les éventuelles poursuites sont suspendues et le chirurgien-dentiste poursuit son activité. Le but est de présenter un plan de remboursement à tous les créanciers. Attention, le praticien devra tout de même payer les dettes postérieures au jugement d'ouverture de la procédure de sauvegarde, car durant cette période il ne doit pas aggraver sa situation financière. C'est en effet une condition essentielle à la poursuite du plan.

Cette procédure peut être extrêmement bénéfique car elle permet la recherche de solutions aux difficultés financières du chirurgien-dentiste avant qu'elles ne deviennent irrémédiables.

• Le redressement judiciaire

Le professionnel est déjà en état de cessation de paiement mais le tribunal va tout de même rechercher l'élaboration d'un plan d'apurement du passif. Le redressement judiciaire peut être demandé par le dentiste lui-même ou par un créancier qui n'a pas été payé par le praticien.

Comme pour la procédure de sauvegarde, le tribunal va mettre en place une période d'observation qui suspend les poursuites pour les dettes antérieures au jugement d'ouverture. Un plan de redressement sera par la suite proposé, consistant, comme pour la procédure de sauvegarde, en un plan de remboursement des créanciers.

En principe, lorsque liquidation judiciaire est prononcée, l'activité s'arrête sauf décision contraire du juge.

• La liquidation judiciaire

Le chirurgien-dentiste est en état de cessation de paiement et son redressement est manifestement impossible.

Dès l'ouverture de la procédure, c'est le représentant de l'Ordre qui exercera à la place du praticien tous les actes professionnels. Le but de la procédure est de permettre la vente de tout le matériel, et plus largement de tous les biens du chirurgien-dentiste afin de distribuer le produit de ces ventes aux différents créanciers. Cette procédure permet également le licenciement des éventuels salariés. Elle peut être prononcée directement ou en cas d'échec d'une procédure de sauvegarde ou de redressement judiciaire. Le chirurgien-dentiste est alors dessaisi de tous ses pouvoirs et c'est le liquidateur qui « gèrera le cabinet » en son lieu et place.

En principe, lorsque la liquidation judiciaire est prononcée, l'activité s'arrête sauf décision contraire du juge.

Les biens saisissables

Le patrimoine personnel et le patrimoine professionnel du praticien libéral n'exerçant pas en société sont « mélangés ». Tous les biens du professionnel sont donc en principe saisissables et pourront être vendus dans le cadre d'une procédure collective. Cependant, depuis 2015, la résidence principale des indépendants est devenue insaisissable. De même, le chirurgien-dentiste a la possibilité de réaliser devant notaire une déclaration d'insaisissabilité sur ses biens immobiliers afin qu'ils échappent à la poursuite des créanciers (il faut cependant que la déclaration soit antérieure à la dette).

Par ailleurs, il est souvent conseillé aux professionnels libéraux de se marier sous le régime dit de la « séparation » afin de mettre les biens du couple à l'abri des créanciers professionnels.

Les procédures préventives

Enfin, pour conclure, il convient de signaler qu'il existe des procédures dites « préventives » prévues pour tenter de résoudre les difficultés financières, avant le recours à une procédure collective.

Il convient toujours de tenter d'anticiper et de consulter un professionnel du droit dès les premières difficultés sérieuses. ●



L'alignement des dents est désormais très simple.

75 % de vos patients pourraient bénéficier d'un sourire plus harmonieux.¹ **Invisalign Go est une solution d'alignement des dents conçue spécialement pour les dentistes.** Proposez à vos patients la marque la plus connue au monde. Prenez une longueur d'avance aujourd'hui et inscrivez-vous à une session de formation pour devenir un praticien **Invisalign Go**.

➤ **Rendez-vous sur invisalign-go.fr ou appelez le 0805 08 01 50.**

¹ Source: Prevalence and distribution of selected occlusal characteristics in the US population, 1988-1991. Brunelle, et. al, Journal of Dental Research (2/96) and NHANES data.

Align Technology BV
Arlandaweg 161
1043HS Amsterdam
Pays-Bas
France : 0805080150
Belgique : 080026163
Suisse : 0800080089
Luxembourg : 80080954
Autre (anglais) : +31 (0)20 586 3615

 **invisalignGo** | made to move

© 2017 Align Technology (BV). Tous droits réservés. Invisalign®, ClinCheck® et SmartTrack®, entre autres, sont des marques commerciales et/ou des marques de service déposées d'Align Technology, Inc. ou de l'une de ses filiales ou sociétés affiliées, susceptibles d'être enregistrées aux États-Unis et/ou dans d'autres pays. 202094 Rev A



© Arthea/Lumina / Fotopix

Focus sur le contrat de capitalisation

DÉCOUVREZ LES SPÉCIFICITÉS ET LES RÈGLES DE DROIT QUI RÉGISSENT LE CONTRAT DE CAPITALISATION.

PAR EMMANUEL TZATOURIAN

Le contrat de capitalisation, de quoi s'agit-il ?

Le contrat de capitalisation est un produit d'épargne très proche de l'assurance-vie, mais très différent sur le plan juridique et fiscal. Sa vocation est complémentaire à l'assurance-vie et il s'avère être un véritable instrument d'épargne et de transmission.

Quelles sont les différences majeures avec le contrat d'assurance-vie ?

La différence la plus notable est qu'il n'y a pas de bénéficiaire en cas de décès et la « fiscalité décès » inhérente à l'assurance-vie ne s'applique donc pas aux contrats de capitalisation. Ce type de contrat intègre l'actif successoral et sera donc transmis aux héritiers selon les règles de la dévolution successorale ou les dispositions testamentaires. Il peut



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...



3 BONNES RAISONS DE DEMANDER VOTRE ESSAI

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

donc être transmis par donation ou succession, car il ne sera pas dénoué lors du décès. Il a une durée maximale de 30 ans sans possibilité de prorogation.

Comment optimiser son contrat ?

Il est important de disposer dans son contrat de nombreux fonds - ou supports - diversifiés. Comme avec une assurance-vie, c'est le choix des bons supports qui fera la différence. Le bon dosage entre fonds Euro et unités de compte (UC) va permettre à la fois d'assurer du rendement et de sécuriser le contrat. Votre agent d'assurance ou conseiller en patrimoine doit être à même de trier ces supports et de vous faire souscrire les meilleurs, en corrélation avec vos objectifs personnels. Ensuite, chaque année, il faudra vérifier si ces choix sont toujours pertinents et sinon réaliser un arbitrage. Maintenant, si vous n'êtes pas satisfait des choix opérés par votre assureur, n'hésitez pas à en changer ou à demander l'avis d'un autre professionnel.

Pouvoir transmettre de son vivant

Contrairement à l'assurance-vie, le contrat de capitalisation peut faire l'objet d'une donation (éventuellement démembrée). Avec la donation, le contrat changera de titulaire, mais conservera son antériorité fiscale et les avantages qui y sont liés.

Le démembrement de propriété

Le droit, et notamment l'article 544 du Code civil, réalise une distinction du droit de propriété en trois attributs.

- Le droit de l'utiliser : « USUS ».
- Le droit d'en recueillir les fruits : « FRUCTUS ».
- Le droit d'en disposer : « ABUSUS ».

On peut définir le démembrement de propriété comme la répartition de ces attributs, et donc des droits qui y sont attachés, entre différentes personnes. Le démembrement peut être établi sur toutes espèces de biens meubles ou immeubles. Dans les faits, le démembrement prend presque toujours la forme d'un usufruitier et d'un ou plusieurs nus-propriétaires. L'usufruitier peut utiliser le bien et en recueillir les fruits (ex. : les intérêts du contrat) et le nu-propriétaire récupérera la pleine propriété lors du décès de l'usufruitier (possibilité de réversion d'usufruit pour le conjoint). L'intérêt du démembrement est de diminuer le poids du patrimoine soumis aux droits de succession. Pour cela, on va utiliser l'article 669 du CGI qui définit les valeurs de l'usufruit et de la nue-propriété en fonction de l'âge de l'usufruitier. →

LA FISCALITÉ EN CAS DE VIE

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.

ARTICLE 669 DU CGI (VALEUR FISCALE DE L'USUFRUIT ET DE LA NUE-PROPRIÉTÉ)

Âge de l'usufruitier	Valeur de l'usufruit	Valeur de la nue-propriété
Moins de 21 ans révolus	90 %	10 %
Moins de 31 ans révolus	80 %	20 %
Moins de 41 ans révolus	70 %	30 %
Moins de 51 ans révolus	60 %	40 %
Moins de 61 ans révolus	50 %	50 %
Moins de 71 ans révolus	40 %	60 %
Moins de 81 ans révolus	30 %	70 %
Moins de 91 ans révolus	20 %	80 %
Plus de 91 ans révolus	10 %	90 %

Un exemple vaut mieux qu'un long discours !

J'ai 60 ans et je désire transmettre par anticipation une partie de mes biens tout en minorant au maximum les droits de succession de mes descendants. J'ai en ce sens le droit de procéder à deux donations par héritier direct : un don manuel de 100 000 euros et un don de somme d'argent de 31 865 euros soit 131 865 euros au total. Mais seule la donation des 100 000 euros est recevable pour ce qui concerne le démembrement. Vous pouvez effectuer les donations vous-même en téléchargeant les formulaires CERFA (2735 et 2731) sur Internet, mais le démembrement est à effectuer chez un notaire. La valeur réelle de la nue-propriété que je vais donner s'élève à 50 % du total, car j'ai 60 ans et à moins de 61 ans révolus, la valeur de mon usufruit est également de 50 % (cf. tableau ci-dessus). Je peux donc transmettre par le biais du contrat de capitalisation démembré le double soit

200 000 euros (économie en droits de mutation à titre gratuit - DMTG de 40 000 euros.) Pour information, les donations et successions sont soumises aux droits de mutation à titre gratuit (DMTG), généralement après déduction d'abattements. Ces DMTG, terme générique regroupant les droits à payer sur les donations et sur les successions, sont fixés selon un barème prévu à l'article 777 du Code général des impôts. Je disposerai de la jouissance du contrat jusqu'à mon décès, mes héritiers récupéreront à ce moment-là la pleine propriété. Lors de la succession, ils ne payeront rien, ni sur le capital ni sur les intérêts. Si je n'ai pas touché aux intérêts, ce sera une excellente opération, car le contrat aura gagné en valeur. Je pourrais également renouveler l'opération dans 15 ans, quand les abattements seront à nouveau disponibles. Pour résumer, il est clair que ce mécanisme a été mis en place par les Pouvoirs publics afin de faciliter les transmissions de patrimoines, et ce, le plus tôt possible. →

QuietOn - Bouchons d'oreille atténuateurs de bruit actif



Protégez votre audition!

tout en permettant la communication avec les patients

QuietOn

Active Noise Cancelling Earplugs



- ✓ Petits, hygiéniques et faciles à utiliser
- ✓ Baissez le niveau de stress dû au bruit continu
- ✓ Permet de mieux se concentrer pendant les phases de travail exigeantes
- ✓ Permet aux dentistes de travailler pendant toute une semaine avec une seule recharge d'une durée de 50 heures
- ✓ Les patients peuvent porter des bouchons d'oreille, ainsi qu'améliorer l'expérience de traitement

ARTICLE 669 DU CGI (VALEUR FISCALE DE L'USUFRUIT ET DE LA NUE-PROPRIÉTÉ)

Fiscalité applicable en assurance-vie, si versement des primes avant les 70 ans de l'assuré		DMTG - droits de succession (et de donation) en ligne directe	
Capital décès perçu par bénéficiaire	Taux	Fraction part taxable	Taux
Jusqu'à 152 500 euros	0 %	Jusqu'à 8072 euros	5 %
De 152 500 euros à 852 500 euros	20 %	De 8072 euros à 12 109 euros	10 %
Au-delà de 852 500 euros	31,25 %	De 12 109 euros à 15 932 euros	15 %
		De 15 932 euros à 552 324 euros	20 %
		De 552 324 euros à 902 838 euros	30 %
		De 902 838 euros à 1 805 677 euros	40 %
		Au-delà de 1 805 677 euros	45 %

Que faire quand on a plus de 70 ans ?

À cet âge, nos versements ne bénéficient plus de la fiscalité dérogatoire de l'assurance-vie en cas de décès (hormis un abattement de 30 500 euros - qu'il est intéressant d'utiliser), mais il est possible d'utiliser les droits de mutation à titre gratuit - DMTG (ou droits de succession). Il est intéressant d'ouvrir alors des contrats de capitalisation, un par héritier potentiel, dont ils hériteront au décès si vous ne vous êtes pas servi de ces sommes pour maintenir votre train de vie. Au lieu de recevoir de l'argent, ils hériteront d'un placement que vous aurez pu optimiser dans le temps. Vous pourrez ainsi exercer une influence bénéfique sur le cours des choses à venir.

Le contrat de capitalisation et l'impôt de solidarité sur la fortune (ISF)

En attendant d'en savoir plus sur les projets définitifs d'Emmanuel Macron concernant l'ISF financier, le contrat de capitalisation n'est assujéti à l'ISF que sur sa valeur

nominale, c'est-à-dire les versements. Les intérêts échappent à la taxation au titre de l'ISF. Ce qui est très intéressant quand on place des sommes stables dans le temps avec un bon rendement.

Le contrat de capitalisation à destination des personnes morales

Depuis 2002, l'accès au contrat de capitalisation est limité pour les personnes morales. Peuvent y souscrire (entre autres), les sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés (IS) dont l'activité principale est la gestion de leur propre patrimoine mobilier et immobilier et dont le capital est détenu exclusivement par des personnes physiques (cas des holdings patrimoniales) et les associations.

Le plus simple, si ce produit vous intéresse pour gérer la trésorerie de votre entreprise est de transmettre les statuts de la société à votre assureur, qui validera la faisabilité de l'opération. ●

À retenir

À partir de 70 ans, il est plus intéressant d'ouvrir un contrat de capitalisation plutôt qu'une assurance-vie. La fiscalité sera de toute façon la même. Sauf si vous ne souhaitez pas totalement respecter la dévolution successorale. La possibilité de nommer des bénéficiaires reste un avantage important de l'assurance-vie.

Le contrat de capitalisation est un outil patrimonial.

Son intérêt est souvent lié à la possibilité de le démembrer. Il est d'ailleurs intéressant de constater que le patrimoine des élus, qu'on a pu connaître en partie lors de la dernière élection présidentielle contient souvent des biens démembrés. Si cette technique est plébiscitée par nos dirigeants, c'est qu'elle est utile pour minorer les droits de succession, ainsi que la valeur théorique des patrimoines.

**NOTEZ VOTRE CABINET DU
MEILLEUR ÉQUIPEMENT
DÈS MAINTENANT,
ET COMMENCEZ À
PAYER EN 2019 !**



Henry Schein Financement, des formules sur-mesure, adaptées à votre projet et à votre métier.

Des solutions pour investir au moment où vous en avez besoin sur l'équipement de votre choix : CFAO, fauteuil, imagerie 3D, etc.

Ainsi, profitez de votre nouveau matériel en 2018 et débutez le remboursement en janvier prochain !

Contactez votre conseiller Henry Schein
au **02 47 68 90 00**

www.henryschein-materiel.fr

Les grands coachs américains parlent de « miracle en 5 secondes ». Pour eux, lorsque l'on prend la responsabilité à 100 % de ce qui nous arrive dans notre vie, celle-ci devient miraculeuse.

Si « l'excusite » vous gagne, soignez-vous!

David Schwartz, dans *La magie de voir grand*, décrit bien l'« excusite », la maladie de toujours trouver une excuse extérieure à nous. Se responsabiliser, c'est décider d'agir au lieu de subir.

Responsable du choix de ses pensées

On peut décider de choisir des pensées plus positives. Souvenez-vous de ma chronique « Connaissez-vous le plus étrange des secrets », de Earl Nightingale. « Vous devenez ce à quoi vous pensez le plus souvent ».

Être responsable c'est avoir du pouvoir

On a un pouvoir dans ce qui nous arrive et ce que l'on va en faire. Il y a toujours un domaine dans lequel nous allons pouvoir trouver des ressources pour changer la situation. Nous sommes responsables de comment nous nous sentons.

La différence entre les faits et les histoires

Un fait, c'est: mon assistante a eu une heure de retard. À partir de là, il y a autant d'histoires que de dentistes: de « on ne peut pas compter dessus », à « elle a dû avoir un gros empêchement ». Ce sont ces histoires qui nous font nous sentir mal.

Être le leader de sa vie

Un leader qui se sent 100 % responsable a du pouvoir sur comment il perçoit les faits et sur l'histoire qu'il se raconte. Le leader va même encore plus loin, il part du principe qu'une partie de lui est même responsable de ce qui est arrivé.

Agissons en dentistes 100 % responsables

Nous ne sommes pas responsables des mesures qui détruisent notre exercice libéral. Mais nous pouvons choisir d'en tirer un apprentissage et d'opérer une transformation qui sera à notre avantage, voire à l'avantage de la profession toute entière.



LE DENTISTE HEUREUX

**100 %
RESPONSABLE.
Ah non ! Mais oui...**

Être co-créateur pour choisir notre futur

Le leader considère qu'il est co-créateur de tout ce qui se passe dans sa vie. Qu'on ne s'attire pas les choses par hasard et qu'on n'est jamais victime. Cela permet de mettre en place des situations dans lesquelles on se sentirait mieux.

Ce qui nous énerve à l'extérieur est à calmer à l'intérieur

Si nous rejetons certains traits de caractère à l'extérieur, c'est en fait parce qu'ils sont en nous. Ainsi, à chaque fois que l'on refuse de mettre en place des actions pour aller mieux, c'est que l'on ne prend pas la responsabilité de la situation et que l'on préfère se positionner en victime.

Le leader se lève et se relève pour sa mission

On rentre dans le leadership lorsque l'on se sent responsable de soi et des autres, lorsque l'on a une mission pour un écosystème plus grand que notre petit égo. Le leader comprend que la vie est faite de risques et de challenges et se prépare toujours aux deux. Le leader saura toujours en tirer avantages et opportunités car il sait qu'en refusant de voir ce qui fait mal, il se privera d'apprendre et de grandir. ●

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.



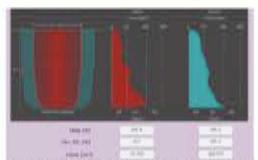
MULTIPAN

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 3DSMART supprime efficacement les artefacts typiques des images 3D dus au métal en évitant les ombres et striures dans les images volumétriques.

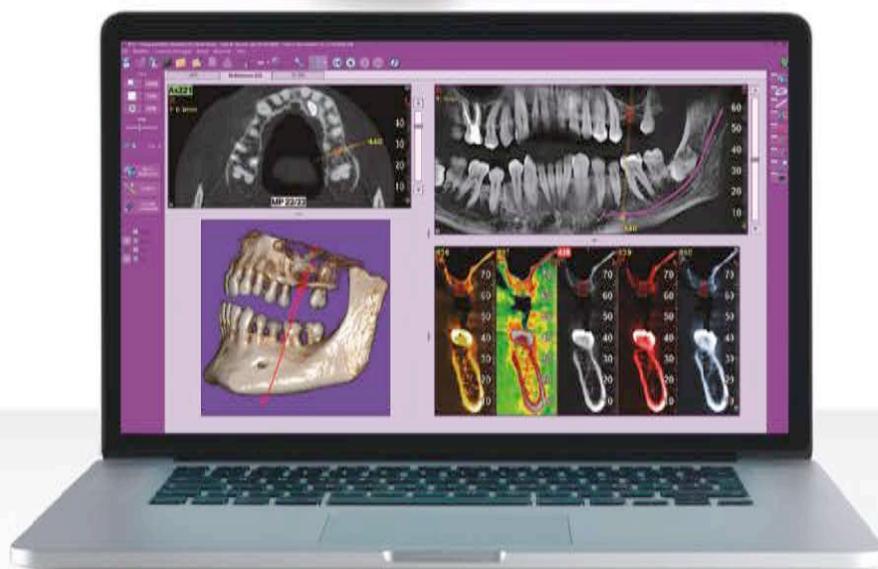


SIMULATION D'IMPLANTS

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

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-MESURE

3

UNE ÉQUIPE
DÉDIÉE

www.substancesactives.com

01 86 76 09 29



AVEZ-VOUS *besoin de* *vacances ?*

D'UN CERTAIN POINT DE VUE, C'EST UNE CHANCE ! PRENDRE DES CONGÉS REND PLUS PERFORMANT. UN ARGUMENT DE POIDS POUR TOUS LES ACCROS AU TRAVAIL À LA RECHERCHE DE BONS RÉSULTATS.

Par Rémy Pascal

Connaissez-vous l'étymologie du mot « vacances » ? Ce terme, en provenance directe du latin « vacans » signifie libre, inoccupé. Si un poste est vacant, alors une personne est absente. Il en va de même pour le quotidien. Pendant la période de repos, l'objectif est d'être ailleurs, au sens propre comme au figuré. Mais comment savoir que les congés deviennent une nécessité, voire une urgence ? « Je sens vraiment qu'il est nécessaire de couper quand je n'ai envie de faire que les actes que je préfère. Souvent les assistantes ont une baisse de motivation à ces mêmes moments. Il est

alors important de souffler pour que toute l'équipe se ressource et revienne en pleine forme » confie le Dr Olivia Kenck installée à Sélestat.

Cela est une évidence. Les vacances ne sont pas un luxe, mais une nécessité, encore plus si vous avez du mal à prendre du temps pour vous chaque jour.

Votre organisme a besoin de relâcher la tension, de faire le vide, de se déprogrammer et de vivre des expériences différentes pour retrouver son énergie.

Autre argument qui devrait vous convaincre d'étirer vos vacances, la

chose a été prouvée à de multiples reprises... ceux qui ne prennent jamais de repos ou rarement, performent moins bien au boulot, car leur capacité à demeurer attentifs et concentrés est réduite. « Quand le dos se bloque, que les cervicales tirent et que les actes longs deviennent fastidieux, il est temps de souffler. Certaines journées paraissent une éternité et je sens la motivation et l'attention moins importante. Je sais alors qu'il est temps de prendre un break pour arriver au cabinet tous les matins avec la même envie de bien faire » poursuit la praticienne. →

5 conseils

Optimiser ses vacances avec la science

Ils sont parfois si rares, qu'il s'agit d'en faire bon usage. Voici comment doper le bénéfice de ses congés.

Anticiper son séjour pour créer une attente

Le professeur de psychologie à l'université de Duke, Dan Ariely explique qu'il faut trois étapes pour apprécier pleinement ses vacances : l'attente, le séjour et la nostalgie. C'est scientifique : lorsque nous attendons quelque chose avec impatience, notre cerveau fabrique 14 % de dopamine en plus qu'à l'état normal. Une autre étude a même démontré que la période pendant laquelle les vacanciers sont les plus heureux correspond à celle... qui précède le départ.

Soigner le début et la fin du séjour

C'est le début du séjour qui reste de façon plus durable dans notre mémoire. Elizabeth Dunn, chercheuse spécialiste du bonheur à l'université de Colombie-Britannique, a remarqué qu'il suffit que le début du séjour soit heureux pour que le voyage tout entier soit perçu comme fantastique. « Finir en beauté peut aussi être une bonne stratégie pour maximiser les souvenirs » indique la scientifique.

Partir une semaine plutôt que deux

Un séjour plus court rendrait-il plus heureux ? C'est ce qu'affirme Dan Ariely. Selon lui, le plaisir qu'on ressent diminue au fur et à mesure qu'on s'habitue à notre vie en vacances. « C'est pourquoi, partir en vacances quatre fois dans l'année procure plus de bénéfices qu'on ne le croit » explique le professeur de psychologie.

Il semble également que nous ne percevons pas, d'un point de vue psychologique, la différence entre des vacances de deux semaines et des vacances d'une semaine. C'est ce que soutient l'économiste du comportement Daniel Kahneman (prix Nobel d'économie). Il distingue « le soi qui fait l'expérience », qui vit dans l'instant, du « soi qui se rappelle », qui tire le bilan. Et le cerveau ne parvient pas à faire une dissociation précise des deux.

Se mettre en « mode vacances »

La vraie détente ne peut pas être précipitée affirment les experts. « Cela prend une semaine pour se mettre vraiment dedans et commencer à se détendre » assure Al Gini, professeur d'éthique des affaires à Chicago. Il préconise de prendre quelques jours pour se détendre avant que le voyage ne commence vraiment.

Raconter ses vacances en rentrant

Au risque d'agacer les collègues de travail, le récit des vacances est pour le voyageur une source de satisfaction. C'est pourquoi, selon Amit Kumar, professeur à l'université de Chicago qui étudie les relations entre bonheur et argent, « acheter une expérience » apporte plus de bonheur que « s'acheter un objet », car on s'achète « une histoire à raconter ».

Vous pensez que vous reposer est une perte de temps... En réalité, vous vous trompez.

Éviter la catastrophe

Pour la psychothérapeute Claire Lasri, spécialisée dans la souffrance au travail, « il faut être vigilant, comme lorsqu'on commence à avoir des pensées négatives, des inquiétudes ou à ruminer. » Coté physique, cela se manifeste par une grande fatigue, les heures de sommeil ne suffisent plus, l'épuisement est installé. Psychologiquement, de manière générale, la tolérance baisse. « Des choses qui d'ordinaire ne vous atteignent pas, dans la sphère privée ou professionnelle, vous demandent plus de patience. Les querelles sont plus fréquentes » poursuit la spécialiste. Pour éviter la catastrophe, la psychothérapeute conseille de prendre de longues vacances, « ce n'est qu'au bout de dix ou quinze jours que l'on arrive réellement à déconnecter. »

Vous croyez peut-être que vous reposer est une perte de temps... En réalité, vous vous trompez. Être constamment " en activité " ne donne pas de meilleurs résultats mais fait arriver plus rapidement le moment où le stress, l'anxiété ou la dépression vous déposent de vous-même. « À un moment, on sent une perte de contrôle, on passe en pilote automatique. Les semaines s'enchaînent comme une course sans fin » confesse le Dr Taiebe. Alors, si vous courez après les bénéfices, ne sous-estimez pas ceux offerts par le repos... ●

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/>

RENCONTRE

FLORENCE DE MENÉVAL, DIRECTRICE MARKETING & ÉDUCATION DE STRAUMANN GROUP



Quels types de Solutions le groupe Straumann offre-t-il aux chirurgiens-dentistes ?

Avant de vous présenter nos solutions je vais vous parler de notre vision : bien plus que créer des sourires nous voulons être le partenaire de choix en matière de remplacement de la dent et de dentisterie esthétique. Notre expérience sur de nouveaux segments de marché et nouvelles zones géographiques ainsi que l'utilisation de nouvelles technologies a transformé Straumann en un groupe mondial de marques, d'entreprises et de partenaires nationaux et internationaux. Afin de les unir et pour avoir une identité commune, nous avons créé la marque ombrelle Straumann Group lancée début 2018 en France. Aujourd'hui Straumann Group regroupe des marques mondiales et internationales œuvrant pour l'excellence, l'innovation et la qualité, sur le secteur de l'implantologie avec le portefeuille Straumann, Neodent, la

gamme de biomatériaux Botiss, du numérique avec Dental Wings, nos partenaires Amman Girschbach, RapidShape & 3Shape et bientôt en France une entrée en orthodontie avec ClearCorrect.

Vous avez récemment annoncé la commercialisation des solutions Neodent en France, pouvez-vous nous en parler plus en détail ?

Oui, Neodent est une très belle nouvelle aventure pour la filiale France, et nous souhaitons prendre une position de premier plan dans le segment non haut de gamme en forte croissance. Nous y voyons des opportunités considérables car ce marché qui croît plus vite, représente désormais près de la moitié du marché français en volume. De nombreux acteurs y sont des entreprises locales ou régionales qui rivalisent en termes de prix sans toutefois offrir le niveau élevé de service, de soutien, d'innovation et d'assurance à long terme inhérents à la marque Straumann. C'est ce que nous allons proposer avec la gamme Grand Morse de Neodent, lancée en France en février dernier. C'est une nouvelle génération d'implants « intelligents », inspirée par un dentiste, le Dr Geninho Thomé, sur un précepte fort : la simplicité. C'est ce que l'on recherche tous dans notre quotidien aujourd'hui, non ? Une seule plate-forme prothétique, une seule trousse de chirurgie, un seul tournevis, un seul système quelle que soit la densité osseuse rencontrée... On ne peut qu'être fan de cette nouvelle gamme d'implants qui va simplifier la pratique de nos praticiens !

Pensez-vous que l'implantologie va prendre de plus en plus d'importance dans l'exercice des praticiens ?

Mais bien sûr ! Le marché de l'implantologie est en évolution constante depuis quelques années et cette spécialité se démocratise. Réservée il y a encore quelque temps à une pratique exclusive, les omnipraticiens sont aujourd'hui de plus en plus nombreux à s'intéresser à cette solution dans l'intérêt du patient. Et la France est loin d'avoir atteint sa maturité, nous posons en France cinq fois moins d'implants qu'en Espagne ou en Italie et pourtant nos populations sont comparables. Ce qui est en train d'évoluer c'est l'offre du marché et l'implantologie conscience du patient. Tout va dans le bon sens.

La formation est-elle un enjeu important aujourd'hui ?

La formation n'est pas un enjeu, elle est clé. Comme de plus en plus de praticiens souhaitent développer une activité implantaire, la formation joue un rôle fondamental dans l'apprentissage du système implantaire. Chez Straumann Group, l'offre de formation évolue avec les nouvelles technologies pour accompagner le praticien et le laboratoire de prothèse dans le développement de leur activité et l'appréhension des nouvelles technologies. Nous proposons de nouvelles formations qui vont traiter sur le flux numérique de la planification, prise d'empreinte, modélisation, usinage en techniques de régénération osseuse, où la gestion prothétique qui devient un point d'intérêt phare. Je voudrais en

profiter pour remercier les praticiens et les prothésistes dentaires qui animent par leur passion les cours que nous faisons tous les ans sous l'égide de la Straumann Academy et avec notre partenaire ITI.

Quelle est votre position sur la situation que connaît le secteur dentaire en France avec les difficultés autour des négociations conventionnelles ?

Ces négociations, qui sont toujours en cours, ont pour but d'ouvrir l'accès aux soins dentaires à un plus grand nombre, ce qui est une bonne chose ; mais il faut faire attention à ce que cela n'implique pas une baisse de qualité des produits proposés et un retour en arrière en termes de solutions pour le patient. Nous faisons confiance aux instances représentatives et aux pouvoirs publics pour trouver la solution la plus qualitative en remettant le patient au centre des préoccupations.

Quel rôle les industriels comme Straumann peuvent-ils jouer pour accompagner les praticiens au quotidien ?

Nous souhaitons être la première entreprise vers laquelle les praticiens et laboratoires se dirigent pour développer leur activité, trouver de véritables solutions, concrétiser leurs idées, apprendre et se spécialiser, réussir et améliorer la qualité de vie des patients. Ceci est pour nous la signification du terme « partenaire de choix », comme je vous l'évoquais en début d'entretien. C'est notre engagement en offrant à

nos partenaires : formation, innovation, qualité, soutien, expertise, succès clinique à long terme et tranquillité d'esprit. J'ai envie d'ajouter : une belle énergie et un vrai plaisir motivent nos équipes pour accompagner nos praticiens dans leur quotidien. ●

RETROUVEZ LE DERNIER SOMMAIRE DE LA REVUE ODF

REVUE
d'Orthopédie
Dento
Faciale

Vol. 52 - N° 2 - Avril 2018
Chirurgie 2-Varia

Rédacteur en chef de ce numéro : F. Flageul

Table des matières

131 Editorial
L. DELPRAT

133 Avant-propos
F. FLAGEUL

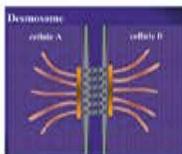
135 Une approche originale du sens transversal en technique linguale.
An original approach of maxillary transversal deficiency with lingual orthodontics
C. BERNARD-GRANGER, R. FILIPP, P. CHESEAUX

147



Maintenir et embellir les traitements orthodontiques : le laser, une place de choix.
Maintain and magnify the orthodontic treatments: the laser, the special place
F. et F. POURAT

171



La genèse péri-implantaire.
Anatomy, pathology, vieillissement.
Peri-implant groove. Anatomy, pathology, aging
M. BEIT

183



Traitement orthodontique à visée fonctionnelle ou approche systémique du traitement des classes II/1 sévères : un dispositif adapté, la SEAF.
Functionally orientated / systemic approach to orthodontic treatment of severe class II division 1 malocclusions: an adapted device, the FABP
J.L. Raymond

197



Cas clinique
Gestion orthodontique de l'inclusion horizontale des incisives maxillaires : à propos d'un cas clinique.
Orthodontic management of horizontal inclusion of maxillary incisors: a case report
H. BEN ABIDA, I. CALLEL, D. SÉCHIN, S. TOURY, A. BEN AMOR, F. BEN AMOR

207

Troubles temporo-mandibulaires d'origine musculaire et orthodontie.
Muscle type TMD and orthodontics
H. GU

219

Revue de presse
H. GURIAL-DENIGES

ENTRETIEN

EMMANUEL DE CHOISEUL, PRÉSIDENT DE LA SOCIÉTÉ DES CENDRES

C'Dentaire, entreprise spécialisée dans l'odontologie depuis plus de 30 ans a rejoint Société des cendres en juin 2017. Emmanuel de Choiseul, Président de la Société des Cendres revient pour nous sur ce rapprochement et sur l'avenir du groupe.



Pourquoi avoir opéré ce rapprochement entre la Société des Cendres et C'dentaire ?

Une des choses qui m'a attiré chez C'Dentaire, commercialisant des produits techniques, c'est la possibilité de poursuivre notre développement vers le monde du cabinet dentaire. Notre offre s'adresse aux trois branches du dentaire (prothèse, orthodontie et cabinet dentaire). Nous cherchions particulièrement à développer celle à destination des cabinets. Le rachat de C'Dentaire, bien implantée sur ce marché, renforçait notre position et nous rapprochait encore davantage des praticiens. C'est donc cette plus grande proximité avec le praticien et avec le patient, au plus près des besoins et des attentes de la filière, qui a motivé ce rachat.

Comment s'est passé ce rapprochement ?

Un tel rapprochement est évidemment un projet d'ampleur, mais tout s'est bien passé. Nos gammes Shofu à destination

des cabinets dentaires complétaient particulièrement bien l'offre de C'Dentaire. Une grande partie de la gamme C'Dentaire est axée sur les aides optiques. Les loupes sont une aide précieuse pour le praticien : en sublimant les capacités optiques naturelles de l'œil, elles rendent possibles des interventions d'endodontie, des restaurations localisées ou des travaux qui font appel à des techniques comme le laser, exigeant une extrême précision. En outre, elles aident à préserver l'intégrité du capital oculaire du praticien.

Le monde la prothèse change beaucoup. Qu'est-ce que vous en reprenez principalement ?

Les techniques de conception et production assistées par ordinateur, plus communément appelées CAD/CAM, se généralisent. Aujourd'hui, on voit de plus en plus de machines (scanners et usineuses) au sein des laboratoires de prothèse. L'arrivée de ces machines est souvent subie. En effet, s'en équiper coûte cher et l'investissement est particulièrement lourd pour les petites structures. Malheureusement, les laboratoires sont confrontés à des problématiques de niveau de qualification en main-d'œuvre arrivant sur le marché du travail. Le savoir-faire de céramiste en prothèse s'acquiert avec l'expérience. Ces machines, même si elles ne parviennent pas à atteindre le niveau de qualité du

travail d'un prothésiste expérimenté sont opérationnelles immédiatement pour un niveau de qualité constant.

À cela se rajoutent les incertitudes de la profession au sujet des évolutions politiques et réglementaires. L'évolution des statuts et des niveaux de remboursements par l'État et les nouvelles dispositions concernant les mutuelles sont un enjeu de taille pour les prothésistes, qui sont bien évidemment très attentifs à ces questions.

Qu'est-ce qui fait la force de votre gamme de produits ?

Les produits que nous vendons ont une réelle valeur ajoutée et correspondent parfaitement aux besoins du marché. Nous sommes confrontés à la nécessité de nous différencier toujours plus nettement sur cet axe par rapport à la concurrence. Les besoins évoluent, se modifient avec de nouvelles problématiques esthétiques, de conservation, de coût... Dans ce contexte notre force est d'être présent sur l'ensemble de la chaîne, tant du côté de la dentisterie que de la prothèse, mais aussi au plus près du patient. Notre idée directrice est d'être le plus pertinents possible dans notre offre et de faire tourner au mieux notre portefeuille produits avec des vendeurs spécialisés et des conseils de plus en plus techniques. ●



36.9°C

LA SÉCURITÉ DU PATIENT
SE MESURE EN DEGRÉS CELSIUS.

Grâce à la technologie antichauffe CoolTouch+™ brevetée de Bien-Air, EVO.15 est le seul contre-angle dont la température ne dépasse jamais celle du corps humain*. Faites partie de ceux qui inspirent confiance.

SWISS  MADE

JUSQU'À 3 ANS DE GARANTIE **
www.bienair.com

CONTRE-ANGLE
EVO.15



TRY
FOR FREE

ESSAYEZ EVO.15 1:5 L GRATUITEMENT, EN TOUTE TRANQUILLITÉ À VOTRE CABINET
Appelez-nous au +33 (0)1 49 08 02 60 ou rendez-vous sur le site www.bienair.com afin d'en savoir plus sur notre programme d'essai pendant 7 jours.

** Garantie Bien-Air standard de deux ans complétée de la garantie optionnelle d'un an disponible via le programme d'extension de garantie PlanCare de Bien-Air

4 QUESTIONS À

NIKOLAJ DEICHMANN, CO-FONDATEUR DE 3SHAPE

« LE NUMÉRIQUE EST UNE FORMIDABLE OPPORTUNITÉ »

À l'occasion de l'inauguration de nouveaux bureaux à Paris, l'industriel danois rappelle les axes de développement, dans l'Hexagone, de sa société, fournisseur mondial de scanners 3D et de solutions logicielles CFAO.

En quoi est-il important pour vous d'ouvrir ces nouveaux bureaux en France ?

Nous sommes présents en France depuis 2005, avec les premières solutions 3Shape dentaires. Mais jusqu'à présent, nous n'avions pas de bureaux. Notre ambition étant de fournir un service de proximité aux revendeurs et aux utilisateurs finaux, il nous semblait crucial d'avoir un bureau à Paris. Ici, nous formons, via l'Académie française 3Shape, les praticiens, les laboratoires, mais aussi les revendeurs, et ce dans leur langue ! Nous sommes convaincus que la formation est la clé du succès. Et puis Paris est une ville incroyable.

Quels sont vos axes de développement sur le marché français ?

Nous avons beaucoup de laboratoires français parmi nos clients, ce qui nous enthousiasme. Et puis, ces trois-quatre dernières années, nous avons constaté un réel engouement des praticiens pour notre scanner intra-oral TRIOS. Aujourd'hui, nous cherchons bien sûr à permettre aux laboratoires et aux



Morten Nørholm, directeur général de 3Shape France et Nikolaj Deichmann, cofondateur de 3Shape, ont inauguré les nouveaux bureaux, jeudi 24 mai.

praticiens d'offrir aux patients des soins toujours plus qualitatifs. Mais nous souhaitons aussi leur permettre, grâce à nos nouvelles applications, de susciter l'enthousiasme de leurs patients, et ainsi d'impliquer ces derniers dans le traitement.

Quelles offres proposez-vous et quels sont leurs avantages ?

La solution 3Shape (scanners 3D et solutions logicielles de CFAO) aiguisé le diagnostic du praticien. Elle a aussi pour effet de faciliter l'adhésion du patient en lui montrant l'avant/après traitement avec des empreintes rapides, précises et en couleurs réelles. Dans la solution 3Shape, il y a aussi une dimension de prévention, avec un suivi de l'évolution de l'état de santé dentaire permettant de mieux anticiper les besoins. Nous allons aussi commercialiser

en fin d'année le scanner CBCT X1, doté d'une technologie de compensation de mouvement. Résultat : une très bonne qualité d'image avec peu de radiations.

Que diriez-vous aux praticiens qui n'ont pas encore franchi le pas du numérique ?

Le numérique est une formidable opportunité : meilleure communication patients, gain de productivité, meilleurs résultats cliniques, plus de prévisibilité... Certes, un apprentissage est nécessaire, mais désormais vous pouvez vous former localement. Si ce qui vous effraie, c'est l'investissement, dites-vous que c'est bien moins cher qu'avant, que vous pouvez commencer petit et y aller pas à pas. Notez également que 3Shape développe des produits ouverts, et des mises à jour logicielles continues. ●



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



SAVE THE DATE

LYRA ORGANISE LA 1^{RE} ÉDITION DES DIGITAL DENTAL DAYS DU 21 AU 23 JUIN À AJACCIO

Pour la première fois en France, un événement entièrement consacré aux solutions et enjeux numériques dentaires rassemble praticiens, laboratoires, ingénieurs, experts pour 3 journées d'échanges, de formation et de partages d'expériences.



• Une immersion d'envergure inédite au cœur du numérique dentaire

La transition numérique ne se résume pas à la seule acquisition d'équipements : elle change les protocoles, elle fait appel à de nouveaux matériaux et requiert une organisation spécifique. C'est ainsi toute la philosophie d'exercice qui change, avec une nouvelle proposition de soins et de nouveaux concepts thérapeutiques plus conservateurs.

Michaël Ohana, directeur général LYRA précise : « Nous avons la conviction que c'est en intégrant cette vision nouvelle des soins que les praticiens pourront tirer le meilleur parti du numérique. C'est pour cette raison que nous avons souhaité organiser un événement d'une envergure totalement inédite

en France, qui permettra aux praticiens de prendre la mesure complète de toutes les opportunités d'une intégration numérique pleinement réussie. »

• Découvertes d'applications, initiation au Digital Workflow et partages d'expériences

Ces trois journées, rythmées par des conférences, des temps d'échanges, des workshops, permettront aux praticiens de...

- Découvrir et tester la diversité et les performances des applications digitales, résultats d'études cliniques et témoignages utilisateurs à l'appui.
- Échanger directement avec des praticiens équipés en CFAO.
- S'initier au Digital Workflow lors d'ateliers de prothèse, d'implantologie

et d'orthodontie.

- Partager avec des experts formateurs pour connaître les nouvelles applications et astuces à intégrer dans leur pratique quotidienne au cabinet.

Afin d'allier l'utile à l'agréable, cet événement inédit se déroulera au cœur d'Ajaccio, cité historique et capitale de la Corse. Les participants pourront ainsi, au début de l'été, profiter de la splendeur de la ville, de la variété des paysages alentours, de ses plages de sable fin, de ses villages pittoresques et de la beauté de son environnement. ●

PLUS D'INFORMATIONS

SUR LE SITE WEB DÉDIÉ :

WWW.DIGITAL-DENTAL-DAYS.DENTAL

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

GESTION DU CABINET

Comment utiliser l'iPad au cabinet dentaire

10 juillet à Aix-en-Provence

Contact : Académie du Sourire

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

3w : academie-du-sourire.com

Speed Meeting dentistes / assureurs

06 septembre à Paris

Contact : Académie du Sourire

Inscriptions : <http://sictmieux.com/index.php/speed-meeting-06092018/>

Contact : Sophie RODRIGUES

Tél. : 06 95 30 85 28

OMNIPRATIQUE

Le collage Inlay-Overlay

Du 29 juin au 29 décembre à Bordeaux

Contact : GAD Center

Tél. : 06 09 13 52 41

Pathologie buccale

05 au 07 septembre à Mérignac

Contact : Académie de Paro

@ : info@academie-de-paro.com

Tél. : 06 03 27 14 36

3w : academiedeparo.fr

Anesthésie dentaire

13 septembre à Toulouse

27 septembre à Metz

Pour vous inscrire contactez Sophie

@ : sophie@afpad.com

Tél. : 02 41 56 05 53

Introduction à la chaîne numérique en prothèse fixe

27 septembre

à Montpellier

Dr Fages / Dr Durant

Séminaire Wind&Mind

Du 27 septembre

au 1^{er} octobre

à Essaouira (Maroc)

Contact : Evolyou

@ : contact@evolyou.dental

Tél. : +33 (0)4 50 91 49 21

3w : evolyou.dental

IMPLANTOLOGIE

Stage intensif pratique au Zimmer Biomet Institute

À Winterthur (Suisse)

• Niveau intermédiaire

31 mai-1^{er} juin

Dr. Thomas Bauchet /

Dr. Arnaud Beneytout

• Niveau débutant

14-15 juin

Dr. Dominique Caspar /

Dr. Frédéric Huas

• Niveau débutant/

intermédiaire

18-20 octobre

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 04 octobre à Angers

Dr. Thomas Bauchet

Stage intensif pratique

au Zimmer Biomet Institute

en chirurgie avancée

• Niveau avancé

Journée Théorie

(date à déterminer) à Paris

et 05-07 juillet à Winterthur (Suisse)

Dr. Michel Jabbour /

Dr. Antoine Berberi

Initiation pratique

aux greffes sinusiennes

• Niveau intermédiaire

12 octobre à Angers

Dr. Thomas Bauchet

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

08-09 novembre à Angers

Dr. Thomas Bauchet /

Dr. Aurelien Fruchet

Contact : Mme Anna Pissarenko

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

zimmerbiomet.com

Tél. : 06 72 92 23 06

Formation : La chirurgie implantaire en omnipratique Centre Est

Nancy / St-Dié-Des-Vosges /Beaune

13-14 septembre

@ : france@itisection.org

Tél. : 01-64-17-30-09

3w : campusitfrance.org

Le flux numérique en implantologie

26 septembre à Paris

Intervenant : Daas Marwan

et Karim Dada

@ : contact@cflip.fr

Visite de l'usine de production CAMLOG

26 au 28 septembre

à Wimsheim (Allemagne)

Contact : Stéphanie DEBONDUE

@ : stephanie.debondue@henryschein.fr

Tél. : 01 41 79 74 82

3w : henryschein.fr

Osez l'implantologie

28 septembre et 09 novembre à Bordeaux

Intervenant :

Francisco Arroyo Moya

@ : contact@gad-center.com

Tél. : 06 09 13 52 41

3w : gad-center.com

ORTHODONTIE

Journée Initiation - Formations Gouttières orthodontiques transparentes Smilers

05 juillet à Clermont-Ferrand

19 juillet à Paris

 **2 patients sur 3** recherchent des informations dentaires sur Internet*

06 septembre à Deauville
13 septembre à Paris
20 septembre à Lyon
27 septembre à Salon de Provence
21 septembre à Rennes

Contact : Hanâa Bennaim
@ : academy@biotech-dental.com
Tél. : 04 90 44 60 60
3w : <http://academy.biotech-dental.com/>

Introduction à la chaîne numérique en orthodontie

5 juillet à Montpellier
Dr Akim Benattia
Contact : Evolyou
@ : contact@evolyou.dental
Tél. : +33 (0)4 50 91 49 21
3w : evolyou.dental

Dentsply Sirona vous initie au thermoformage et comment le réaliser en cabinet

6 septembre à Valence (France)
Dr Eric Bonnet
Contact : Roxane Chan Pao
@ : gac-fr.cours@dentsplysirona.com
Tél. : 02 47 40 23 44

Journée Coup de pouce - Formations Gouttières orthodontiques transparentes Smilers

13 septembre à Biarritz
28 septembre à Salon de Provence
Contact : Hanâa Bennaim
@ : academy@biotech-dental.com
Tél. : 04 90 44 60 60
3w : <http://academy.biotech-dental.com/>

Formation à Invisalign Go

Biarritz : 20 septembre
Bordeaux : 05 décembre
Lyon : 11 octobre
Marseille : 27 septembre, 8 novembre
Metz/Nancy : 04 octobre
Montpellier : 21 juin
Nantes : 22 novembre
Nice : 05 juillet
Paris : 28 juin, 13 septembre, 18 octobre, 13 décembre
Rennes : 07 juin
Rouen : 15 novembre
@ : cs-french@aligntech.com
Tél. : 0805 08 01 50
3w : invisalign-go.fr



CRÉER UN SITE INTERNET ATTRACTIF, FIABLE ET RÉFÉRENCÉ DEVIENT INCONTOURNABLE !



AGENCE N°1 AUPRÈS DES CABINETS DENTAIRES
Webdentiste vous accompagne avec :

> DES CONTENUS PÉDAGOGIQUES

Bénéficiez de 180 fiches conseils personnalisables et 70 vidéos 3D

> UN RÉFÉRENCEMENT OPTIMAL

Optimisez votre visibilité sur la 1^{ère} page de Google en référencement naturel et local

> UN DESIGN ATTRACTIF

Les derniers modèles du web, personnalisables et compatibles sur smartphone

 **En conformité avec la Charte du Conseil de l'Ordre !**



72% des consultations sur Internet SE FONT SUR SMARTPHONE**

* Baramètre santé 2015 INPES
** Source Médiamétrie 2017

 01 75 61 11 16

 www.webdentiste.fr

Vous souhaitez en savoir plus ?
Contactez-nous dès maintenant

Le collage indirect numérique

22 septembre à Paris

Dr Laïla Hitmi

Contact : Emmanuelle Foucher

@ : emmanuelle.foucher@gacd.fr

Tél. : 06 07 41 90 34

3w : gacd.fr

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

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

Masterclass

• Comment poser vos minivis orthodontiques

9 juillet à Aix-en-Provence

• La clé du succès

en dentisterie esthétique : maîtriser les temporaires dans le secteur antérieur

12 septembre à Aix-en-Provence

L'orthodontie de l'adulte

Contact : Académie d'Orthodontie

3w : academie-orthodontie.fr

PARODONTOLOGIE

La parodontologie chirurgicale

11 et 12 septembre

à Sallanches

Dr Jean-François Michel

Contact : Evolyou

@ : contact@evolyou.dental

Tél. : +33 (0)4 50 91 49 21

3w : evolyou.dental

Paro Clinique

24 au 28 septembre à Mérignac

Contact : Académie de Paro

Tél. : 06 03 27 14 36

@ : info@academie-de-paro.com

3w : academieparo.fr

CHIRURGIE

Comment intégrer et utiliser la chirurgie guidée dans son cabinet

1^{er} et 02 juin à Cannes

Dr Laurent Sers

@ : caiacademyfrance@gmail.com

3w : caiacademy.org

Injection acide hyaluronique avec le stylo électronique Elea

14 juin / 05 juillet à Paris

@ : thomas.s@skinlitis.com

Tél. : 02 41 56 41 25

3w : skinlitis.com

Le guide chirurgical implantaire ACCURATOR : comment optimiser l'utilisation du numérique par une approche clinique

20 sept. ou 15 nov. à Paris et

27 sept. ou 22 nov. à Montpellier

Dr Frédéric BOUSQUET

@ : technique@nuvatore.fr

Tél. : 07 71 61 58 40

3w : implant-accurator.com

DIVERS

Les techniques de dentisterie prophylactique (de l'éducation thérapeutique aux plans de traitements) Introduction

20 septembre à Paris

Tél. : 01 43 54 49 10

3w : itop-dental.com

La dimension transversale : une question de stabilité et de performance

22-24 septembre à St Malo

Contact : Patrick Guézéneç

3w : bioprog.com

Parosphère Formation -

Module spécial - Hygiène :

l'épreuve de l'oral

27-28 septembre à Paris

@ : info@parosphereformation.fr

ESTHÉTIQUE

Master Class

EASY : l'application

11 juillet à Aix-en-Provence

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

3w : easy-esthetic.com

Cours Photographie & Analyse esthétique

28 septembre /

03 et 04 octobre à Bordeaux

Tél. : 06 09 13 52 41

3w : gad-center.com

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 visibilité (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

Offres d'emploi

COLLABORATION ODF

13 - CARRY-LE-ROUET

Réf. 2018-04-03-4

Cabinet dentaire situé à Carry-Le-Rouet, à 30 min de Marseille et d'Aix-en-Provence, 20 min de la gare AIX TGV et de l'aéroport MARSEILLE PROVENCE. Activité orientée omnipratique, implantologie, chirurgie, nous recherchons un(e) collaborateur(trice) voulant s'impliquer au sein du cabinet pour 3 à 4 jours par semaine avec évolution vers une association possible. Poste à pourvoir, potentiel d'activité assuré, patientèle agréable. Plateau technique de 120 m² : 3 salles de soins, 2 unités CEREC, une radio panoramique 2D - 3D, un bloc opératoire, logiciel SIMPLANT, DAC. Initiation au CEREC et à l'implantologie. Activité de parodontie à développer. Le cabinet existe depuis plus de 15 ans et bénéficie d'une très bonne notoriété assurant un flot continu de nouveaux patients. Excellente ambiance de travail au sein d'une équipe de 2 praticiens et 2 assistantes. Qualité de vie privilégiée : 300 jours de soleil au bord de mer vous attendent. Type de contrat : CDI
Type d'expérience : 5 à 10 ans
Tél. : 06 71 38 59 99
Mail : georges_fernandes@hotmail.com
Site : www.dr-gouiran-stephanie.chirurgiens-dentistes.fr

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

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.
Étudie toutes propositions.
Tél. : 06 37 54 35 89
Mail : cabinetdentaire31@laposte.net

59 - LILLE

Réf. 2017-11-12-1

Cause cessation d'activité en juillet 2018, Lille centre vends cabinet tenu durant 32 ans. Cabinet omnipratique, deux postes de travail (Sirona C4, Anthos), deux radios rétro alvéolaires (Trophy, Owandy), informatisé (Visident), 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

62 - BOULOGNE-SUR-MER

Réf. 2018-05-21-7

Cause départ à la retraite fin 2018, cède cabinet dentaire omnipratique sans les murs.
Équipement et matériel récents, moins de 10 ans, bien entretenus. Locaux spacieux et clairs aux normes handicapés.
Pas de personnel à reprendre.
Bonne rentabilité.
Tél. : 06 61 52 37 95
Mail : docteurcoppin@orange.fr

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. 2018-05-24-1

URGENT, cède cabinet situation (bord de mer) et conditions de travail exceptionnelles, C.A. sur 3j. ^{1/2}
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. 2018-05-24-2

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

La synergie entre vous et nous ...



EXERCER EN GROUPE, C'EST UNE AVENTURE HUMAINE. RENCONTRONS-NOUS.



Demandez votre diagnostic sur-mesure.

Vous exercez en groupe ou envisagez de vous lancer dans ce projet ?

Votre **structure est unique** et présente des caractéristiques que nous comprenons bien, en tant que **1^{er}** assureur des professionnels de la santé. Ensemble, nous effectuons un **diagnostic sur-mesure** afin d'éviter les risques non couverts et les doublons d'assurance.

Votre conseiller vous apportera des **préconisations ajustées** à votre mode d'exercice.

Prenez rendez-vous :

nos conseillers vous rencontrent sur votre lieu de travail.

macsf.fr/rdv-exercice-groupe



ou **3233** Service gratuit
à prix appelé

macsf.fr/Exercice-en-Groupe



PUBLICITÉ