

La prévention bucco-dentaire

Mission impossible ?



Et aussi : 24 pages de guide pratique

- **Management** : 7 conseils pour gérer les ingérables
- **Organisation** : Optimisez les relations avec vos fournisseurs

ZENIUM, L'EXCELLENCE DE LA LUMIÈRE

ADF 2018
STAND 2M39

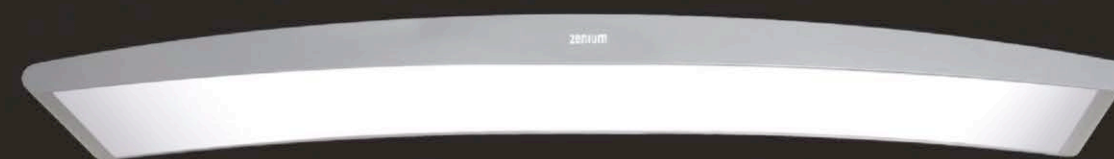
DÉCOUVREZ LES NOUVEAUTÉS ZENIUM, L'EXCELLENCE DE LA LUMIÈRE

zenium

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

Chrom-NT LED

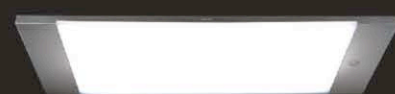
Best-seller de la gamme ZENIUM, CHROM se réinvente par sa nouvelle technologie Led et son design encore plus épuré et aérien. Sa lumière du jour hautement qualifiée offre confort, qualité et sécurité.



- > Éclairage : Conforme aux normes EN 12464-1 et DIN 67505
- > Sans risque photobiologique conformément à la norme EN 62471 de la CIE
- > D65 : Conforme à la chromaticité de l'illuminant D65 de la CIE selon la norme BS 950-1.
- > Surface de diffusion extra large.
- > Éclairage Led direct et indirect.
- > Flux lumineux à 3200 lux.
- > Bien être par la luminothérapie.
- > Dimensions : 1538 x 635 x 113 mm.

Pour plus d'informations : contact@zenium.fr

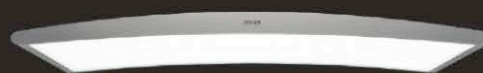
Eclairages à LED pour la salle de soins.



PRISM



ORA



CHROM NT

zenium



Zenium - Dynapôle - 100, rue Édouard Michelin - F-54710 Fléville-devant-Nancy
Tél. : 33 (0)3 83 55 03 59 - Fax : 33 (0)3 83 53 26 16 - www.zenium.fr



Zenium, fabricant des gammes : Axéon®, Avisio®, Chrom®, Slim®, Zyo®
photos non contractuels



BIOTECH DENTAL



DES SOLUTIONS INNOVANTES QUI RÉPONDENT AUX BESOINS DE TOUS VOS TRAITEMENTS



BIOTECH DENTAL
KONTACT



CHIRURGIE



PROTHÈSE

BIOTECH DENTAL
ACADEMY

FORMATION



RÉGÉNÉRATIVE



ESTHÉTIQUE

BIOTECH DENTAL
ATP 38



DIAGNOSTIQUE

smilers

BIOTECH DENTAL
CONDOR

ADF
2018

RETROUVEZ-NOUS
DU 28 NOVEMBRE AU 1 DÉCEMBRE 2018
#3M12 - PALAIS DES CONGRÈS - PARIS



BIOTECH DENTAL

Fabricant Kontakt®: Biotech Dental - 305, Allée de Craponne - 13300 Salon de Provence - France. S.A.S au capital de 24 866 417 € - RCS Salon de Provence : 795 001 304 - SIRET : 795 001 304 00018 - N° TVA : FR 31 79 500 13 04. Dispositifs médicaux de classe I, IIa et IIb destinés à l'implantologie dentaire. CE0459.

Fabricant Smilers®: Biotech Dental Smilers - 305, Allée de Craponne - 13300 Salon de Provence - France. S.A.S au capital de 125 000 € - RCS Salon de Provence : 801 674 375 - SIRET : 801 674 375 00010 - N° TVA : FR 93 80 167 437 5. Dispositifs médicaux sur mesure de classe IIa, destinés à l'alignement dentaire.

Fabricant Circle Additive Manufacturing - 305, Allée de Craponne - 13300 Salon de Provence - France. S.A.S au capital de 10 000 € - RCS Salon de Provence : 797 755 188 - SIRET : 797 755 188 00043 - N° TVA : FR 96 797 755 188. Dispositifs médicaux sur mesure destinés à la prothèse dentaire.

Fabricant ATP38®: Swiss Bio Inov - Route de Sommentier 14C - 1687 Vulsternens-Devant-Romont - Suisse. S.A au capital de 100 00 CHF - RCS Fribourg : CH-217-3553976-2 - N° TVA : CHE-426.383.035. Dispositif médical de classe IIa. CE0459. Technologie pour applications médicales : antalgique, anti-inflammatoire, cicatrisation. Doit être utilisé par des professionnels de santé qualifiés et formés. Des lunettes de protection doivent obligatoirement être portées par le praticien et le patient. Contre-indiqué aux patients porteurs d'un pacemaker, aux patients épileptiques, aux femmes enceintes et sur une population prépubère.

Fabricant Condor®: Condor - Route de Saint Pierre - Château de Taralhan - 11560 Fleury - France. S.A.S au capital de 191 590 € - RCS Narbonne : 507 484 863 - SIRET : 507484863 00026 - N° TVA : FR 25 50 748 48 63. Dispositif médical de classe I destiné à la dentisterie numérique. CE.

Toutes les marques sont sous la responsabilité de leurs fabricants respectifs. Lire attentivement les instructions figurant sur les notices. Demander conseil à votre praticien. Non remboursés par la sécurité sociale. Visuels non contractuels.

Déserts médicaux : tendre vers un maillage homogène

Près de 4 millions de Français se trouvent dans ce qu'on appelle un désert médical. Dans certains cantons, cet appauvrissement de la couverture médicale est en train de s'amplifier. Une étude menée par un géographe en 2017 mettait en avant que, si les ophtalmologistes étaient les praticiens avec lesquels il était le plus difficile de prendre rendez-vous, les dentistes arrivaient troisième de ce « classement » - avec 28 jours d'attente en moyenne - juste derrière les cardiologues. C'est dans la Creuse qu'il faut attendre le plus longtemps, 81 jours - puisque l'on y dénombre que 30 praticiens libéraux pour 100 000 habitants (contre 93,1 pour 100 000 dans les Alpes-Maritimes - dont notre Cas d'école du mois, le Dr Diss).

Dans la Creuse, les patients doivent attendre en moyenne 81 jours pour obtenir un rendez-vous avec un dentiste.

En mars dernier, les parlementaires se sont emparés du sujet. La Commission d'enquête sur « l'égal accès aux soins des Français sur l'ensemble du territoire et sur l'efficacité des politiques publiques mises en œuvre pour lutter contre la désertification médicale en milieu

rural et urbain » a organisé 31 auditions. Parmi les 121 représentants du système de santé entendus, Myriam Garnier, secrétaire générale de l'Ordre national des chirurgiens-dentistes et présidente de la commission Démographie, qui a fait part de pistes d'amélioration possibles. L'ONCD a ainsi avancé dix propositions pour tendre vers un maillage homogène. Lors de sa dernière réunion de compte-rendu, le 19 juillet dernier, la commission a présenté les 25 propositions du rapport. Parmi celles-ci, on peut citer l'exonération de toute cotisation de retraite, sans plafond de revenu annuel, pour les médecins exerçant en situation de cumul emploi-retraite dans les zones de tension ; le renforcement du rôle des professionnels de santé non médicaux dans la télémédecine en développant une nomenclature ; ou encore le maillage du territoire en communautés professionnelles territoriales de santé (CPTS) - cette proposition a d'ailleurs été retenue dans le plan de transformation du système de santé et ces communautés devraient mailler le pays d'ici au 1er janvier 2021.

Dans notre secteur, la fracture aura du mal à être réparée puisqu'en comparaison avec les médecins, pharmaciens et sages-femmes, les chirurgiens-dentistes représentent la profession dont la croissance depuis 1999 a été la plus faible. La fin du numerus clausus à partir de 2020 ne règlera pas ce problème de démographie médicale car permettre à un plus grand nombre de candidats de poursuivre des études de médecine est une chose, rendre tous les territoires aussi attractifs en est une autre.

PRENEZ UN NOUVEAU DÉPART

LES AVANTAGES DES PRODUITS DE NOTRE GAMME EXCELLENCE*



SERVICE

Bénéficiez d'un interlocuteur unique pour vos commandes.



TRAÇABILITÉ

La fiche de traçabilité de nos prothèses certifiées ISO 9001 & 13485 vous garantit le respect des normes européennes.



TARIFS

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



PRÉCISION

Nos unités de production à l'étranger, à la pointe des technologies d'usinages vous garantissent le plus haut standard de qualité



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



OFFRE D'ESSAI
votre prochaine
CCM : ~~69~~ €
OFFERTE
sur notre gamme
Excellence avec
le code promo
"RENTREE2018"



MADE IN LABS®

INNOVATION & PERFORMANCE

 N°Azur **0 811 11 37 36**

WWW.MADEINLABS.COM

A-dec vous souhaite une rentrée haute en couleur...

PINK



FUCHSIA Color by A-dec

a dec
reliablecreativesolutions

“A-dec, l’essentiel et rien d’autre”

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

Sommaire

OCTOBRE 2018

Actualités	12
Repérages	16
C'est nouveau	24
Débat	26

Faut-il conserver les crachoirs dans les salles de soins ?

[En couverture] 28



La prévention bucco-dentaire, mission impossible?

[Cas d'école] 42



JE FAIS ÉQUIPE AVEC D'AUTRES SPÉCIALISTES DR ANTOINE DISS (NICE)

Chroniques

Edmond BINHAS	55
Franck ROUXEL	65
Yassine HARICHANE	84
Catherine ROSSI	88

Guide pratique

MANAGEMENT 53

7 conseils pour gérer les ingérables

COMMUNICATION 58

Soigner l'accueil... dans la salle d'attente

ORGANISATION 64

Optimisez les relations avec vos fournisseurs

PATRIMOINE 70

Impôts : comprendre le prélèvement à la source

DROIT 72

Les anomalies relevées par le Service médical lors d'un contrôle d'activité (2^e partie)

Vie pro 79

7 clés pour apprendre à se détendre

Bloc-notes	86
Agenda	90
Petites annonces	92
Abonnement	93
Histoire	94



Hyperion X9 pro

OFFRE DE LANCEMENT

Hyperion X9 pro répond à tous vos besoins diagnostiques : examens 2D, projections céphalométriques et le meilleur de la technologie 3D. Des images en HD et une technologie à l'avant-garde sur une plateforme complète, pouvant être mise à jour au fur et à mesure que vos exigences diagnostiques augmentent.

EXAMENS ODONTOLOGIQUES

AVANCÉS

- Dentition jusqu'aux frontaux : 13 x 16 cm
- Rami ascendants mandibulaires : 13 x 10 cm
- Zygomas et sinus : 13 x 8 cm
- Sinus maxillaires : 10 x 10 cm
- Articulation temporo-mandibulaire : 7 x 6 cm (XF)
- Éléments dentaires : 4 x 4 cm (XF)

DE BASE

- Dentition complète adulte : 10 x 8 cm
- Une seule arcade complète adulte : 10 x 6 cm
- Dentition complète enfant : 8 x 8 cm
- Une seule arcade complète enfant : 8 x 6 cm
- Héli-arcade ou dentition frontale : 6 x 6 cm

✓ Odontologie Gén.

✓ Implantologie

✓ Endodontie

✓ Orthodontie

✓ Maxillo-Faciale

Validité de la promotion
31 décembre 2018



Génération **pro**

Profitez du nouveau
Hyperion **X9 pro** avec

**FOV JUSQU'À 13 X 16 CM
AU PRIX
DU MODÈLE 10 X 8 CM**

CONCEPT EYEZOOM

LOUPES À GROSSISSEMENT RÉGLABLE

Le seul système d'aide optique permettant à l'utilisateur de choisir 3 différents grossissements (3x, 4x, 5x).

Développées pour aider les professionnels à modifier le champ visuel selon le site d'intervention et l'acte souhaité. Personnalisées sur-mesure, les corrections optiques et mesures interpupillaires sont directement intégrées dans les loupes.



GROSSISSEMENT RÉGLABLE

Technologie de grossissement variable offrant 3 niveaux de puissance : 3x, 4x et 5x



INDUSTRIEL DE L'OPTIQUE

Conçues en collaboration par Orascoptic™ et Konica Minolta®



OPTIQUE INÉGALÉE

Meilleure acuité visuelle et résolution haute définition

MONTURE TEMPO

UN DESIGN MINIMALISTE ET ÉPURÉ

EXCELLENTE RÉSISTANCE

COMPOSITION EN ALUMINIUM ET ACIER INOXYDABLE

SUPPORT-NASAL ET BRANCHES AJUSTABLES

**UNE PERSONNALISATION COMPLÈTE
POUR UN CONFORT ABSOLU**

SDC
société
des
cendres

DEPUIS 1859



Dentaire
Une vision d'avance en odontologie.

SDC
société
des
cendres
DEPUIS 1859

SOCIÉTÉ DES CENDRES
13 rue du général Mocquery
37550 Saint-Avertin
01-49-61-41-41
commande@sdc-1859.com
www.sdc-1859.com

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 Harichane

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.



Dr Xavier Riaud

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



Franck Rouxel

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



Me Jacques-Henri Auché

Avocat au barreau de Montpellier
SCP Auché-Hédou
jh.auche@ah-avocats.fr

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

Rédactrice en chef
Éléonore Varini
eleonore.varini@parresia.fr

Rédaction
Pauline Machard
Rémy Pascal
Claire Manicot
Rédactrices graphistes
Bérengère Brissy
Camille Tisserand

Directeur de production
Franck Mangin

Marketing
Élodie Marconnet
Service petites annonces
Martine Laruche
contact.edp-dentaire@parresia.fr

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

scd@mag66.com
Tarif abonnement :
1 an (10 numéros) : 150 €

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
Octobre 2018
Commission paritaire
1119 T 93542
ISSN 2558-4189
Parresia
109-111 avenue
Aristide Briand
CS 80068
92541 Montrouge cedex

Moi(s) sans tabac

Aidez vos patients à arrêter de fumer

Depuis 2016, les dentistes peuvent prescrire des substituts nicotiques. Ils peuvent donc être des interlocuteurs de premier plan dans la lutte contre le tabagisme.

L'opération « Moi(s) sans tabac » se déroule chaque année du 1^{er} au 30 novembre. Cette initiative consiste à proposer à tous les fumeurs d'arrêter de fumer ensemble, pendant un mois.

En effet, après 30 jours d'abstinence, la dépendance est bien moins forte et le fumeur a cinq fois plus de chances d'arrêter définitivement. Interlocuteurs de premier plan dans la lutte contre le tabagisme, les professionnels de santé sont largement invités à aborder le sujet avec les patients. Toute consultation, quel qu'en soit le motif, est une occasion de questionner le patient sur sa consommation, de conseiller l'arrêt et d'informer sur les aides disponibles. Pour rappel, depuis janvier

2016, les chirurgiens-dentistes peuvent prescrire des substituts nicotiques. Néanmoins, les praticiens sont encore peu nombreux à mener des interventions auprès de leurs patients fumeurs pour initier une démarche d'arrêt du tabac. Affiches, dépliants, brochures et vidéos peuvent contribuer à sensibiliser les patients sur la question du tabac et faciliter l'ouverture du dialogue en consultation.

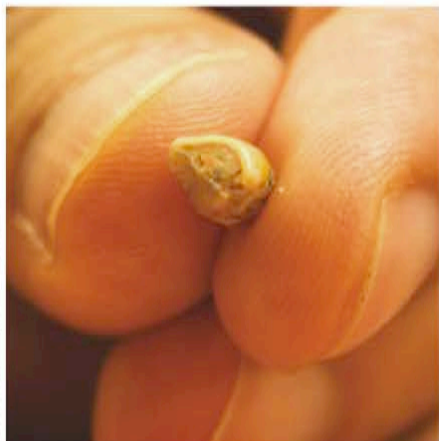


Ces outils sont disponibles gratuitement en téléchargement sur le site <https://mois-sans-tabac.tabac-info-service.fr/>.

Parallèlement, les chirurgiens-dentistes peuvent inviter les patients volontaires à contacter Tabac Info Service au 39 89 (service gratuit + coût de l'appel) pour s'entretenir avec des tabacologues.

Archéologie

UNE DENT DATANT DE 560 000 ANS



Une équipe d'archéologues franco-espagnole a découvert le 23 juillet dernier une dent de lait datant de 560 000 ans sur le site préhistorique de la Caune de l'Arago, dans les Pyrénées-Orientales. Après analyses, le laboratoire du site a bien identifié la dent comme appartenant à un membre de l'espèce humaine, sans doute un Homo heidelbergensis, âgé de 5 ou 6 ans. Pour l'anthropologue Tony Chevalier cette découverte va « nous apprendre beaucoup de choses sur l'étude du comportement des hommes », l'équipe essayant depuis longtemps de déterminer quelle était la fonction de la grotte où a été trouvée la dent. La découverte de l'objet est « exceptionnelle » selon lui, car pour cette période, les restes humains sont extrêmement rares, même si 4 ou 5 dents de la même période ont déjà été extraites sur le site, mais aucune autre incisive supérieure de lait.

LES PLUG IN

se déclinent en plusieurs hauteurs !

LE CHIFFRE

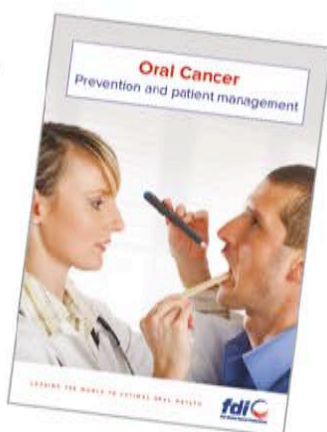
40 milliards d'euros

Le coût annuel de la « non-qualité » en santé selon l'estimation de Nicolas Revel, directeur général de la CNAM.

Guide

CANCER BUCCAL

La Fédération dentaire internationale lance le guide *Oral Cancer : Prevention and patient management* (Cancer buccal : prévention et prise en charge des patients).



Celui-ci fournit aux professionnels de santé buccale des informations à la fois concises et complètes sur la prévention, les facteurs de risque et la prise en charge du cancer buccal. Il les aide également à maximiser les examens cliniques et les diagnostics grâce à un arbre de décision. Il se concentre sur les sites les plus courants du cancer buccal : la langue, l'intérieur des joues et le plancher buccal. Le guide de consultation encourage et facilite l'intégration de cet examen dans les contrôles dentaires de routine. « Environ 500 000 nouveaux cas de cancers buccaux et oropharyngiens sont diagnostiqués chaque année, dont les trois quarts dans le monde en développement », précise le Dr Ihsane Ben Yahya, membre du conseil de la FDI et expert en cancer buccal.

Guide (en anglais) disp. sur <https://goo.gl/KwdzNp>

HAUTEUR 3 CM



12,00€

PLUG IN 2 HT. 3 CM

Réf. 190203
 Format 2,5 x 2 x 3 cm

HAUTEUR 4 CM



13,50€

PLUG IN 2 HT. 4 CM

Réf. 206023
 Format 2,5 x 2 x 4 cm



14,60€

PLUG IN 4 HT. 3 CM

Réf. 190205
 Format 4,5 x 2 x 3 cm



15,90€

PLUG IN 4 HT. 4 CM

Réf. 206025
 Format 4,5 x 2 x 4 cm



22,40€

PLUG IN 8 HT. 3 CM

Réf. 190210
 Format 4,5 x 2,5 x 3 cm



23,80€

PLUG IN 8 HT. 4 CM

Réf. 206030
 Format 4,5 x 2,5 x 4 cm



28,30€

PLUG IN 12 HT. 3 CM

Réf. 190211
 Format 6,3 x 2,5 x 3 cm



30,00€

PLUG IN 12 HT. 4 CM

Réf. 206012
 Format 6,3 x 2,5 x 4 cm

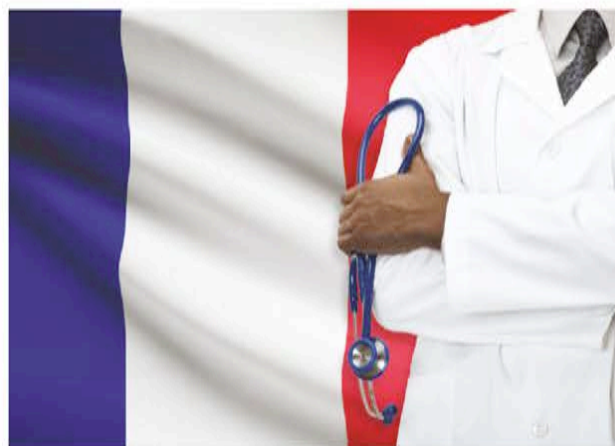
Plus d'info sur : www.nichrominox.fr

Ma santé 2022

Les cabinets dentaires pris pour modèle

Le chef de l'État et la ministre des Solidarités et de la Santé ont présenté le 18 septembre dernier la réforme « Ma santé 2022 », nouveau plan santé composé de 54 mesures.

Emmanuel Macron a estimé que la France devait « restructurer pour les 50 années à venir » son système de santé. Pour commencer, la fin du numerus clausus, a été confirmée : les quotas de places dans les différentes filières (médecine, pharmacie, dentaire et maïeutique) auront disparu en 2020. Des examens conditionneront le passage en année supérieure comme dans la majorité des autres cursus. Par ailleurs, le gouvernement prévoit de créer 4 000 postes d'assistants médicaux, sur le modèle des assistants dentaires.



© Nejazz / istockphoto

Côté budget, le plan global sera doté d'un budget de 3,4 milliards d'euros d'ici 2022. Dans le détail, près de 1,6 milliard d'euros sera consacré à la structuration des soins dans les territoires, 920 millions à l'investissement hospitalier, 500 millions à la transformation numérique et 420 millions à l'évolution des métiers et des formations.

LE CHIFFRE

- 18,6 %

L'arrivée de la nouvelle convention et des négociations pour diminuer le RAC vont-ils permettre l'essoufflement du tourisme dentaire ? En tout cas, en 2017, les Français ont consommé moins de soins dentaires à l'étranger : près de 20% en moins, par rapport à l'année précédente. C'est ce qu'atteste le Centre national des soins à l'étranger (CNSE), dans son dernier rapport. Les destinations les plus prisées restent, par ordre de montants dépensés, la Hongrie, l'Espagne, le Portugal, l'Italie et l'Allemagne. Depuis 2015, la part des soins dentaires réalisés hors de France ne représente que 0,1% de la prise en charge globale des soins dentaires par l'Assurance maladie.

le nom

ALYETTE GREIVELDINGER

C'est la nouvelle présidente de l'Association européenne des étudiants en chirurgie dentaire. Le mandat de cette étudiante en sixième année à Paris-VII court jusqu'en août 2019. Pendant cette année, elle compte mettre en place des webinars et un Research Summer Camp pour continuer à développer l'intérêt des étudiants pour la recherche et une pratique fondée sur les preuves. Sur le plan extérieur, son objectif est de renforcer la visibilité de l'EDSA (European Dental Students' Association) à Bruxelles et de continuer à travailler avec les organisations professionnelles. À l'ordre du jour également, la mobilité des étudiants et des professionnels au sein de l'Europe. www.edsaweb.org





**NICOLE, CHIRURGIEN-DENTISTE,
BÉNÉFICIE D'UNE SOLUTION
D'ÉPARGNE QUI LUI RESSEMBLE
TRAIT POUR TRAIT...
ET VOUS ?**

PRENEZ RENDEZ-VOUS
AVEC UN CONSEILLER-EXPERT

3233 Service gratuit
+ prix appel

macsf.fr/Patrimoine-Finance



PUBLICITÉ

BELMONT

LA RADIOGRAPHIE INTRA-ORALE NOUVELLE GÉNÉRATION

Le fabricant de matériel dentaire Belmont présente son nouvel appareil de radiographie intra-orale PHOT-X IIs.

Le générateur est à la base de tout cliché intra-oral de qualité. La très grande interface tactile permet un accès aux données et à l'historique des patients que vous pourrez facilement exporter grâce à son port USB intégré. Avec son utilisation simple, rapide et sûre, il s'adaptera à n'importe quel cabinet dentaire. Parmi ses autres spécificités, une grande modularité, la possibilité de l'installer de multiples façons (murale, statif fixe ou mobile) et ses cinq longueurs de bras.

Belmont présentera ce nouvel appareil de radiographie lors de l'ADF sur le stand 2N17. Les praticiens pourront ainsi choisir le modèle qui s'adaptera le mieux à leur flux de travail.

Pour plus d'informations : Belmont France
56, rue des Hautes Pâtures - 92000 Nanterre
Tél. : 01 42 42 66 28
www.belmont.fr



KOMET

OCCLUSHAPER : UNE NOUVELLE FORME DE RÉDUCTION OCCLUSALE



OccluShaper est la nouvelle forme de réduction occlusale à double cavité du fabricant d'instruments rotatifs dentaires. Elle correspond à la forme des cuspidés et limite le retrait de matière. Elle est particulièrement indiquée pour la réduction occlusale destinée aux tables tops et overlays.

Ses avantages :

- deux diamètres pour convenir aux prémolaires et aux molaires (O30 et O35),
- réduction rapide des deux versants cuspidiens en même temps,

- double cavité correspondant aux bombés des cuspidés,

- gain de temps (moins de matière à retirer),

- Deux granulométries, grain standard (réf. 370) et grain fin (réf. 8370).

Pour plus d'informations :

KOMET France
11, rue de Reuilly
75012 Paris
Tél. : 01 43 48 89 90

REPÉRAGES

TBR

LA GAMME IMPLANTS Z1 TISSUE LEVEL À COL ZIRCONO S'AGRANDIT



La logique du Z1 est claire : il répond précisément à l'anatomie de chacun d'entre nous. Il s'agit du seul implant « tissue level » adaptant des matériaux de choix, la zircone et le titane, aux tissus avec lesquels il est en contact. Plusieurs générations d'implants Z1 se sont déjà succédées avec pour même vocation, vous apporter le plus grand confort sur tous les plans : technologique, opératoire, clinique, économique.

Nouveauté 2018, les implants Z1 sont désormais disponibles en 2 hauteurs gingivales : 1,5 et 2,5 mm afin de répondre toujours mieux aux exigences parodontales de vos patients : variation de l'épaisseur des tissus mous et du degré d'enfoncement osseux.

En assurant une muco-intégration et une ostéointégration simultanée, les implants Z1 relèvent le défi d'une intégration parodontale optimale.

Pour plus d'informations :

TBR GROUP

24, impasse René Couzinet - 31500 Toulouse

Tél. : 05 62 16 71 00

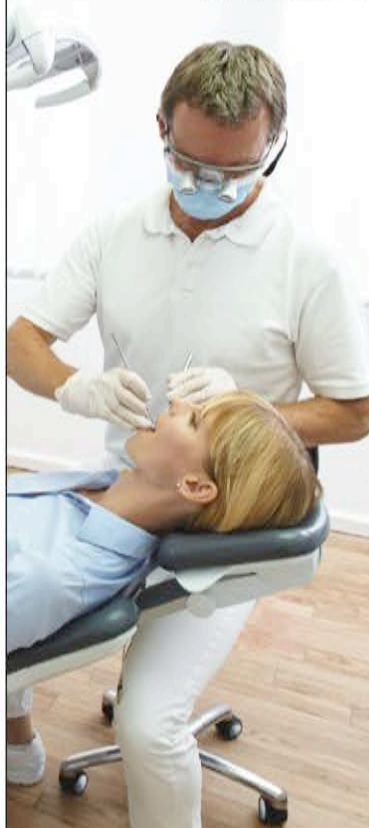
contact@tbr.dental

www.tbr.dental

Restez en bonne santé avec KaVo.

Votre manière de
travailler ...

a des répercussions
sur votre mode de vie.



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

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



ESTETICA E50 Life

Inscrivez-vous dès maintenant
pour bénéficier de remises additionnelles
go.kavo.com/fr/ventesprivees

KAVO VENTES
PRIVÉES

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

KAVO
Dental Excellence

DENTSPLY SIRONA

IMPLANTOLOGIE ENTIÈREMENT GUIDÉE AVEC CEREC GUIDE 3



CEREC Guide 3 apporte son soutien aussi bien à la préparation chirurgicale du site implantaire que pour la mise en place de tous les implants de Dentsply Sirona. Ce guide complète ainsi le flux de travail numérique implantaire au fauteuil et permet une réalisation cliniquement sécurisée de la planification orientée sur la prothèse grâce à une mise en place entièrement guidée. L'innovation principale dans le processus de travail réside dans le fait que des tubes sont mis en place, après le fraisage, dans le CEREC Guide 3 avec une colle spéciale (Calibra, Dentsply

Sirona). Aucune autre clé de perçage n'est nécessaire. L'implant peut ainsi être inséré en étant guidé grâce au guide chirurgical. Les tubes de guidage prémontés garantissent le transfert précis de la planification lors de l'opération. La butée de profondeur intégrée confère à la chirurgie guidée une plus grande sécurité et une meilleure prédictibilité.

Pour plus d'informations :
www.dentsplysirona.com/fr-fr

ITENA CLINICAL

PLAS'TIP : L'EMBOUT MALIN ET PASSE-PARTOUT

PLAS'TIP est un embout parodontal souple permettant un nettoyage complet des sillons gingivaux sans endommager les tissus. Fabriqué en plastique souple, il est atraumatique et plus flexible que les embouts en métal. La gencive est ainsi préservée et la pointe s'adapte à la surface gingivale et à ses irrégularités. PLAS'TIP possède deux ouvertures latérales pour couvrir une grande surface de façon homogène. Cette conception permet une distribution efficace de la solution sur la surface à atteindre. L'attache épithéliale est

préservée grâce à une moindre pression exercée sur la zone du fait de la répartition de la solution entre les deux ouvertures latérales. D'un diamètre de 0,40 mm, il est compatible avec les solutions liquides et les gels utilisés dans les soins en parodontologie et s'adapte sur toutes les seringues Luer-Lock.

Pour plus d'informations :
www.itena-clinical.com
Tél. : 0 800 300 314



SI VOUS NE CRAIGNEZ PAS
LE CHANGEMENT,
OSEZ L'INNOVATION

Belmont

Fabricant de fauteuils dentaires depuis 1921



PHOT-XIIs
DC Dental X-ray



- + Plus de confort
- + Plus pratique
- + Toujours plus ergonomique

**LA NOUVELLE
INTERFACE
TACTILE**

CONGRÈS
ADF
2018

RETROUVEZ BELMONT AU CONGRÈS DENTAIRE
STAND 2N17

ANCAR

UNE MEILLEURE POSITION DE TRAVAIL GRÂCE AUX SIÈGES SÉRIE 7

Le nouveau modèle d'Ancar est pourvu d'un repose-jambes rabattable à 90 degrés qui facilite l'accès aux personnes âgées ou à mobilité réduite. Les mouvements synchronisés du dossier et du repose-pied (automatiquement extensibles) accompagnent les jambes du patient en lui permettant de passer d'une position assise à une position allongée en douceur. Le siège est équipé d'une plate-forme qui compense la différence de longueur nécessaire au patient pour changer de position (de la position assise à allongée), en évitant que ses pieds ne se retrouvent dans le vide et qu'il ne soit désorienté. Alors que

le siège s'élève doucement au début, deux vitesses peuvent ensuite être sélectionnées : l'une permet de passer à une position de travail et l'autre permet d'effectuer des mouvements précis pendant le traitement. Le siège est pourvu de 4 points sécurisés pour éviter toute interférence avec le patient, et de deux *joysticks* pouvant être actionnés à l'aide du pied, accessibles dans n'importe quelle position de travail, situés à l'arrière et permettant de contrôler tous les mouvements et les positions mémorisées.

Pour plus d'informations :
www.ancar-online.com



WATERPIK

LEADER DES HYDROPULSEURS DANS 100 PAYS

Waterpik offre un nettoyage optimal des espaces interdentaires et empêche la plaque dentaire de s'accumuler. Son action favorise une hygiène bucco-dentaire impeccable et réduit significativement les risques de pathologies et d'infections. Avec une efficacité prouvée par 70 études cliniques, les hydro-pulseurs Waterpik sont recommandés

par l'UFSBD en complément du brossage des dents biquotidien. Un large choix de canules adaptées à tous les types de besoins est disponible. Une minute d'utilisation par jour suffit pour obtenir un résultat.

Pour plus d'informations :
www.waterpik.com



Astra Tech Implant System®

Une solution intelligente sans compromis

Le concept SmartFix® – restauration complète et immédiate pour l'Astra Tech Implant System® EV



Des résultats immédiats

Traitement simplifié qui, dans la plupart des cas, permet au patient de repartir avec une prothèse temporaire fonctionnelle le jour de l'opération.



Simplicité pour le patient

Offre une fonction et une esthétique qui favorisent la confiance du patient et améliore sa qualité de vie.



Une solution favorable

Limite les besoins de greffe osseuse et d'autres procédures avancées, en comparaison des restaurations fixes classiques.



Dentsply Sirona France - 7 ter, rue de la Porte de Buc - 78000 Versailles - 01.30.97.65.00

SmartFix® EV : Dispositifs médicaux pour soins dentaires réservés aux professionnels de santé. Classes : I, IIa et IIb, CE0123. Organisme certificateur : TUV Sud. Fabricant : DENTSPLY Implants Manufacturing GmbH. Lisez attentivement les instructions figurant dans la notice avant toute utilisation. Non remboursés par la Sécurité Sociale.
Astra Tech Implant System™ : Dispositifs Médicaux de Classe IIa, pour soins dentaires réservés aux professionnels de santé, non remboursés par les organismes d'assurance maladie. Lisez attentivement les instructions figurant dans la notice ou sur l'étiquetage avant toute utilisation. Organisme certificateur : CE 0123. Fabricant : Dentsply Implants Manufacturing GmbH. Rev 09/2016

THE DENTAL
SOLUTIONS
COMPANY™

Le partenaire de toutes vos solutions dentaires

 **Dentsply
Sirona**
Implants

ENTRETIEN

Jody Carter, Align Technology



« 75 % DE LA POPULATION MONDIALE POURRAIT BÉNÉFICIER D'UN ALIGNEMENT DES DENTS »

Jody Carter, directeur du marketing GP Channel EMEA pour Align Technology, explique à Solutions cabinet dentaire les principaux avantages de l'utilisation d'aligneurs transparents pour les omnipraticiens. Selon lui, la France est un marché prometteur pour le système Invisalign Go.

Quels sont les atouts des aligneurs transparents pour les patients adultes en orthodontie ?

Les traitements par aligneurs transparents présentent de nombreux avantages. Contrairement aux appareillages fixes, les aligneurs sont amovibles, et peuvent donc être enlevés pour manger et boire. Ils sont pratiquement invisibles - cela signifie que rares sont les personnes pouvant remarquer que le patient suit un traitement orthodontique. Enfin, les aligneurs sont plus confortables que les appareillages traditionnels et permettent aux patients de continuer à mener leur vie tout à fait normalement. Dans la zone Europe - Moyen-Orient - Afrique, plus d'un million de patients porte ou a déjà porté des aligneurs Invisalign.

La première cible d'Invisalign Go sont les chirurgiens-dentistes, n'est-ce pas ? Quels sont les principaux avantages pour ces praticiens ?

Absolument. Le système Invisalign Go est pensé pour les omnipraticiens. Les dentistes européens cherchent de nouvelles solutions afin de rester compétitifs

et développer leur cabinet. Ainsi, les cabinets dentaires sont de plus en plus multidisciplinaires, proposant des services visant à satisfaire les besoins croissants des patients. Pour ce qui est des principaux avantages, Invisalign Go a été conçu pour traiter les malocclusions légères à modérées, permettant ainsi aux praticiens de traiter une grande variété de cas. C'est une excellente solution pour ceux qui n'ont qu'une expérience limitée de l'orthodontie. Son processus intuitif et efficace donne aux omnipraticiens la flexibilité et l'accompagnement nécessaires pour traiter plus de patients et atteindre leurs objectifs cliniques.

Le marché européen des aligneurs invisibles est en pleine croissance. Quels sont, selon vous, les pays les plus prometteurs ?

Au niveau mondial, 75 % de la population pourrait bénéficier d'un alignement des dents. Rien qu'en France, 54 % des gens souhaitent avoir des dents mieux alignées*. Cela explique pourquoi nous avons eu plus de 2 millions de visites sur les sites web européens Invisalign en 2017. C'est donc sans surprise que nous

avons constaté une progression de la demande pour les aligneurs transparents sur la plupart des marchés européens. Le Royaume-Uni notamment est un marché dynamique dans lequel Invisalign à destination des omnipraticiens est en croissance. La France est une autre cible importante pour Invisalign Go. Les consommateurs français veulent aligner leurs dents afin de se sentir plus confiants dans le milieu professionnel comme dans leur vie privée.

Quels sont les projets d'Invisalign ?

Cela fait 21 ans que notre entreprise est présente en dentisterie numérique et lance de nouvelles solutions. Au mois de juillet 2018, nous avons introduit le nouveau système Invisalign Go amélioré avec des options de traitements plus flexibles et étendues.

À l'avenir, nous souhaitons continuer à innover en matière de systèmes d'aligneurs transparents conçus pour les omnipraticiens.

**Rapport de l'Institut YouGov France sur « Ce que les Français pensent de leur sourire », dernier accès juin 2018.*

CHAÎNE D'ASEPTIE COMPLÈTE & INTERCONNECTÉE



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



Équipements fabriqués suivant
normes et directives :

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

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

CARESTREAM DENTAL

NOUVEAUTÉS POUR LES LOGICIELS DU SCANNER CS3600

La version 3.1.0 du logiciel d'acquisition intra-orale 3D de Carestream Dental a été conçue pour améliorer l'expérience utilisateur. Cette version logicielle permet aux utilisateurs finaux d'être toujours à jour avec les dernières avancées en matière de flux de travail, tout en bénéficiant d'améliorations significatives des fonctionnalités.

Voici quelques-unes des nouveautés :

AMÉLIORATION DU FLUX DE TRAVAIL

La fenêtre « Sélectionner le type d'acquisition » permet de mieux segmenter quatre flux de travail distincts : Orthodontie, Implant, Restauration et Importation. En survolant le flux de travail de leur choix, les utilisateurs peuvent voir un menu étendu d'options spécifiques à chaque flux de travail.

AMÉLIORATION DE LA VITESSE DE NUMÉRISATION

Avec la version 3.1.0, le temps nécessaire pour faire l'acquisition d'une empreinte numérique et la traiter est 22 % plus rapide, en fonction de l'ordinateur utilisé. En outre, l'utilisation du processeur est réduite de 20 à 50 %, en fonction de la configuration de l'ordinateur de capture.

OPTION DE NUMÉRISATION

Pour les praticiens souhaitant entendre une notification sonore lorsque le scanner est en cours de numérisation et fait l'acquisition de données, une nouvelle option, accessible à partir du menu « Préférences », permet de définir le son de numérisation (aucun son, bip sonore ou son du PC). L'option « son du PC » permet de sélectionner un effet sonore, y compris une chanson pour une expérience de numérisation réellement personnalisée ! Marianne Belcari, chef de produit mondial pour CS Solutions conseille, par exemple, de « créer un environnement de type spa pour vos patients en sélectionnant des sons apaisants pour une expérience de numérisation relaxante ».

FLUX DE TRAVAIL DE NUMÉRISATION HYBRIDE

Pour aider les praticiens à relever le défi posé par la numérisation des limites cervicales profondes ou des cas de saignement excessif, Carestream Dental a mis au point le flux de travail hybride - celui-ci est en instance de brevet. Ce flux de travail évolutif fusionne les données numérisées in vivo avec les données numérisées d'une partie d'une empreinte en un seul fichier. Cela améliore de manière significative la qualité de la capture des données des limites sous-gingivales pour une conception et un ajustement plus idéaux de la prothèse finale.



C'EST NOUVEAU !

FLUX DE TRAVAIL DE NUMÉRISATION HYBRIDE EN QUATRE ÉTAPES

Un outil « pinceau » a également été ajouté à la barre d'outils pour permettre la sélection de la zone de marge. Lorsque la zone de marge est marquée, le logiciel fusionne uniquement les données de l'empreinte sur la zone de marge sélectionnée.

CAPTURE DE MORDUS MULTIPLES

Cette fonction permet la capture de plusieurs enregistrements de mordus, souvent nécessaires pour la conception et la fabrication d'appareils pour les apnées du sommeil. Jusqu'à trois enregistrements de mordus différents peuvent être obtenus.

AMÉLIORATION DE L'AFFICHAGE EN COULEUR HD

Le rendu en couleur est considérablement amélioré lors de l'affichage HD en couleur.

OPTION DE MESURE DISPONIBLE DANS TOUS LES FLUX DE TRAVAIL

Dans les versions précédentes du logiciel, l'outil de mesure n'était disponible que dans le mode Restauration. Les mesures étant nécessaires pour toutes les indications, l'outil de mesure est désormais disponible dans tous les flux de travail de la version 3.1.0.

La mise à jour logicielle de la version 3.1.0 est une mise à jour payante nécessitant une inscription au programme CS Advantage - ce qui est une bonne nouvelle pour les membres du plan CS Advantage : ils bénéficient de la mise à jour gratuitement. ●

Pour en savoir plus :
operationsdental@csdental.com
Tél. : 01 78 90 27 11
Ou contactez le représentant Carestream
Dental de votre région.

Petit dictionnaire ironique et politiquement incorrect de l'art dentaire



Marc Bert

Marc Bert a exercé avec beaucoup de plaisir le métier exigeant et passionnant de chirurgien-dentiste, avec conscience et intégrité comme la grande majorité de ses confrères.

Mais à l'heure où certaines vérités semblent oubliées et où le chirurgien-dentiste devient le coupable idéal, Marc Bert choisit l'ironie et le politiquement incorrect pour rappeler que la bouche et les dents font partie de la médecine globale. Sur un ton humoristique, ce petit dictionnaire illustre la phrase de J.J. Rousseau : « Souriant toujours, il disait du ton le plus élégant les choses les plus grossières et les faisait accepter ».

À votre tour de sourire...

255 pages, 40 euros
978-2-7598-1241-7

Commandez et retrouvez toutes nos collections sur

www.librairie-garanciere.com

Faut-il conserver les crachoirs



Dr Thibaut Chapart

CHIRURGIEN-DENTISTE À ARPAJON (91)

UN CONFORT POUR LES PATIENTS

Il se considère comme un patient avant d'être un praticien. Alors, dans son exercice, il met tout en œuvre pour prodiguer des soins comme lui aimerait les recevoir. Concernant le crachoir, « moi j'aime me rincer, je veux donc offrir cette possibilité à mes patients ». Le Dr Thibaut Chapart, installé à Arpajon dans l'Essonne, connaît bien les réticences de ses confrères sur la présence de cet équipement dans les salles de soins. Principalement pour des raisons hygiéniques, « sauf que personnellement, je ne comprends pas ces arguments. Entre deux patients, une assistante nettoie précautionneusement l'ensemble du fauteuil et apporte une attention particulière au crachoir, où est donc le problème » ?

Autre explication souvent avancée, la perte de temps induite par son assainissement répété 15 fois par

jour mais aussi par les multiples interruptions pour laisser le patient se satisfaire. « Sérieusement ? On parle de quelques secondes à chaque fois, pas de quoi ruiner un cabinet dentaire... Par ailleurs, par

Le crachoir permet au patient de se réapproprier son corps, il souffle.

quoi remplacer efficacement un crachoir lorsqu'un patient, après une empreinte des muqueuses au plâtre, doit se rincer ? L'aspiration n'est efficace que pour les liquides, dès lors que l'on ajoute de la matière, ce n'est plus suffisant pour avoir une bouche propre. » Le jeune docteur de 30 ans pointe les effets bénéfiques de cet instrument controversé. Pour le soigné et le soignant. « Ces micro-pauses sont des espaces de liberté, le patient se réapproprie son corps, il souffle. Je les envisage

comme des outils de communication et de détente. Je commente tout ce que je fais, par exemple, il m'arrive de dire : " lorsque j'aurai fini cette étape, vous pourrez vous rincer ", cela permet de rythmer l'intervention par des pauses érigées en récompenses. »

Plus personnellement, Thibaut Chapart apprécie également de pouvoir changer de posture le temps de quelques secondes. Pour

lui, le seul piège est de se faire dépasser par les patients qui n'attendent pas l'invitation du praticien... « le plus souvent, en raison de problèmes de communication, avec des étrangers par exemple, qui se relèvent d'eux-mêmes sans comprendre mes instructions ». Le Dr Chapart envisage prochainement de changer son fauteuil, il hésite encore sur le modèle, pas sur la présence d'un crachoir, « il ne s'agit pas, selon moi, d'un équipement appartenant au passé ». ●

dans les salles de soins ?

Propos recueillis par Rémy Pascal



Dr Éric Poloni

CHIRURGIEN-DENTISTE À MEYLAN (38)

UN ENNEMI DE L'HYGIÈNE

« Cela fait 20 ans que j'ai commencé à travailler, et depuis 18 ans, je n'ai plus de crachoir dans ma salle de soins. »

Le Dr Éric Poloni exerce à Meylan, une commune voisine de Grenoble dans l'Isère. Il partage son cabinet avec deux praticiens. Tous partagent

nettoie entre chaque rendez-vous, il est impossible de conserver un environnement de travail propre. Une étude menée par une faculté dentaire avait mis en évidence la présence de bactéries sur 1 m² autour du crachoir. Se limiter à assainir la vasque, n'est donc pas suffisant. Nous ten-

Même si on le nettoie entre chaque patient, cet équipement est un nid à bactéries.

le même point de vue sur le crachoir : cet équipement n'est pas indispensable. Loin de là. « Il ne me manque jamais. J'ai une assistante qui m'épaule au fauteuil, elle rassure le patient et l'aspiration se réalise en continu. »

Pourquoi avoir choisi de se séparer de cet outil, pourtant encore si cher à certains ? « Principalement pour des raisons d'hygiène. C'est un nid à bactéries. Même si on le

tons d'évoluer dans des conditions d'asepsie irréprochables alors, par cohérence, nous ne pouvons pas avoir de crachoir. C'est un non-sens. »

Le Dr Poloni apprécie également de ne pas déléguer cette tâche à son assistante, il considère que d'autres missions plus utiles et valorisantes l'occupent assez. Concernant les pauses que le crachoir permet d'accorder, Éric Poloni estime qu'il existe d'autres portes d'entrée pour créer

des moments de relâche.

« Sur une séquence de trente minutes, il y a plusieurs interruptions, lorsqu'on change une fraise, prépare un composite, etc. Il faut savoir les exploiter pour parler avec le patient, faire le point sur son traitement, lui permettre de bouger, etc. Et puis, je ne suis pas à la minute, s'il exprime le besoin de faire une pause, je lui accorde bien entendu. »

Le praticien garde en mémoire ses deux premières années d'exercice, où le crachoir servait de prétexte pour interrompre les soins.

« Cela était pour moi des coupures soudaines dans un élan, un peu comme une bouée de sauvetage pour le patient. Au final, les pertes de temps se multipliaient. »

Face à ceux qui expriment leur étonnement de ne pas pouvoir cracher, Éric Poloni dévoile ses arguments en faveur de l'hygiène et « tous comprennent et approuvent ce choix ». ●

La prévention bucco-dentaire, mission impossible ?



Contraintes temporelles, limites réglementaires, absence de valorisation financière... En France actuellement, organiser la prévention au cabinet relève du parcours du combattant. Voici quelques pistes pour vous permettre d'assurer cet engagement, tout en vous y retrouvant financièrement, professionnellement et humainement. Après tout, impossible n'est pas Français.

Par Pauline Machard

« M

ieux vaut prévenir que guérir », dit l'adage. Une évidence (ou presque), si l'on se situe du côté du patient, tant l'impact des maladies parodontales et carieuses sur la santé générale est démontré. Mais l'adage se vérifie-t-il si l'on passe de l'autre côté de la barrière, si l'on se place du point de vue du praticien ? Rien n'est moins sûr, en théorie, dans le contexte actuel, où le curatif l'emporte sur le préventif, et ce malgré les promesses politiques. « Aujourd'hui, les chirurgiens-dentistes en France peuvent difficilement exercer la responsabilité de la prévention, car on ne leur en donne pas les moyens », déplore le Dr Rémi Theodory, consultant en gestion et organisation des cabinets dentaires, et fondateur du cabinet de conseil Stradent. « La prévention devrait être LA priorité, or elle est négligée par les pouvoirs publics, regrette le Dr Cyrille Rolland, chirurgien-dentiste à Doué-la-Fontaine (Maine-et-Loire), qui s'inscrit dans la lignée des valeurs

défendues par les cellules de coordination des dentistes libéraux (CCDeLi) : le respect du gradient thérapeutique. Elle n'est pas financée, et la nouvelle convention, signée le 21 juin 2018, n'apporte aucune amélioration, en dehors de la prise en charge des vernis fluorés. Conséquence : le praticien n'arrivant pas à se faire rémunérer convenablement, la prévention primaire ne se fait pas du tout, ou alors très sommairement. Et gratuitement le plus souvent... » Pour ne pas céder au fatalisme pour autant, la profession doit s'organiser pour trouver des solutions.

Intégrez le facteur temps

Encore faut-il avoir déjà conscience des données du problème. La première à prendre en compte, c'est que la prévention, c'est chronophage. « Une véritable politique de prévention, c'est une prévention initiale, des traitements préventifs et des séances de maintenance qui prennent en compte le niveau de risque carieux et parodontal du →

Carnet de suivi bucco-dentaire



Carnet de suivi bucco-dentaire : l'outil indispensable pour guider le patient durant son parcours de soins

Destiné à l'ensemble des patients (adultes en priorité), présenté par le praticien et expliqué par l'assistante dentaire, ce carnet permet au patient de se sentir guidé durant son parcours de soins. Utilisé par l'équipe de soins lors de chaque visite, le carnet accompagne l'éducation à l'hygiène bucco-dentaire.

Les atouts de ce carnet de santé :

- La démarche a pour objectif de responsabiliser le patient
- Les assistantes sont valorisées par leur implication dans la démarche
- Des formations sont liées à l'usage du carnet (prophylaxie efficience-dentaire)
- Les praticiens ont intérêt à l'utiliser pour renforcer la présentation des devis de prothèse

48 pages

60 carnets : 210 euros

Commandez et retrouvez toutes nos collections sur

www.librairie-garanciere.com



« Comment faire de la prévention alors que j'ai dix urgences à gérer par jour ? »

59 %

C'EST LE POURCENTAGE DE RÉPONDANTS DÉCLARANT CONNAÎTRE LE LIEN ENTRE SANTÉ GÉNÉRALE ET SANTÉ BUCCO-DENTAIRE, SELON LES RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE UFSBD/PIERRE FABRE ORAL CARE SUR LA SANTÉ BUCCO-DENTAIRE DES FRANÇAIS, PUBLIÉS LE 20 MARS 2018.

patient », explique le Dr Theodory, qui a développé un protocole en ce sens. Il est catégorique : chaque étape du protocole prend beaucoup de temps. D'autant plus qu'il est nécessaire de « définir la politique de prévention en fonction du niveau de risque de chaque patient ». Certains contextes sont en outre plus difficiles que d'autres : « Il y a des zones défavorables pour les dentistes, constate le Dr Michel Blique, pionnier en prévention, qui exerce à Nancy et Luxembourg. Certains praticiens que j'ai en formation me disent : "Comment faire de la prévention alors que j'ai dix urgences à gérer par jour, puisqu'il n'y a pas d'autre praticien à 30 km à la ronde ?" ». La deuxième donnée à avoir en tête, c'est que le temps, c'est de l'argent. Pour que vous puissiez vous y retrouver, il est donc non seulement nécessaire que vous soyez conscient du temps que cela vous demande, mais aussi que vous preniez en considération le coût horaire de votre cabinet, qui varie selon de nombreux critères. Rémi Theodory évalue, en moyenne, le coût horaire à 150 € de l'heure d'ouverture. « À moins, le praticien travaille à perte », avertit-il. →



LE NOUVEAU SKEMA 8 REDESSINE L'AVENIR.

Le nouveau Skema 8 est la révolution qui redessine l'avenir du cabinet dentaire. Skema 8 réapparaît pour satisfaire des attentes plus élevées que jamais, avec une conception en mesure de garantir des performances supérieures grâce à la technologie de pointe et au design entièrement renouvelé..

LA VISION DU FUTUR EST DEVENUE RÉALITÉ.

27 novembre - 1 décembre 2018 · ADF · Palais des Congrès de Paris
Porte Maillot, Paris · Niveau 2, 2L13

www.castellini.com



CASTELLINI
PASSION FOR DENTISTRY SINCE 1935

La prévention dans la convention : peut mieux faire

• Que prévoit la convention ?

- L'extension de l'examen bucco-dentaire aux 21-24 ans, et aux enfants dès 3 ans.
 - La prise en charge de l'acte de pose de vernis fluorés chez les enfants présentant un risque carieux élevé de 6 à 9 ans, à une fréquence biannuelle, au tarif de 25 €.
 - La prise en charge (à hauteur de 50 €) d'un bilan parodontal et de l'acte d'assainissement parodontal (à hauteur de 80 €) pour les diabétiques.
 - La création d'un supplément par séance à hauteur de 100 € pour faciliter la prise en charge des patients souffrant de handicap mental sévère ou de dépendance.
 - Une expérimentation de prise en charge globale de la prévention, qui prendrait la forme d'un forfait de prévention.
- Deux groupes de travail sur la prévention ont été mis en place suite à la signature.

• Comment est-ce reçu ?

« C'est insuffisant », « C'est de la prévention ratée », « C'est du dépistage, pas de la prévention »... Concernant le volet prévention, (notamment), la convention a déçu beaucoup de praticiens. Peu s'expriment pour en vanter les mérites. Néanmoins pour le Dr Sophie Dartevelle, présidente de l'UFSBD, « cette convention a le mérite d'acter qu'il y a des volontés de travailler sur la prévention. Les avancées ne sont pas vraiment majeures, mais tout peut encore se décider dans les groupes de travail et les décisions ultérieures », espère-t-elle. La mobilisation pour une médecine bucco-dentaire préventive continue : « Je suis convaincu qu'il faut collectivement continuer à se battre, à informer pour faire reconnaître l'intérêt et la pertinence de la prévention, assure le Dr Cyrille Rolland. Pendant les négociations, nous avons essayé de semer des graines sur la prévention. Ça va germer... » Tout le défi étant de faire front uni.



Faites-vous honorer convenablement

Pour ne pas être lésé, il faut obtenir la participation financière du patient... Sans se brader. Problème : la prévention n'étant pas remboursée, difficile de susciter l'adhésion. Hors de question toutefois « d'attendre qu'un système de financement soit trouvé pour agir ! », s'exclame le Dr Blique, qui tire 90 % de son chiffre des actes de parodontie (surtout) et de cariologie médicale.

Si on voit le verre à moitié plein, le praticien a, de fait, « théoriquement une grande liberté en matière de prévention, puisque ce n'est pas cadré, fait valoir le Dr Frédéric Duffau, parodontiste à Paris et secrétaire scientifique du congrès 2018 de l'ADF. Il faut la prendre... Tant qu'on l'a ». Il conseille de se faire rémunérer en fonction du temps passé, et du plateau technique, sans culpabiliser. « Au départ, nous faisons payer les séances 40 €, soit la moitié du coût horaire pour la demi-heure. On a passé la séance à 90 € car nous perdions de l'argent. On appréhendait, mais tous ont accepté. ». « J'essaie de me faire honorer 250 € de l'heure. Avec ça, vous ne faites pas d'étincelles, mais vous ne perdez pas d'argent », témoigne de son côté le Dr Blique. Même position du côté du Dr Rolland, qui pratique

(presque) exclusivement la parodontie : « La maintenance, cela demande du temps, beaucoup. Cela s'honore, sans tabou et avec "tact et mesure". Je sais combien de temps je prévois d'y passer, le salaire que je veux et je connais mes charges horaires. À partir de là, je détermine le montant de la séance, qui varie selon la complexité du cas. Mais en général, je facture annuellement la maintenance 10 % du coût du traitement initial. »

Prenez garde au taux d'acceptation

Attention : la facture doit être acceptable. « D'un point de vue comptable, je ne trouve pas aberrant de facturer 250 € une séance de

« Notre liberté demeure limitée parce que les gens sont prêts à accepter »

Dr Duffau

maintenance, commente le Dr Theodory, mais je n'y crois pas en termes de taux d'acceptation. On aura 40-50 %, dans le meilleur des cas. » « Notre liberté demeure limitée par ce que les gens sont prêts à accepter », confirme le Dr Duffau, aussi président de l'association ParoSphère¹. Or, selon la nature de l'exercice, la note passe plus ou moins bien. « J'ai moins de mal que d'autres à assurer cette mission, car la maintenance →

1. L'équipe éditoriale de l'association ParoSphère diffuse, bénévolement, sur son site (www.parosphere.org), des ressources sur les maladies parodontales et les moyens d'hygiène orale, à destination des patients et praticiens.



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

OXYSAFE Professional

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



Application du gel directement dans la poche parodontale.



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

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

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

Disponible dès maintenant chez votre distributeur habituel!

Dr Sophie Dartevelle

PRÉSIDENTE DE L'UNION FRANÇAISE
POUR LA SANTÉ BUCCO-DENTAIRE - UFSBD
MEMBRE DU COMITÉ SANTÉ PUBLIQUE DE LA FDI



« La prévention a toujours été une préoccupation »

La profession ne découvre pas la prévention, loin de là ! C'est sous l'impulsion des chirurgiens-dentistes qu'a été créée l'UFSBD, en 1966. Alors qu'à l'époque, peu de Français adoptaient - ou même avaient connaissance - des comportements favorables à la santé bucco-dentaire et donc à la santé, les dentistes se sont mobilisés, face à l'absence d'engagement des pouvoirs publics, pour y remédier. Nos premières actions ont été la sensibilisation des enfants scolarisés dans les écoles de proximité. Puis nous nous sommes organisés, et avons créé l'UFSBD, avec sa structure nationale, ses structures départementales et régionales qui assurent un maillage territorial de qualité et mettent en œuvre, en dehors des cabinets dentaires et sur tout le territoire, des actions de prévention et de promotion de la santé. Nous avons diversifié les cibles et nous sommes attachés à améliorer la santé bucco-dentaire des personnes âgées, handicapées, de la petite enfance... Progressivement, les pouvoirs publics se sont intéressés à notre action : le ministère de la Santé, le ministère de l'Éducation nationale... ont contribué au développement de ces actions sur le territoire. Avec des hauts et des bas liés aux contraintes budgétaires, mais globalement, nos actions de sensibilisation visant à inciter la population à adopter des comportements favorables à leur santé (hygiène bucco-dentaire, alimentaire et visite annuelle chez le chirurgien-dentiste) menées en dehors de nos cabinets dentaires, se sont renforcées au cours des vingt dernières années. La prévention a donc toujours été une préoccupation de la profession. Nous sommes d'ailleurs la seule profession médicale dotée d'un organisme professionnel entièrement dédié à la prévention et à la promotion de la santé bucco-dentaire. Nous devons en être fiers.



Pour économiser, l'exercice délégué est une bonne piste.

parodontale est assimilable à la prévention, mais secondaire cette fois, fait savoir le Dr Rolland. Elle est en effet incluse dans mon contrat de soin : j'informe d'entrée le patient que les résultats de son traitement ne seront pérennes que si on fait la maintenance ensuite. C'est aussi inscrit dans mon consentement éclairé. » « En parodontie, le taux d'acceptation est important, parce que les gens n'ont pas d'alternative, confirme le Dr Blique. Ils se rendent compte que leurs gencives saignent, que leurs dents bougent, qu'il y a une dégradation de leur bouche. » En revanche, l'activité carieuse leur paraît souvent « normale ». Quoiqu'il en soit, « un praticien qui fait payer trop cher aura un faible taux d'acceptation, ce qui est dommageable pour l'image du cabinet, met en garde Robert Maccario, fondateur du groupe Efficience dentaire et créateur du carnet de suivi bucco-dentaire. À l'inverse, ne pas faire payer la prévention est un scandale. Il faut que le patient soit responsabilisé : c'est à lui d'assumer financièrement, ou à sa complémentaire, mais pas au dentiste ». L'important, c'est d'arriver à un juste prix. Pour cela, il faut activer certains leviers. →



SIDEKICK

KIT DE TOURNEVIS POUR PROTHÈSE IMPLANTAIRE



Les implants ont enfin leur **COUTEAU SUISSE**

A tout moment **LE tournevis** dont vous avez besoin :
Regroupant 9 des principaux systèmes disponibles,
Sidekick vous permet de trouver dans 99% des cas une
mèche compatible pour **déposer** les vis d'implants.



ADF 2018 stand 1N19



Tête de tournevis profilée



Tournevis compatible
Nobel Biocare¹



Tournevis compatible
Friadent¹



Tournevis compatible
Ankylos¹



Tournevis compatible
Straumann¹



Tournevis compatible
3i¹



Tournevis compatible
SPI¹



Tournevis compatible
Astra Tech¹



Tournevis compatible
Camlog¹



Tournevis plat 1,4 mm

Pince à clamer (disponible séparément; non-comprise dans les coffrets)

¹ Nobel Biocare, Straumann, Astra Tech, 3i, Camlog, SPI, Ankylos, Friadent sont toutes des marques déposées.

bisico

AU SERVICE DE VOTRE EFFICACITÉ

Bisico France
208 allée de la Coudoulette
13680 Lançon-Provence
www.bisico.fr

service à appel
gratuits 0 800 247 420

Smile Line ☺
made in switzerland

Déléguer la partie pédagogique

Pour économiser, arriver à un exercice délégué est une bonne piste. Mais à qui ? À l'assistante, l'hygiéniste n'étant à ce jour pas reconnu en France ? Jusqu'où peut-elle aller ? « Leur convention indique qu'elles collaborent à l'éducation des patients en matière d'hygiène bucco-dentaire, rappelle le Dr Duffau. C'est vague. Elles ont le droit de donner des conseils, de parler, pas de mettre la main dans la bouche, mais la limite est ténue. » Sachant qu'une « séance de prévention doit être divisée en deux phases : pédagogique et clinique, pourquoi ne pas former nos assistantes sur la première, et par conséquent économiser 50 % de la séance sur le temps praticien ? », propose le Dr Theodory. Même chose pour Robert Maccario : « Chez Efficiencie, nous recommandons aux praticiens de déléguer la partie motivation à une assistante formée et non à un hygiéniste, insiste-t-il, car une séance de prophylaxie est composée pour une grande part de communication, alors que la partie purement clinique est moins chronophage et correspond à des cotations possibles, mais souvent non appliquées. La France n'a pas besoin d'hygiénistes



Reste un espoir, augure le Dr Theodory : « qu'un nouveau métier soit créé »

si l'on sait déléguer et s'entourer d'assistantes compétentes. L'assistante en prophylaxie peut assurer les cinq étapes de la partie communication en prophylaxie : 1) un questionnaire de vie 2) une explication des tests salivaires 3) un questionnaire alimentaire 4) un test de plaque 5) le conseil et le contrôle de brossage. » Pour qu'une telle délégation soit possible, il faut aussi « qu'elle ait envie de s'engager dans cette approche prévento-thérapeutique », souligne le Dr Blique, évoquant la fois où il n'avait pu embaucher une assistante pour la →

CONGRÈS ADF 2018 : UNE MASTERCLASS SUR L'HYGIÈNE ORALE

Michel Pompignoli, président du congrès, et Christian Verner, président scientifique, ont choisi l'hygiène orale comme thème de l'une des trois masterclasses. « Six heures sur le sujet, c'est exceptionnel et c'est un vrai défi », commente le Dr Frédéric Duffau, qui l'animera, entouré de six conférenciers et de trois encadrants qui compléteront l'équipe pour les travaux pratiques. L'ambition ? « Replacer le cœur de notre prévention au cœur de notre métier explique-t-il, et changer durablement les habitudes des patients ». Les objectifs : asseoir l'importance du nettoyage interdentaire ; consolider les connaissances sur les techniques de brossage manuel ; savoir choisir entre brosse électrique et brosse manuelle ; adapter le matériel et la technique selon le patient ; savoir calibrer les brossettes interdentaires (TP) ; apprendre une technique de Bass modifiée (TP) ; faire connaissance avec des techniques d'éducation thérapeutique. Mercredi 28 novembre, 9 h - 17 h, au Palais des congrès, Paris.



hydrorise implant

Le silicone par addition à haute rigidité:

une évolution dans l'univers des matériaux d'empreinte sur implants, idéal pour les cas cliniques d'implants multiples.

Disponible en cartouches d'auto-mélange très pratiques, Hydrorise Implant offre une rigidité et une reproduction de détails élevées et peut être utilisé avec une technique à une seule viscosité (Medium Body) ou à deux viscosités simultanées (Heavy et Light Body).

- Précis, grâce à rigidité et consistance élevées
- Sûr, puisqu'il est biocompatible et radio-opaque
- Fiable: temps de traitement optimal et stabilité dimensionnelle élevée
- Facile à utiliser et scannable
- Confortable: aromatisé à la menthe et désinsertion aisée de l'empreinte

Hydrorise Implant, simply accurate

Les produits suivants sont des dispositifs Médicaux pour soins dentaires réservés aux Professionnels de Santé, non remboursés par la Sécurité Sociale. Lisez attentivement les instructions figurant dans la notice ou sur l'étiquetage avant toute utilisation. HYDRORISE IMPLANT - Indication : Silicone par addition pour empreintes dentaires ; classe : I ; fabricant : Zhermack.

N° Vert 0800 915 083 | www.zhermack.com

CARTOUCHES 5:1
cartouches compatibles avec
les principaux mélangeurs
automatiques présents sur le marché



« Nous conseillons de réserver une salle de motivation et de communication à cet effet »

Robert Maccario



À LIRE

« LES DENTS, MIROIRS DE NOTRE SANTÉ ? »

« La prévention et la santé bucco-dentaires ne sont pas au niveau où elles devraient être », regrette Ariane Berdal, directrice de recherche Inserm au Centre de recherche des Cordeliers à Paris, et membre du comité d'interface Odontologie de l'Inserm, dans le "Grand angle" du magazine de l'Inserm de juillet/août 2018. Ce grand angle, intitulé « Les dents, miroirs de notre santé ? », fait état des études démontrant l'impact des maladies carieuses et parodontales sur la santé générale, une mauvaise hygiène bucco-dentaire pouvant « s'avérer dramatique ». Il présente les travaux de l'Inserm notamment visant à améliorer le diagnostic, la prévention et le traitement des troubles bucco-dentaires.

Magazine de l'Inserm, n°40, juillet 2018. À lire sur : <https://bit.ly/206jQrm>



prophylaxie, parce que celle-ci souhaitait rester « du côté gauche du fauteuil ». Pour le moment, c'est tout ce qu'on peut faire. « Reste un espoir, augure le Dr Theodory : qu'un nouveau métier soit créé, qu'on l'appelle assistante de niveau II, denturologue, hygiéniste... peu importe la dénomination, c'est l'intervention qui compte. Dans ce cas, les deux phases - pédagogique et clinique - pourraient être complètement déléguées. »

Dédiez une pièce à cette fonction

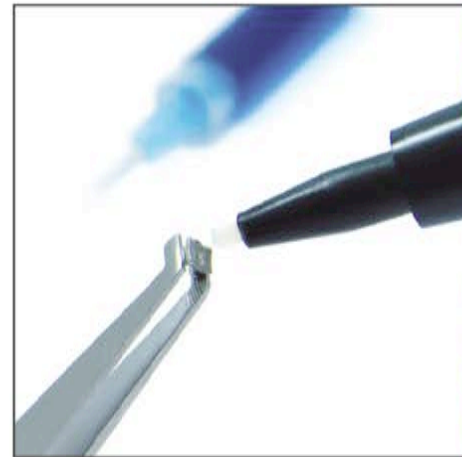
Tous s'accordent à dire que gagner du temps, via la délégation, n'est possible qu'à condition d'avoir un espace pour. « Nous conseillons de réserver une "salle de motivation et de communication" à cet effet, avise Robert Maccario, même petite. Équipée d'un fauteuil simple, qui peut être d'occasion, d'un lavabo, de brosses à dents, d'un miroir, elle peut aussi servir au diagnostic, aux séances photo. » L'idée, c'est de « sortir la prévention du fauteuil, qui coûte cher, explique le Dr Duffau. D'avoir une petite pièce où l'on peut parler d'hygiène orale. C'est évidemment plus simple quand l'aménagement a été pensé dès le départ ». « Je ne dispose pas actuellement d'un espace dédié, faute de place, déplore le Dr Rolland. Cependant, nous avons un projet de déménagement. Il y aura un espace dédié à cet auxiliaire de soin, terme que je préfère à "hygiéniste", qui me gêne sémantiquement parlant. Il y aura aussi une salle polyvalente équipée pour le jour où le travail en bouche sera autorisé. Comme ça, je ne serai pas coincé par les locaux. »

Optimisez la gestion du planning

Enfin, pour que la délégation puisse porter ses fruits, « une organisation très spécifique de l'agenda est requise, ajoute le Dr Theodory. Car, pendant 30 minutes, →

CONTEC

La liaison sûre.



Sans
BisGMA*
TEGDMA*
HEMA*!

* CONTEC Ic pour brackets en métal et en céramique ne contient pas de BisGMA (méthacrylate de glycide et de bisphénol A), de TEGDMA (diméthacrylate de triéthylène glycol) ni de HEMA (méthacrylate d'hydroxyéthyle).
CONTEC Ic pour brackets en plastique ne contient pas de TEGDMA ni de HEMA.
CONTEC Icr ne contient pas de TEGDMA ni de HEMA.



Les nouveaux adhésifs
photopolymérisables.
Commandez dès maintenant chez
Dentaurum.

CONTEC Ic

L'adhésif pour brackets photopolymérisable.

- Excellente force de liaison
- Adhésif en pâte facile à doser et présentant une très bonne stabilité
- Durcit sous toutes les bases de brackets (Prévoir un primer pour les brackets en plastique)
- Sans BisGMA*, TEGDMA* et HEMA*

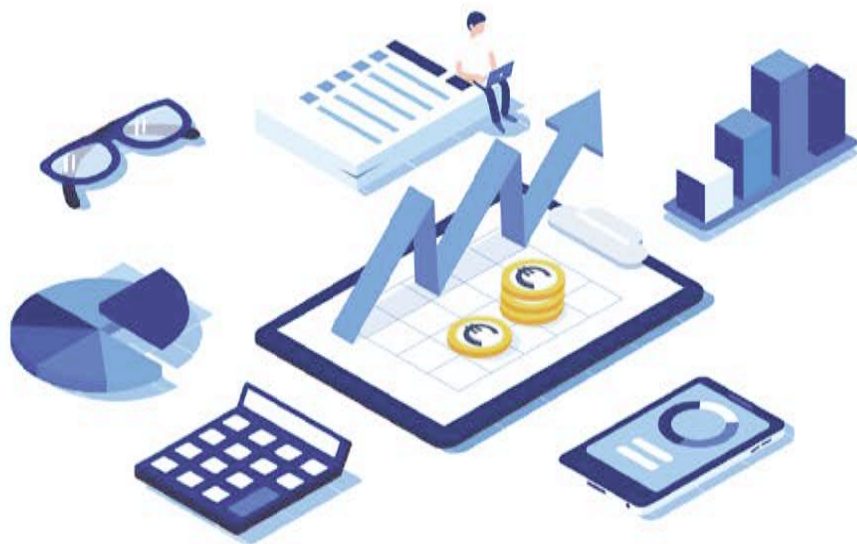
CONTEC Icr

L'adhésif pour contentions photopolymérisable.

- Adhésif en pâte à haute teneur en charge
- Longévité remarquable
- Durcit pour laisser une surface parfaitement lisse
- Ne contient pas de TEGDMA* ni de HEMA*

Dispositifs Médicaux réglementés pour soins dentaires réservés aux professionnels de santé. Marquage CE 0123 - Classes I, IIa Organisme certificateur : mdc GmbH, Allemagne.
Lire attentivement les instructions d'utilisation dans la notice ou sur l'étiquette avant toute utilisation.
Dispositif non remboursé par les organismes d'assurance santé.

D
DENTAURUM
FRANCE



« Si on veut avoir du plaisir à travailler, il faut mettre en place la prévention au cabinet, à plus ou moins grande échelle »

Dr Blique

L'assistante n'est pas disponible avec le praticien. Celui-ci doit donc avoir une intervention avec un autre patient, qui ne nécessite pas l'aide de l'assistante ».

Pour plus de fluidité, Robert Maccario recommande d'avoir non pas une mais deux assistantes dentaires, à plein temps, avec « des profils différents ». « Une pour le fauteuil et la prophylaxie, l'autre pour l'administratif et la stérilisation ». Vous craignez de ne pas pouvoir les rémunérer ? Robert Maccario l'assure, si 90 % des patients acceptent de faire des séances de prophylaxie entre 80 et 120 € - ce qui est le cas dans les cabinets qu'il forme - ce que l'assistante dentaire chargée de la prophylaxie encaisse est « largement suffisant pour payer son salaire, voire plus ».

Faites les comptes

« Oui, c'est possible d'organiser la prévention tout en s'y retrouvant ! », résume Robert Maccario. Quels bénéfices ? Déjà, « cela permet de faire la prévention, qui n'est pas faite les trois-quarts du temps ! », note le Dr Blique. Le taux d'acceptation est largement augmenté, car le tarif est acceptable pour le patient : « Aujourd'hui, les cabinets qui mettent en place mon protocole ont 80 % de taux d'acceptation en ce qui concerne les démarches de prévention, salue le Dr Theodory. Sachant que le 100 % n'existera jamais. » « Chez Efficiencie, je peux vous présenter une centaine de cabinets minimum qui appliquent la prévention au quotidien, systématiquement, avec des tarifs non pris en charge aux alentours de 80 €, et ça marche », s'enthousiasme Robert Maccario. Les cabinets formés par Efficiencie obtiennent, selon lui, 92 % de taux d'acceptation. « Bien sûr, pour le praticien, la rentabilité reste médiocre, ajoute-t-il, mais il ne perd pas d'argent ! » Autres avantages : le travail du dentiste est « considérablement allégé et le suivi du patient amélioré », liste le Dr Blique.

Pour ce praticien, cet exercice préventif a encore bien d'autres atouts : « Il est moins fatigant, moins stressant, intellectuellement plaisant. Si c'était plus rentable, je serais content, mais j'en vis quand même ! Si on veut avoir du plaisir à travailler, il faut mettre en place la prévention au cabinet. À plus ou moins grande échelle puisque cela dépend du contexte », conclut-il. « Je suis convaincu que tout dentiste peut organiser la prévention au sein de son cabinet, quelle que soit la nature de son activité, sa localisation géographique », assure Robert Maccario qui va même plus loin : selon lui, un praticien libéral « se doit de le faire, pour se distinguer d'une dentisterie de masse. Il en va de sa survie ». Pour les cabinets dentaires, en somme, mieux vaut prévenir que mourir. ●

Prêt à booster votre cabinet ?

Alors, proposez l'authentique.



Implants Tissue Level



LUMINEERS®
Facettes pelliculaires

Nous avons développé **des services sur-mesure et des produits innovants à fort pouvoir différenciant.**

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

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



Unique, comme votre sourire

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

STAND
3M31



Retrouvez-nous en ligne
www.tbr.dental

[Cas d'école]



JE FAIS ÉQUIPE AVEC D'AUTRES SPÉCIALISTES

LE DR ANTOINE DISS EXERCE À NICE DANS UN CABINET DE 270 M² QUI RASSEMBLE QUATRE PRATICIENS AUX COMPÉTENCES SPÉCIFIQUES. IL RÉPOND À LA DEMANDE DE PLUS DE 90 CORRESPONDANTS.

Par Rémy Pascal / Photos Loïc Bisoli

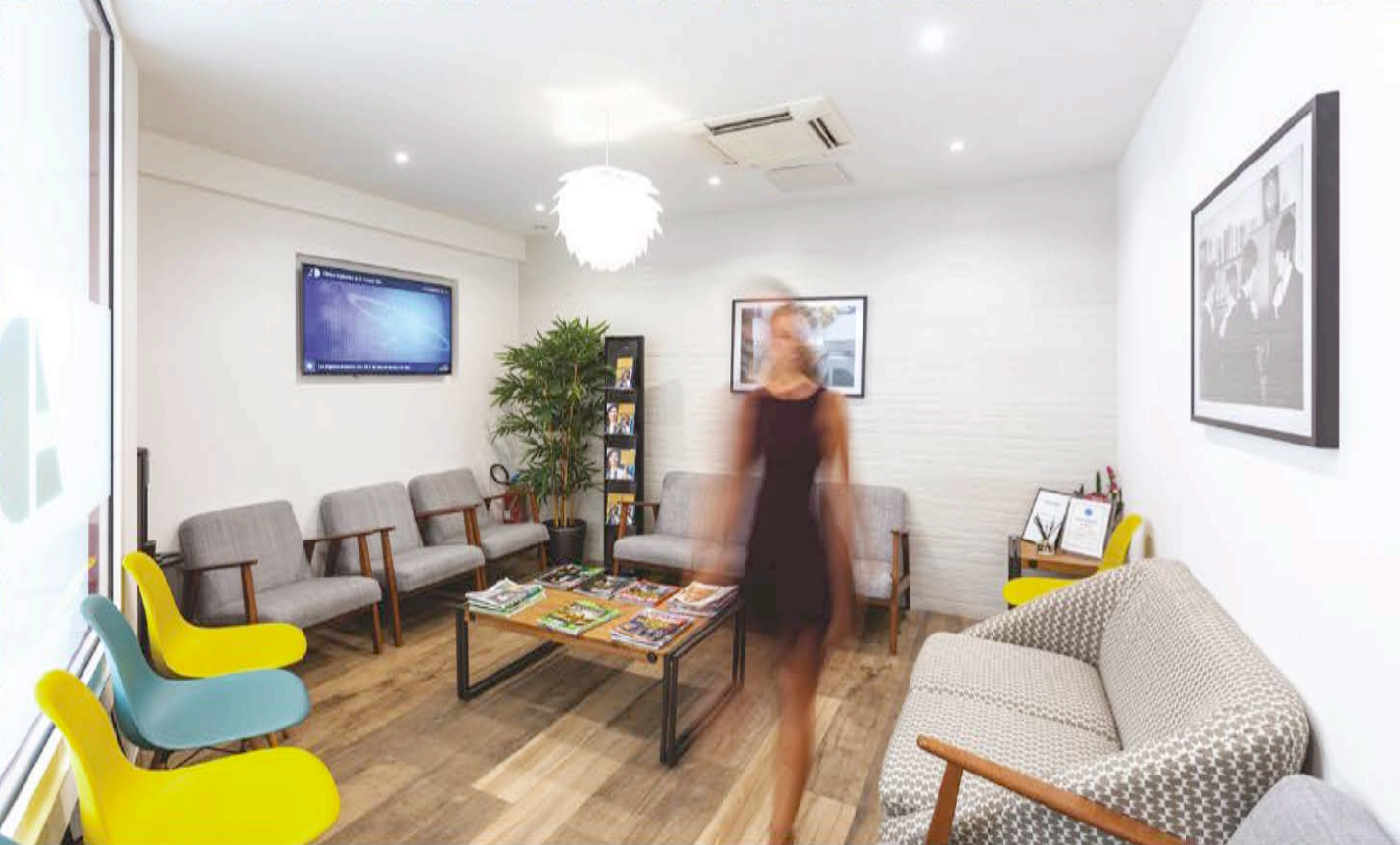
Son réveil sonne à 5h30. 30 minutes plus tard, Antoine Diss attaque sa matinée par une heure de sport intensif. Du CrossFit. À 7h30, il partage avec ses enfants le premier repas de la journée. À 8h15, il file au cabinet et rejoint son équipe pour le briefing quotidien. À 9h, et pour le restant de la matinée, il s'enferme dans ses deux blocs opératoires. Lorsqu'il exerce l'après-midi, il ressort de son cabinet entre 19h et 20h. Bref, le Dr Diss est un homme actif. « Pour garder ce rythme, j'appréhende mon quotidien comme le ferait un sportif de haut niveau. Je tente de bien dormir, bien manger, faire du sport, passer du temps avec ma famille, etc. Il est impossible d'être performant au bloc, ou en management, si l'on n'est pas à 100 % de ses capacités. » À 42 ans, le Niçois dirige une entreprise qui compte dix personnes et qui satisfait la demande de plus de 90 correspondants. Autant dire que garder la forme est un impératif.

UN RÉSEAU DE CORRESPONDANTS

D'une surface de 270 m², le plateau technique a été conçu dans le respect des normes et des recommandations de la Haute Autorité de Santé pour la réalisation des actes d'implantologie. Par exemple, concernant la zone opératoire, le cabinet dispose de deux blocs opératoires, avec un sas d'entrée pour le patient et un sas d'entrée pour le chirurgien-dentiste. Des conditions optimales donc pour poser près de 1 000 implants chaque année. « J'appartiens à une génération qui a vu l'implantologie se généraliser. Très tôt, j'ai investi cet acte dans ma pratique et j'ai fondé en 2006 un centre de formation (Génération Implant, voir page 47) qui a répondu aux besoins de plusieurs centaines de praticiens. » Ce positionnement offre au Dr Diss une renommée et une reconnaissance en matière d'implantologie dans le sud de la France et lui a permis de tisser des relations de confiance avec des dizaines d'omnipraticiens. Car le praticien est persuadé d'une chose. L'accroissement de la technicité des actes a créé une nouvelle →

PROBLÉMATIQUE

Comment se démarquer de ses confrères implantologues et augmenter son nombre de correspondants ? Est-il judicieux de faire équipe avec d'autres spécialistes pour proposer une palette de soins spécifiques sur un même espace ? Quelle attitude adopter pour garder la forme et le sourire ? Le quotidien d'Antoine Diss livre des éléments de réponse à ces questions.



Dans le cabinet de 270 m², tous les espaces sont vastes. La salle d'attente, équipée de sièges confortables et isolée du reste du cabinet, invite le patient à la détente.

DU CÔTÉ DE NICE

Entre mer et montagnes

Capitale économique et culturelle de la Côte d'Azur, Nice bénéficie d'importants atouts. Le tourisme, le commerce et les administrations occupent une place importante dans l'activité économique de la ville. Elle possède la deuxième capacité hôtelière du pays, après Paris, et accueille chaque année 4 millions de touristes. Avec 342 522 habitants, elle est la cinquième commune de France en population.

Un marché de l'immobilier prudent

À Nice, les délais pour vendre son bien immobilier sont les plus longs de France. Selon une étude publiée par le site spécialisé en immobilier « www.meilleursagents.com » la capitale azuréeenne est, parmi les dix plus grandes villes de France, celle où les délais sont les plus longs pour vendre son bien immobilier. En moyenne, 84 jours sont nécessaires pour se séparer d'un bien mis en vente (41 à Paris, 42 à Lyon, 71 à Marseille ou 69 à Toulouse).

Un traumatisme pour héritage

Le 14 juillet 2016, les festivités de la Fête nationale française réunissent près de 30 000 personnes à Nice. Vers 22h30, peu après la fin du feu d'artifice, un poids-lourd débouche sur la promenade des Anglais. L'attaque terroriste cause la mort de 86 personnes et fait 458 blessés. L'attentat est revendiqué le 16 juillet par l'organisation terroriste État islamique.

demande. Beaucoup de ses confrères sont soulagés de pouvoir orienter leurs patients vers un spécialiste en mesure d'apporter des soins qu'eux-mêmes ne sont pas capables de prodiguer. « *Tout cela ne peut fonctionner qu'avec des correspondants qui estiment mon travail et ma philosophie. Animer un réseau reste un travail quotidien et continu.* »

UNE RELATION B TO B PLUS QUE B TO C

L'un des leitmotifs d'Antoine est de proposer à ses correspondants des services spécifiques. Pour cela, une assistante, Lætitia, se concentre sur l'animation de son réseau. Elle établit les communications entre son employeur et ses pairs. « *J'ai une règle, je cherche toujours à connaître le praticien traitant afin de me mettre en relation avec lui. Si je ne le connais pas, je lui demande s'il veut effectuer lui-même le travail prothétique. Si tel est le cas, j'en informe le patient et je ne réalise que la chirurgie.* » Parallèlement, le Dr Diss se renseigne sur les préférences de son correspondant et choisit une marque d'implant qu'il apprécie. Lui affectionne notamment les références proposées par Astra Tech, Nobel Biocare ou Biotech Dental. Au fil des années, →



SkyTaper.

Une performance de coupe inédite en rotation continue.

Protocole simple et efficace avec une seule lime, pour tous types de canaux.



TP Endodontie | Congrès ADF 2018
« Les clés de la réussite en omnipratique »

28 Novembre > 1 Décembre 2018
Palais des Congrès de Paris, Stand 1P01

Inscrivez-vous à nos TP
Email : endodontie@komet.fr
Téléphone : +33 (0)1 43 48 89 90

Dispositifs médicaux : Classe IIa
Organisme notifié : TÜV Rheinland (0197)
08/2018
Fabricant : Gebr. Brasseler GmbH & Co KG
Pour toute information complémentaire
se référer aux notices d'utilisation

©_08/2018 - L60001V1

www.komet-endo.com





Le cabinet compte sept assistantes. Aide au fauteuil, lien avec les correspondants, stérilisation, accueil des patients, elles permettent au Dr Diss de se concentrer sur les soins.

Le Dr Diss s'est installé en 2015 dans un quartier d'affaires qui profite d'une bonne accessibilité, un véritable « plus » lorsque l'on satisfait la demande de 90 correspondants.

Antoine Diss anticipe les préférences de ses partenaires. Aujourd'hui près de 90 % d'entre eux assurent les soins prothétiques, « *je ne suis que le maillon d'une chaîne dans le traitement, mon job est de rendre service à mes correspondants* ». Le praticien distingue trois catégories de correspondants. Ceux qui - « *peut-être la moitié* » - ne font pas d'implantologie chirurgicale mais réalisent la prothèse avec une grande connaissance des indications implantaire et de leur intégration dans des plans de traitement complexes et dont la part risque de réduire dans les années à venir. Ceux qui - « *une petite minorité* » - ne posent pas d'implant et ne souhaitent pas faire le travail prothétique - « *eux, préfèrent tout déléguer* ». Et enfin, un profil de praticiens, implantologues, mais qui considèrent que des spécialistes en chirurgie seront plus compétents qu'eux-mêmes pour les cas complexes. « *Certes, avec le centre de formation, je suis bien placé pour le savoir, le nombre de chirurgiens-dentistes en capacité de poser des implants a explosé ces dix dernières années. Mais aujourd'hui, toute la profession est devenue implanto-consciente et privilégie cet acte notamment face aux bridges, ce qui a pour conséquence d'augmenter la demande globale.* »



UNE ÉQUIPE PLURIDISCIPLINAIRE

On le sait, pour maximiser les chances de réussite en implantologie, afficher une bonne santé parodontale est un impératif. Le Dr Laurine Birault a rejoint notre praticien par la voie de la collaboration puis est devenue son associée en 2017. Elle a profité des conseils du Dr Diss pour développer ses compétences en parodontologie et aujourd'hui, être la référente de cette discipline. Un an plus tard, le Dr Julia Ros Alsina a complété l'équipe. Elle investit le champ de l'orthodontie en suivant actuellement une formation diplômante. « *Son expertise en matière d'aligneurs et d'occlusion apporte une réelle plus-value au cabinet.* » Enfin, un collaborateur, le Dr Sébastien Ferchero, effectue ses premiers pas dans cet environnement de spécialistes et s'enrichira prochainement d'un diplôme universitaire en endodontie.

À 42 ans, Antoine Diss dirige une entreprise qui compte dix personnes et qui satisfait la demande de plus de 90 correspondants.

Voilà donc quatre chirurgiens-dentistes aux compétences spécifiques réunis sur un même plateau. « *C'est l'idée du cabinet, proposer des actes qui requièrent une expertise. Nous envisageons notre offre de soins comme une unité, le patient n'appartient à personne, son parcours sera défini en fonction de son traitement. Notamment pour cette raison, nous avons choisi d'être en Selarl (société d'exercice libéral à responsabilité limitée).* »

LE PARCOURS DU PATIENT

Les après-midis d'Antoine Diss sont consacrées aux consultations et aux contrôles. Il peut recevoir jusqu'à 20 patients. Le rythme est soutenu mais les sept →

LE PARCOURS

Ses parents sont médecins. Nul doute donc que l'appétence d'Antoine Diss pour l'univers médical trouve ses racines dans le foyer familial. Il découvre les cabinets dentaires par l'intermédiaire d'une amie de ses parents. Immédiatement, il sait qu'il veut épouser cette carrière. En 1996, sur les bancs de la faculté de Nancy, il termine dans les hauteurs du classement à l'issue du concours et peut donc poursuivre en médecine. Il ne s'éloigne pas de son objectif et intègre la faculté d'odontologie. Il y fait la connaissance du Dr David Gerdolle, membre de la philosophie de la Bio-Emulation, qui lui transmet sa passion pour les sciences et la biologie. En quatrième année, il rencontre le Pr Patrick Mahler puis le suit au CHU de Nice pour y effectuer son internat. « *J'ai rapidement orienté ma pratique vers la chirurgie, l'hôpital de Nice m'a permis de commencer l'implantologie.* » Durant cette période, il tisse des liens avec le Dr Joseph Choukroun, inventeur du protocole du PRF et président du Syfac (Symposium Facteurs de croissance) et

avec le Dr Gérard Scortecchi, président de l'une des plus grandes sociétés scientifiques d'implantologie au monde, l'International Congress of Oral Implantologists (ICOI).

Un plateau de 270 m²

En 2003, diplômé en poche, il devient assistant en parodontologie au CHU. Il intègre parallèlement un cabinet d'omnipraticiens à Menton, à la recherche d'un collaborateur pour effectuer les actes de chirurgie. Trois ans plus tard, il fonde son centre de formation « Génération Implant » à Nice et devient associé dans un pôle médical privé. Il exerce pendant dix ans dans ce cabinet en implantologie et parodontologie exclusives mais l'ergonomie et la distribution des pièces ne lui permettent pas d'optimiser son activité. En 2015, il déménage dans un quartier d'affaire qui offre d'excellentes conditions d'accessibilité, « *j'ai fait l'acquisition d'un plateau de 270 m², j'ai tout rasé pour aménager un cabinet à mon image, sobre, épuré et fonctionnel.* »

Génération implant

Au total, Génération Implant (G.I.) a formé plus de 3500 praticiens. Créée en 2006 par le Dr Antoine Diss, cette association partie de Nice s'est étendue sur l'ensemble du territoire français. Elle comptait 16 plate-formes jusqu'en 2015. « *Nous avons participé à la formation post-universitaire à une époque où l'enseignement de l'implantologie commençait à peine à se démocratiser. Les omnipraticiens avaient un réel besoin de formation.* » Aujourd'hui, les enseignements de G.I., concentrés à Nice, se sont diversifiés et abordent les chirurgies muco-gingivales, les extractions et comblements ou les bénéfices du numérique au service de l'implantologie. Par cette activité, Antoine a contribué au développement de l'implantologie et à son intégration dans les plans de traitements. Il s'est aussi forgé un solide réseau de praticiens qui ne manquent pas de faire appel à lui pour les cas complexes qu'ils rencontrent. De quoi nourrir une relation de confiance.



L'orthodontie moderne pour omnipraticiens

NOUVELLE SESSION
21 mars 2019
Paris

Pourquoi préférer le CISO ?

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

1^{ER} CYCLE

Stage 1 Diagnostic orthodontique **Stage 2** Premiers actes thérapeutiques **Stage 3** Initiation aux thérapeutiques fixes **Stage 4** Thérapeutiques orthodontiques précoces de classe I **Stage 5** Traitement orthodontique des classes I sans extraction **Stage 6** Traitements orthopédiques des classes II **Stage 7** Diagnostic et stratégies thérapeutiques des classes III **Stage 8** Thérapeutique des classes II division 1 sans extraction **Stage 9** Le traitement orthodontique des classes II division 2 sans extraction arcs continus **Stage 10** Thérapeutique des classes I avec encombrement avec extractions

2^E CYCLE - STUDY GROUP PERFECTIONNEMENT EN ORTHODONTIE

jours optionnelles d'études de vos cas sous forme de study group
Les mercredis : 10 oct., 3 déc., 12 déc., 2018
30 jan., 13 mars, 12 juin, 9 oct., 11 déc., 2019
La journée : 400 €

3^E CYCLE - COURS DISPENSÉS PAR DES INTERVENANTS EXTÉRIEURS

• **D^R MURIEL JEANTET : COURS SUR L'ATM**
Stage 1 Connaître les différentes pathologies de l'ATM pour mieux les dépister. TP en binôme **Stage 2** Poser un diagnostic précis pour adopter la meilleure thérapeutique. TP : interprétations radiologiques et réalisation d'une axiographie et analyse des tracés obtenus **Stage 3** Traiter : qui, quand, comment ? TP : réalisation d'une gouttière de déprogrammation neuro musculaire et sa transformation en gouttière orthopédique et analyse de cas cliniques.
Dates sur demande. Le stage de 2 jours : 1000 €

• **D^R COLLARD : JOURNÉE CLINIQUE AU LUXEMBOURG**
Les samedis 24 nov. 2018 / 2 fév., 18 mai 2019.
La journée : 400 €

• **M^{ME} GIRARD : KINESITHÉRAPIE**
Les (dés)équilibres des fonctions oro-maxillo-faciales des patients en ODF. Dépistage et rééducation des dyspraxies linguales, labiales, jugales et ventilatoires.
Sam. 15 et dim. 16 déc. 2018 - Sam. 5 et dim. 6 oct. 2019.
Le stage de 2 jours : 800 €

• **D^R GIPCH ET M^{ME} GIRARD : ÉDUCATION FONCTIONNELLE**
Jeu. 29 et ven. 30 nov. 2018.
Jeu. 14 et ven. 15 mars - Jeu. 14 et ven. 15 nov. 2019.
Le stage de 2 jours : 800 €

• **D^R ÉLIE CALLABE : LE PUL (PROPULSEUR UNIVERSEL LIGHT)**
Sam. 12 et dim. 13 jan. 2019. Le stage de 2 jours : 800 €

• **D^R STEFAN VALERO : TRAITEMENT GLOBAL DES CLASSES 2**
Une thérapeutique complète.
Dim. 3 et lun. 4 fév. 2019. Le stage de 2 jours : 800 €

• **D^R FIRAS HAJ IBRAHIM : AGÉNÉSIE**
Solutions orthodontiques.
Lun. 18 et dim. 19 mars 2019. Le stage de 2 jours : 800 €

• **D^R SAÏD KHOLOKI : TÉLÉDIAGNOSTIC DE FACE**
Mar. 18 et mer. 19 juin 2019. Le stage de 2 jours : 800 €

• **D^R OLIVIER SETBON : CONCEPT CARRIÈRE**
Dim. 23 juin 2019. La journée : 400 €

• **D^R DERSOT, D^R P. BALLAND, D^R FIRAS HAJ IBRAHIM : RELATIONS ORTHO-PARO ET MISE EN PLACE DES DENTS INCLUSES**
Dim. 13 et lun. 14 oct. 2019. Le stage de 2 jours : 800 €

Inscriptions sur demande au 03 29 66 67 00

ÉTABLISSEMENT PRIVÉ D'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR
ACADEMIE DE RENNES

CISCO SARL, 37 RUE DES MATHURINS - 75008 PARIS

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

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



L'équipe (nombreuse) du cabinet communique notamment à l'aide de talkie-walkie, « un outil formidable pour éviter les déplacements inutiles ».

« Aujourd'hui, nous sommes confrontés à la génération " Amazon ", il faut apporter des réponses précises et rapides à ceux qui nous sollicitent. »

assistantes qui l'épaulent lui permettent de maintenir cette cadence. « Pour les premiers rendez-vous, je consacre une demi-heure. Je prends le temps du dialogue et de l'explication. » Une assistante se charge de présenter le devis associé dans un bureau confidentiel. L'idée consiste à créer un environnement propice à la discussion qui n'opresse pas le patient. Si le traitement le conduit vers plusieurs chirurgiens-dentistes, l'assistante lui explique les spécificités de chacun. « En prenant le temps, nous parvenons à maintenir un fil de confiance. Le patient ne se sent pas " baladé " d'un professionnel à l'autre, au contraire, il retient une prise en charge personnalisée et adaptée dans un endroit unique ». Dans ce parcours, Antoine Diss joue le rôle de guide et dessine l'itinéraire de chacun. Pour cette raison, c'est lui qui reçoit la majorité des premiers rendez-vous. Vient ensuite l'étape de la rédaction d'un courrier qui sera adressé au correspondant pour l'informer de la marche à suivre. « Aujourd'hui, nous sommes confrontés à la génération " Amazon ", il faut apporter des réponses précises et rapides à ceux

qui nous sollicitent. C'est la prise en charge et le résultat qui seront jugés. »

L'ANIMATION DANS L'ADN

Passionné par les nouvelles technologies, Antoine a saisi les opportunités du web pour communiquer. Lorsqu'il lance Génération Implant en 2006, il crée parallèlement une émission diffusée sur Internet. « Un talk-show qui réunissait des experts avec souvent des invités prestigieux. Nous abordions le thème de l'implantologie et les avancées dans ce domaine. » Très vite, des émissions en direct sont proposées. Le cabinet devient un véritable studio d'enregistrement et des chirurgies sont réalisées sous l'œil de parfois plus de 400 praticiens-internautes. Pour ce fan de radio, qui pendant ses études animait une émission de rock à Nancy, c'est un réel plaisir, « j'aurais aimé être le Thierry Ardisson de l'implantologie ».

Trois années plus tard, le passionné investit un nouveau canal, celui des télévisions dans les salles d'attente. Elles offrent la possibilité aux praticiens de diffuser →

En chiffres



35 h

au fauteuil chaque semaine

6 h

de travail administratif

5 h

sur des projets de développement industriel

6 semaines

de congés

1 semaine

professeur en Chine

10 journées

de formation dispensées par an

4 semaines

d'attente pour un premier rendez-vous



990 €

l'implant

900

à 1400 €

la greffe de sinus

400

à 600 €

la régénération osseuse guidée

1100 €

le traitement parodontal étiologique



Entre 900 et 1000

implants posés chaque année



90

correspondants actifs



LESQUELS DE CES BÉNÉFICES ALLEZ-VOUS OCCULTER ?

Avec la Chaîne TV du cabinet, Webdentiste vous aide à optimiser votre relation patient !



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

Vous souhaitez en savoir plus ?
Contactez-nous dès maintenant

01 75 61 11 16

www.webdentiste.fr



L'idée du cabinet est de proposer des actes qui requièrent une expertise. En matière de chirurgie, Antoine se démarque de ses confrères.

« Je ne suis que le maillon d'une chaîne dans le traitement, mon job est de rendre service à mes correspondants. »

du contenu thématique à l'heure où ces derniers ne disposent pas encore de site internet pour exposer leurs services.

Aujourd'hui, le Dr Diss s'exprime encore au micro, mais sur des canaux internes, ceux de son talkie-walkie qui le relie à ses assistantes. « C'est un outil formidable pour communiquer avec son équipe. Nous gérons un gros flux de patients, une bonne organisation est un impératif. Bien entendu, lorsque je suis en intervention, la consigne est de ne pas me déranger. » Cet outil de communication a également pour avantage de limiter les déplacements inutiles à l'intérieur du cabinet et donc, d'éviter une forme d'agitation continue, source de stress.

SAISIR LES OPPORTUNITÉS

Si on l'interroge sur l'avenir, le Niçois reste confiant. Il note que le résultat des négociations conventionnelles entraînera

probablement une baisse de la qualité moyenne des soins délivrés en France. Pour lui, les premières victimes seront les patients. Le besoin de soins ne faiblira pas et les praticiens ne doivent donc pas se sentir menacés, « la vie offre une succession d'opportunités qu'il faut saisir. Tout bouge en permanence, il est nécessaire de savoir s'adapter ». Et les occasions ne sont pas toujours là où on les attend. Pour exemple, depuis 2016, il part une semaine chaque année en Chine. Avec un statut de professeur-visiteur, il intervient sur le thème de l'implantologie et de la régénération osseuse à l'université de Guizhou.

Pour Antoine Diss, les chirurgiens-dentistes vont continuer à se regrouper en mutualisant leurs moyens pour bénéficier de plateaux techniques modernes et suréquipés. Toutefois, les praticiens seuls existeront toujours, « je les estime beaucoup, ils portent tout sur leur dos. Ils n'offrent pas les mêmes prestations que des structures comme la mienne, nous sommes complémentaires. Pour cette raison, j'essaie de les aider en leur proposant des services personnalisés. Je dois tout à mes correspondants, je ne l'oublie pas ». ●

mon guide

53

7 CONSEILS POUR GÉRER
LES INGÉRABLES

MANAGEMENT

58

SOIGNER L'ACCUEIL...
DANS LA SALLE D'ATTENTE

COMMUNICATION

64

OPTIMISEZ LES RELATIONS
AVEC VOS FOURNISSEURS

ORGANISATION

70

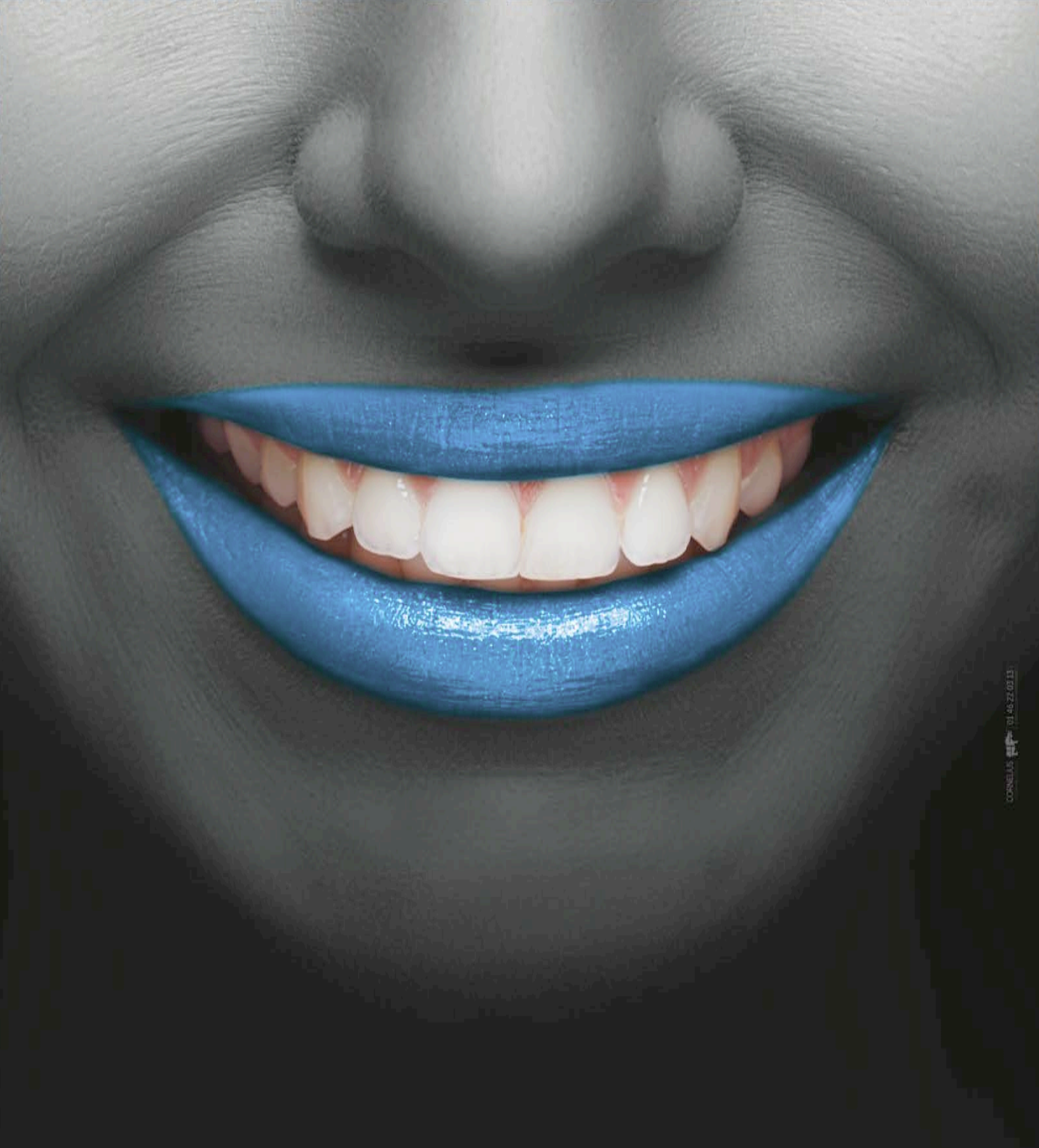
IMPÔTS : COMPRENDRE
LE PRÉLÈVEMENT À LA SOURCE

PATRIMOINE

72

LES ANOMALIES RELEVÉES PAR
LE SERVICE MÉDICAL LORS D'UN
CONTRÔLE D'ACTIVITÉ (2^E PARTIE)

DROIT



CONSEILS 01 46 27 05 13

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

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

7 conseils pour gérer les ingérables

AU QUOTIDIEN, LES ENTENTES AU SEIN DE L'ÉQUIPE DENTAIRE CONDITIONNENT LE BON FONCTIONNEMENT DU CABINET. OR, IL ARRIVE QUE CERTAINS COLLABORATEURS, DES "INGÉRABLES", METTENT LEUR GRAIN DE SABLE EN FAISANT OBSTACLE À LA COOPÉRATION. VOICI QUELQUES RÈGLES POUR LES EMPÊCHER DE GRIPPER LES ROUAGES.

PAR PAULINE MACHARD

1 Prenez conscience de leur nocivité

Ayez conscience du pouvoir de nuisance des "ingérables", ces « personnes qui vous empêchent d'avancer dans vos décisions », définit Jean-Édouard Grésy, médiateur, associé-fondateur du cabinet AlterNego et auteur de *Gérer les ingérables. L'art et la science de la négociation au service de relations durables* (éd. ESF Sciences Humaines, 2018).

Et ce quelle que soit leur fonction : manager, assistante, collaborateur... « En peu de temps, ils peuvent vous pomper toutes vos ressources », avertit Patrice Ras, coach, formateur et auteur du livre *Les 50 règles d'or pour gérer les personnalités difficiles* (éd. Larousse, 2017). Non seulement ils vous prennent votre temps, votre énergie et votre joie de vivre, mais ils génèrent aussi des conflits, détruisent la cohésion de l'équipe, détaille-t-il. Pour lui, l'atteinte à la cohésion est d'autant plus vérifiable dans les petites structures : « Plus c'est petit, plus une personne peut avoir un impact. Inversement, dans les grosses structures, le groupe atténue l'impact négatif de l'ingérable. » Reste que, quelle que soit la taille du cabinet, les conséquences ne sont jamais anodines : moins de productivité, moins d'engagement, plus d'absentéisme, de turnover... Le coût humain et financier peut vite s'avérer exorbitant.



Le patient, un ingérable à part ?

Qui n'a pas déjà eu affaire à un patient "ingérable" ? Il n'est pas rare d'en recevoir en consultation. Comment faire en sorte qu'il se fonde dans le partenariat thérapeutique ? Comment le gérer ? Comme on gère un membre ingérable de l'équipe dentaire ? « Non », pour Patrice Ras, qui souligne que la relation, « à la base, déjà, est différente. Avec le patient, c'est délicat, puisque nous n'avons pas d'autorité directe sur lui. Néanmoins, il y a des conseils qui fonctionnent pour tout le monde », estime-t-il. Jean-Édouard Grésy considère quant à lui que « c'est presque plus facile de gérer un patient, car la relation avec lui est plus ponctuelle. Au pire, vous perdez le patient insupportable. S'il traite mal votre équipe et qu'il vous empoisonne l'existence, ne vous sentez pas obligé de le garder ! » Certes, nuance-t-il, « il peut y avoir un - faible - impact économique, ainsi qu'une attaque réputationnelle, puisque le patient a les moyens de vous descendre sur les réseaux sociaux. Si vous devez vous en séparer, il ne faut donc pas que vous minoriez l'importance de le faire avec finesse, propreté », conclut-il.

« Il s'agit de réfléchir à une solution pour sortir d'un blocage dans la prise de décision »

2 Ne cherchez pas à les écraser

Ne vous trompez pas d'objectif. Gérer un ingérable, ce n'est pas envoyer au tapis votre assistante ou votre collaborateur pour les empêcher de faire des vagues. Gérer un ingérable, c'est « lever les obstacles à la coopération, explique Jean-Édouard Grésy. Il s'agit de réfléchir à une solution pour sortir d'un blocage dans la prise de décision, pour retrouver l'envie mutuelle de discuter. C'est aussi une question de retrouver, pour soi-même, la disponibilité psychique, l'agilité mentale, de faire valoir ses intérêts tout en comprenant ceux de son interlocuteur », poursuit le médiateur. Pour lui, le nœud de la résolution du conflit réside dans une citation du psychologue américain Marshall Rosenberg : « On a le choix dans notre vie entre être heureux et avoir raison. » « Être heureux, c'est atteindre mon objectif. Or on peut y arriver en pratiquant la stratégie du contournement, comme en voile lorsqu'on tire des bords face à un vent contraire. Avoir raison, c'est montrer à l'autre qu'il a tort. Si mon intention est de changer l'autre ou de lui montrer qu'il a tort, c'est voué à l'échec », décrypte-t-il.

3 Assumez votre part de responsabilité

Et si l'ingérabilité de votre assistante, de votre associé... venait – en partie du moins – de vous ? C'est ce que pense Jean-Édouard Grésy : « *Le premier ingérable à gérer, c'est nous.* » L'auteur prend ainsi le contrepied de nombreux travaux « où le conflit est projectif, où l'on a tendance à étiqueter l'autre pour se dédouaner des efforts à faire ». Une vision partagée par Patrice Ras : « *Parfois, c'est nous qui déclenchons des comportements négatifs chez les autres. Il faut se demander ce qui, chez moi, contribue à attirer, développer, entretenir ces personnes dans leur logique.* » Le problème, explique Jean-Édouard Grésy, c'est que notre cerveau « nous dicte trois comportements reptiliens – riposter, fuir, céder –, qui non seulement sont absolument inefficaces, mais aussi contre-productifs : ils entretiennent la situation ». Le premier travail que vous devez effectuer, c'est donc un travail... sur vous-même.

4 Ne sortez pas vos griffes

En cas d'attaque, la tentation, c'est la contre-attaque frontale. Pour Patrice Ras, ce comportement, « dangereux », est parfois nécessaire : « *J'ai beaucoup de témoignages qui disent que le conflit a cessé dès lors qu'ils ont "tapé du poing". Maintenant, c'est vrai qu'il y a un risque d'escalade, donc c'est peut-être à utiliser en dernier ressort* », concède le coach. Selon Jean-Édouard Grésy, la riposte est « le mécanisme le plus puissant de la négociation qu'il convient de maîtriser », pour éviter la surenchère. Or ce n'est en rien évident puisque cela nécessite « d'apprivoiser son cerveau reptilien ». Comment ? « *La première chose, c'est de prendre de la hauteur, de ne pas prendre pour soi la colère de l'autre, conseille Patrice Ras. C'est difficile, car égocentriques que nous sommes, nous donnons du pouvoir à ces ingérables en pensant, à tort, être au centre des choses. Mais en prendre conscience, déjà, permet de rester calme. Des fois, cela suffit à faire retomber le soufflé.* » Les deux auteurs livrent nombre d'astuces pour éviter l'escalade. La préférée de Patrice Ras ? « *L'humour, qui coupe court au côté sérieux et négatif.* »

Les idées du

DR EDMOND BINHAS



Comment être un bon leader

CE QU'IL FAUT FAIRE

• Se concentrer sur les décisions importantes

Devez-vous ouvrir une salle de soins supplémentaire ? Recruter une coordinatrice ? Améliorer vos systèmes de gestion ? Vous devez vous concentrer sur le 2 % des décisions qui auront un impact sur le futur à long terme de votre cabinet. Il faudra parfois s'entourer de conseillers externes et bénéficier des expertises qui vous manquent.

• Déléguer autant que possible aux membres de votre équipe

Une délégation efficace des tâches aux membres de l'équipe améliorera grandement votre efficacité. Même si vous aimez accomplir certaines tâches et que vous êtes réticent à les abandonner, une bonne délégation vous permettra de consacrer 80 % de votre temps aux soins des patients, ce qui entraînera une augmentation du revenu total du cabinet.

• Féliciter son équipe pour ses accomplissements

Le succès du cabinet dépendra aussi du leadership du dentiste. Votre équipe, peu importe sa formation et à condition qu'elle soit déjà automotivée, aura toujours besoin d'encouragements et de conseils de votre part. Soutenez votre équipe tout au long de la journée et ne manquez jamais une occasion de la féliciter.

• Placer la barre haute

Il faudra vous ériger en exemple pour votre équipe. Vous ne pouvez pas exiger que votre équipe arrive à l'heure chaque matin si vous prenez vos premiers patients de la journée systématiquement en retard. Votre comportement et votre attitude donneront l'exemple.

CE QU'IL NE FAUT PAS FAIRE

• Perdre du temps sur des problèmes mineurs

Si vous vous laissez distraire par les soucis quotidiens, vous aurez moins de temps pour les questions importantes. Vous et votre équipe vous en sortirez mieux si vous laissez passer les futilités et vous concentrez sur les questions qui comptent vraiment.

• Perdre du temps avec les patients chronophages

Chaque cabinet a son lot de patients qui se plaignent tout le temps, quoi qu'il arrive. Ne laissez pas cette minorité monopoliser votre temps. Identifiez les patients difficiles et encouragez votre personnel à gérer ces patients en assurant un service de qualité sans passer trop de temps : c'est le concept d'efficacité relationnelle.

• Prendre votre équipe pour acquise.

Les gens veulent être reconnus et appréciés, et cela même si cela fait plusieurs années qu'ils sont à vos côtés. Félicitez votre assistante qui vous aidera sur une procédure difficile. Remerciez la secrétaire pour avoir réglé un problème délicat avec un patient. Ce sont des petites choses qui sont importantes pour s'assurer que votre équipe restera à vos côtés.



3 QUESTIONS À TATIANA KOSBUR

directrice d'exploitation au centre
d'orthodontie Vivortho (Paris,
Courbevoie, Marseille)

"Le licenciement est le dernier recours"

L'INGÉRABLE, C'EST LA HANTISE DU MANAGER ?

Oui. Chez Vivortho, nous en avons eu un. Une personne qui en était arrivée à être en conflit permanent avec toute l'équipe. Elle a finalement été licenciée car elle mettait en péril l'activité, les équipes, mais aussi et surtout, les patients. Je considère néanmoins que le licenciement est le dernier recours. Il y a beaucoup de choses à faire avant d'en arriver là. C'est l'objet de la stratégie que nous avons mis en place depuis février. Nous étions en période de recrutement intense avec l'ouverture simultanée de plusieurs établissements. L'idée était d'optimiser notre temps et de nous assurer de recruter des personnes correspondant à nos valeurs.

QUELLES DISPOSITIONS AVEZ-VOUS PRISES ?

Lors du recrutement, déjà, il y a plusieurs choses. 1) Nous faisons passer des tests de personnalité aux candidats pour savoir si le salarié a la capacité de travailler en équipe. 2) Nous les testons sur une journée d'activité intense, à l'issue de laquelle les membres de l'équipe donnent leur sentiment. 3) Nous sommes très vigilants sur la période d'essai. Ensuite, à leur arrivée, les salariés signent une charte de bonne conduite. Si d'aventure, il y a un souci par la suite, le manager reçoit la personne pour savoir par exemple si elle se sent défavorisée par rapport à une autre. Nous nous remettons en cause, car si la personne est devenue ingérable, c'est qu'il s'est passé quelque chose. Enfin, en cas de conflit entre deux personnes, je les reçois ensemble pour crever l'abcès. À cela s'ajoutent nos réunions d'équipe mensuelles, hors du lieu de travail.

QUEL BILAN TIREZ-VOUS ?

Tout se passe bien. Je n'ai aucun turnover, pas d'arrêts maladie, un taux d'absentéisme à 0 %. J'ai certes dû licencier l'élément perturbateur, mais nous en étions arrivés à une situation irrésolvable. C'était un peu le loup dans la bergerie. Je ne l'ai pas licencié de gaieté de cœur, mais je ne pouvais pas faire autrement. Dès lors que j'ai sorti cette personne, l'équipe est immédiatement redevenue très zen. C'était reparti de plus belle.

5 Ne les laissez pas vous marcher dessus

Ne pas montrer vos griffes ne signifie pas que vous devez faire paillason, loin de là. C'est bien sûr tentant de céder - sans contreparties - à l'ingérable, pour avoir la paix, mais ce n'est pas du tout la bonne stratégie. Tout le bénéfice irait à l'ingérable, qui continuerait à être impossible pour obtenir ce qu'il veut, explique Jean-Édouard Grésy. Le médiateur invite donc à s'exercer à dire non.

« Rien n'est plus important en négociation que de préciser ce qui est acceptable et ce qui ne l'est pas. »

Pour lui, « rien n'est plus important en négociation que de préciser ce qui est acceptable et ce qui ne l'est pas. Ce qui est non-négociable, ce sont mes intérêts. Ce qui est négociable, ce sont les modalités pour les satisfaire. D'où l'intérêt d'élargir son répertoire de réponses pour satisfaire un maximum d'intérêts entre les deux ». Pratiquez l'assertivité, soit « l'art de s'affirmer sans agresser les autres », avise Patrice Ras. Dans cette optique, « utilisez des mots positifs », poursuit-il, rappelant que « les mots portent une énergie et une intention, de même que le ton de la voix, le regard, la gestuelle ».

6 Efforcez-vous de mieux les comprendre

« Un proverbe samouraï dit qu'il faut devenir son propre adversaire », cite Jean-Édouard Grésy. Pour gérer un ingérable, c'est exactement ce qu'il faut faire, même si c'est contre-intuitif. Oubliez votre propension à fuir ce genre de personnes. C'est une réaction humaine, mais si vous voulez ramener l'autre à la raison, il faut au contraire que vous lui manifestiez votre compréhension, que vous cherchiez ce qui le pousse dans ses retranchements. « Demandez-lui pourquoi il est agressif, pourquoi il provoque », conseille Patrice Ras. Rien que poser la question arrête le processus, car cela

5 RAISONS D'ACHETER LE CS 8100 3D



oblige la personne à se remettre en question. La plupart du temps, elle a interprété un fait, une parole, ou leur absence », remarque le coach. « Des études en laboratoire ont montré que le rythme cardiaque d'une personne en état de colère, de frustration, ralentit dès lors qu'on est capable de lui restituer, avec bienveillance, la cause, et l'émotion dans laquelle elle se trouve, explique Jean-Édouard Grésy. Tout d'un coup, se sentant écoutée, elle va écouter à son tour et la discussion va pouvoir se faire. »

7 Affranchissez-vous des relations stériles

Il est important que vous envisagiez (et dédramatisiez) un éventuel échec de la négociation. Mais aussi que vous réfléchissiez aux alternatives à explorer. « Le jour où vous les aurez, vous ne verrez plus l'ingérable de la même façon, car vous ne dépendrez potentiellement plus de lui », assure Jean-Édouard Grésy.

Les alternatives sont au nombre de trois. 1) Recommencer (si vous n'avez pas déjà tout tenté). 2) Avoir recours à la médiation. C'est intéressant, par exemple, dans le cas d'associés qui ont tout mélangé : « le tiers va recréer les conditions du dialogue, explique le médiateur. Il sera garant du fait que l'on raisonne par rapport à nos intérêts et non par rapport à la haine qu'on voue à l'autre ». 3) Abandonner, quand vous avez tout essayé, en vain. Dites-vous bien, rassurez-vous, que l'ingérable est « forcément remplaçable, que vous pouvez satisfaire vos intérêts sans lui, et ce qu'il soit un collaborateur, une assistante, un associé... »

Évidemment, couper les points est plus ou moins facile selon le « degré de désagrément que ces personnes engendrent et la nécessité du lien que vous entretenez avec elles », prévient Patrice Ras. Mais en aucune façon vous ne devez culpabiliser d'en finir avec cette catégorie d'ingérables. Il en va de la survie du cabinet. ●



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



Soigner l'accueil... dans la salle d'attente

POUR RASSURER ET DÉTENDRE VOTRE PATIENTÈLE, CERTAINS AMÉNAGEMENTS DE BASE S'IMPOSENT DANS LA SALLE D'ATTENTE. LE TEMPS D'ATTENTE – ENTRE 10 ET 20 MINUTES EN MOYENNE – EST AUSSI L'OCCASION DE COMMUNIQUER SUR LA DENTISTERIE EN GÉNÉRAL OU LES ATOUTS DU CABINET EN PARTICULIER.

PAR ÉLÉONORE VARINI

Rafrâichir les peintures et bien agencer la salle d'attente

« Même si les patients n'y font que passer, il est nécessaire de refaire la décoration de salle d'attente tous les 7 à 8 ans, ne serait-ce que pour remédier à l'usure courante, pointe Fabienne Bérard, architecte d'intérieur pour le bureau d'étude Mise en scène. On se rend toujours avec plus de plaisir dans un cabinet propre et décoré avec soin. » Il est en effet important que les patients se sentent bien et rassurés dans ce lieu d'attente avant même de penser à communiquer. Un parti pris est de ne pas cloisonner, de façon à permettre aux patients de conserver un contact visuel avec l'espace d'accueil et le secrétariat. Si possible, prévoir des ouvertures sur l'extérieur afin d'y laisser pénétrer la lumière du jour. Pour les sièges, privilégiez des fauteuils confortables plutôt que des chaises. Selon l'architecte d'intérieur, « le patient voit ainsi qu'un effort a été fait pour son confort – ce ne sont pas que les soins qui comptent ». Enfin, si l'assistante ne s'occupe pas de l'accueil, il est primordial de soigner la signalétique... afin que le patient ne s'aventure pas derrière une porte qu'il n'a pas le droit d'ouvrir. →

Unicline S - Perfection

La surface en verre trempé avec le display intégré est particulièrement hygiénique, facile et rapide à nettoyer.



UnicLine S par heka dental. Créé pour vous par des dentistes.

UnicLine S
by heka dental



Heka Dental A/S Baldershøj 38 DK-2635 Ishøj Danmark
Tél +45 4332 0990 info@heka-dental.dk www.heka-dental.fr



3 QUESTIONS AU DR PHILIPPE MÉRAT

Chirurgien-dentiste à Paris XV^e

COMMENT SE PRÉSENTE VOTRE CABINET ET NOTAMMENT LA SALLE D'ATTENTE ?

Nous sommes deux omnipraticiens à partager ces locaux parisiens de 110 m², et ce depuis 31 ans ! Si je suis particulièrement orienté implantologie et esthétique, tout le monde peut néanmoins sonner à ma porte - et justement pour que, dès la porte d'entrée, ce soit agréable d'entrer dans le cabinet, je pense qu'il faut veiller à ce que cette porte soit en bon état, ni défraîchie ni abîmée. Notre cabinet a une identité visuelle depuis 2002 - du blanc crème et du framboise - et la décoration a été refaite en 2013. La salle d'attente est ouverte sur l'accueil. Elle est meublée d'un canapé style Le Corbusier et de chaises en résine blanche sur lesquelles sont posés des coussins noirs. Elle comprend un téléviseur qui diffuse des informations sur la dentisterie, un peu de documentation papier mais pas trop, quelques magazines récents et même des livres - ceux écrits par mes patients, que j'achète et fais dédicacer !

VOUS AVEZ PARTICULIÈREMENT MISÉ SUR L'ÉCLAIRAGE ?

Oui nous avons fait faire une étude par la société degréK sur la distribution de la lumière dans notre cabinet. L'objectif était que la lumière dans l'ensemble du cabinet ne soit jamais agressive pour les yeux. Parfois, les zones de soins sont ultra éclairées tandis que la salle d'attente est tamisée. Ici, nous avons mis en place un dégradé tout au long du parcours. Notre salle d'attente est donc plutôt lumineuse : on se croit un peu sur la Côte d'Azur ! Je me suis rendu compte qu'un bon éclairage donnait une meilleure humeur aux patients et même à mon équipe.

POUR VOUS L'ACCUEIL DU PATIENT SE PRÉPARE ?

Oui ce qui est important c'est de donner confiance aux patients, dès l'accueil téléphonique et l'accueil physique. J'ai mis en place une fiche téléphonique détaillée que l'assistante remplit lors de la prise de rendez-vous en posant des questions aux patients. « *Qu'est-ce qui vous gêne ?* », « *Qui vous envoie ?* »... J'apprends cette fiche par cœur et quand je prends le patient en charge, je peux reformuler sa problématique. Il a le sentiment d'être ainsi attendu et reconnu. Cela démontre aussi le niveau d'organisation du cabinet. Si j'avais un conseil à donner aux chirurgiens-dentistes pour soigner leur accueil et améliorer leur communication, c'est d'entrer dans un restaurant étoilé et de tenter de retranscrire dans leur cabinet ce qu'ils auront ressenti. Pour certains patients, la façon dont ils sont accueillis est souvent aussi importante que les traitements qu'ils reçoivent.



Attention à la promiscuité...

Certains comportements indécents peuvent générer un stress supplémentaire chez les patients, notamment l'usage des téléphones portables. Des personnes n'hésitent pas à prendre leurs communications personnelles en salle d'attente et à parler fort. Il est important de mettre des affiches à ce sujet.

...Et à la ponctualité

Si vous en avez la possibilité, donnez à vos patients une estimation de leur temps d'attente, que ce soit en minutes ou en nombre de patients avant eux. Ils auront un objectif en tête et l'attente sera plus simple à gérer. Si vous êtes en retard, vous pouvez aussi les prévenir par texto, afin qu'ils adaptent leur horaire d'arrivée. Des bornes d'accueil informatisées commencent à apparaître dans certains cabinets, qui permettent aux patients de s'identifier quand ils arrivent, informent sur l'état d'avancement du praticien dans la journée, peuvent proposer un questionnaire de santé à remplir pendant le temps d'attente ou demander une adresse e-mail s'ils souhaitent recevoir des informations sur tel ou tel soin.

Proposer de la lecture...

Si la plupart des cabinets proposent de la presse tout public, il faut veiller à ce que celle-ci soit récente, en bon état et en nombre suffisant. Pensez à faire le tri régulièrement et à proposer des lectures variées qui peuvent plaire au plus grand nombre. Occuper les patients avec des mook qui « périssent » moins vite que la moyenne, comme *XXI*, *Schnock* ou *la Revue Dessinée*. Pensez bien sûr aux enfants avec des BD jeunesse. Attention, l'un de nos interlocuteurs a pointé que « *les publicités pour des voitures ou des voyages, très présentes dans certains magazines, peuvent venir directement en concurrence avec le coût du traitement thérapeutique !* ». →

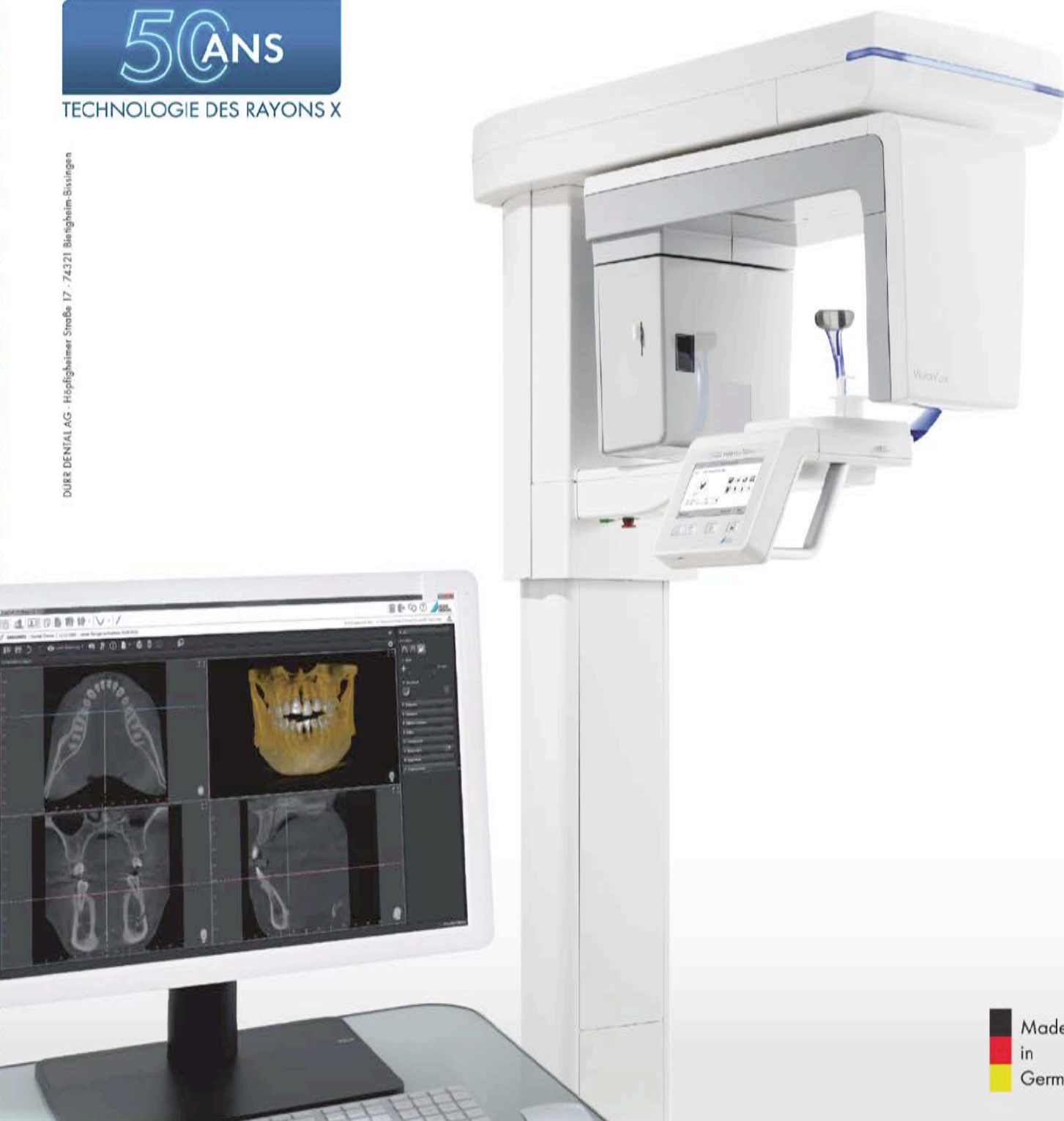
VistaVox S :

La 3D selon Dürr Dental.

50 ANS

TECHNOLOGIE DES RAYONS X

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



Made
in
Germany

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

Plus d'informations sur www.duerrdental.com

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

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

Mon guide



...Et de la documentation

Les patients sont friands d'informations concernant les soins qu'ils vont recevoir dans votre cabinet. En leur fournissant vous-même de l'information médicale, vous vous assurez de la qualité de ce qu'ils consultent.

Ainsi, vous pouvez vous procurer des lots du magazine *Sourire Mode d'emploi* (Éd. EDP Santé), qui réunit sur 64 pages des informations claires et didactiques sur les pathologies et soins les plus courants. C'est une aide appréciée à la communication et à l'acceptation des devis. Une autre option est de faire personnaliser *Le Mag' du cabinet*, proposé par Webdentiste, un support papier trimestriel d'une douzaine de pages. En plus d'articles sur

"Les vidéos facilitent la compréhension des actes"

des thématiques allant du soin des gencives à l'implantologie en passant par le blanchiment des dents, ce magazine est estampillé du nom du cabinet avec la photo du ou des praticiens. « Il peut être laissé en salle d'attente, mais les cabinets qui s'en servent le mieux sont ceux qui font une remise en main propre au moment où le patient arrive, explique Franck Rouxel, DG de Webdentiste. Il le ramène ainsi souvent chez lui pour le consulter et parler des traitements en famille. »

L'affichage des honoraires, une obligation

L'arrêté du 30 mai 2018 relatif à l'information des personnes destinataires d'activités de prévention, de diagnostic et/ou de soins impose notamment aux chirurgiens-dentistes d'afficher en salle d'attente et dans le lieu d'encaissement des frais les montants des honoraires qu'ils pratiquent ainsi que la base de remboursement par la Sécurité sociale des prestations suivantes dès lors qu'elles sont effectivement proposées : consultation et au moins 5 des prestations de soins conservateurs, chirurgicaux et de prévention les plus pratiqués et au moins 5 des traitements prothétiques et d'orthopédie dento-faciale les plus pratiqués.

Retrouvez ces obligations réglementaires sur : <https://goo.gl/Ndcp1E>

Mettre un téléviseur

De plus en plus de cabinets dentaires sont aujourd'hui équipés d'un écran de télévision qui diffuse des vidéos pédagogiques permettant d'appréhender les techniques de prévention ou de soins dentaires, notamment l'hygiène, l'implantologie, les prothèses ou le blanchiment des dents.

Les chaînes télé créées sur mesure par Visual Activ', par exemple, se font par abonnement annuel. « Nous trouvions que le temps était insuffisamment exploité alors que le patient est "captif" : en 10-15 minutes, attirés par l'image qui défile, il reçoit des informations primordiales pour le bon suivi d'un traitement. Ces vidéos facilitent la compréhension des actes et, par là même, induisent une meilleure participation du patient. C'est également un gain de temps pour le chirurgien-dentiste pendant les soins, pointe Mathieu Rouppert, CEO de Visual Activ'. Je pense aussi que le patient peut plus facilement accepter un devis s'il a compris au préalable les points clés grâce à ces vidéos - cela fluidifie la communication. » Concrètement ces solutions consistent en un simple boîtier à relier au téléviseur. Grâce à une appli, le dentiste a accès à une « bibliothèque » et sélectionne ce qu'il souhaite parmi 150 vidéos, quizz, météo, sorties cinéma... Il peut ainsi créer sa playlist et même ajouter son propre contenu comme les horaires du cabinet. ●

axiom[®]

MULTI LEVEL[®]

INNOVATION

CONNEXION
inLink[®]

Prothèse
CAD-CAM Sameda[®]

Pilier
inLink[®]

Axiom[®] BL,
Bone Level

IMPLANT
Axiom[®] TL, Tissue Level

L'ÈRE DE L'IMPLANTOLOGIE INTÉGRÉE

Découvrez la facilité de la nouvelle solution Axiom[®] Multi Level[®] pour des restaurations transvissées sur implants ultra-précises et esthétiques. Choisissez librement entre les implants Axiom[®], BL, Bone Level et Axiom[®], TL, Tissue Level pour bénéficier de la connexion inLink[®]. Son intégration à la prothèse CAD-CAM Sameda[®] offre le rattrapage de divergence d'axes implantaire sans pilier intermédiaire, et le choix de l'Accès Angulé permet d'ajuster l'émergence des puits de vissage. Résultat, une approche inédite de l'implantologie pour une liberté nouvelle.

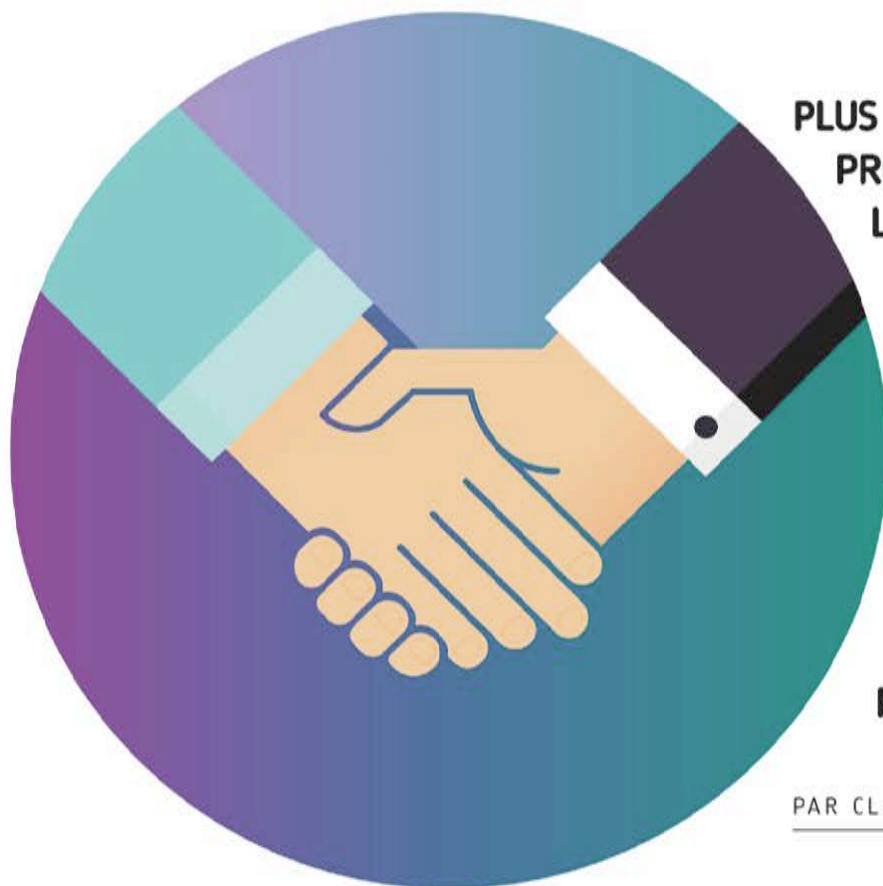
EROD
EUROPEAN ASSOCIATION FOR ORAL RECONSTRUCTION
STAND G08

www.anthogyr.fr

Dispositifs médicaux à destination des professionnels de la médecine dentaire.
Non remboursés par la Sécurité Sociale - Classe I, IIa et IIb - Marquage CE - LNE/G-MED - Fabricant : Anthogyr.
Lire attentivement les instructions figurant dans les notices et manuels d'utilisation.

Anthogyr
PRIME MOVER IN IMPLANTOLOGY

Optimisez les relations avec vos fournisseurs



PLUS QUE TOUT AUTRE PROFESSIONNEL DE SANTÉ LIBÉRAL, LE CHIRURGIEN-DENTISTE A BESOIN D'UNE MULTITUDE DE PRODUITS CONSOMMABLES. POUR FAIRE TOURNER SA PETITE ENTREPRISE, IL DOIT SÉLECTIONNER SES FOURNISSEURS PUIS ENTREtenir DES RELATIONS DE CONFIANCE.

PAR CLAIRE MANICOT

S'organiser : le maître mot

Pour être performant, pas question d'être à court de ciments, de colles, de manquer de gants ou de recevoir avec retard sa commande mensuelle.

Le chirurgien-dentiste, tel un chef d'orchestre, va devoir veiller à disposer de tous les produits consommables dont il a besoin pour assurer ses prestations.

Cela peut sembler le b.a.-ba mais il est nécessaire de mettre en place une organisation rigoureuse : avoir un répertoire avec tous les contacts, pré-enregistrer les numéros sur le téléphone, classer les bons de commandes, les bons de livraisons, les factures, prévoir un calendrier prévisionnel selon les commandes. Il sera plus aisé de mettre en place une organisation rigoureuse si l'on est épaulé par une assistante.

Mais, dans le cas d'un exercice solitaire, il ne faudrait pas négliger cet aspect des choses, il est utile de réserver un temps dédié, sans quoi on peut très vite avoir l'impression d'être débordé.

Bien sélectionner vos fournisseurs

Les offres promotionnelles, les catalogues, les démarchages sur les salons sont autant d'occasions pour être tenté par un nouveau produit ou un lot attractif. Si avoir un fournisseur principal peut se révéler confortable, s'adresser à des fournisseurs dits secondaires est particulièrement intéressant, notamment quand l'on recherche de nouvelles références ou des produits particuliers comme du papier à articuler, prédécoupé, qui s'applique sans pince ou des produits

Le rdv du Web

FRANCK ROUXEL

DIRECTEUR GÉNÉRAL WEBDENTISTE



URL de votre site internet : votre plaque sur le web !

L'adresse internet de son cabinet dentaire, plus qu'une obligation ordinaire, répond à une stratégie globale de communication et à des règles, parfois complexes à appréhender. **Décryptage.**

Si le « nom de domaine » ou l'adresse d'un site préconisée par la charte du Conseil de l'Ordre peut sembler un peu fastidieuse et difficile à retenir pour vos patients, considérons cette norme comme le meilleur moyen d'éviter les abus de type « www.meilleurdentiste.com » ou « www.dentsplusblanchesqueblanches.fr » ! La règle pour la majorité des adresses URL (selon le mode d'exercice du cabinet) est la suivante : « dr-fauchard-pierre.chirurgiens-dentistes.fr » ou « docteur-fauchard-pierre.chirurgiens-dentistes.fr ».

Le nom de domaine règlementé donne une structure identique pour tous les cabinets dentaires, au même titre que la régulation sur les plaques physiques vissées devant les cabinets que tous les praticiens connaissent. Cela permet de s'y retrouver et donne aux patients la garantie d'être face à un véritable praticien : Nous ne saurions que vivement recommander de se conformer aux recommandations du Conseil de l'Ordre. **Aucun chirurgien-dentiste n'aurait en tête d'enfreindre les lois dans son exercice quotidien, pourquoi dès lors s'en affranchir et se comporter différemment en ligne ?** Il est aujourd'hui possible toutefois de créer une adresse plus simple à retenir pour ses patients, dite « adresse patientèle » docteur + son nom par exemple (« dr-fauchard.fr »), mais sans indication géographique (www.dentistedu93.fr est proscrit) ni de « spécialité ». Dans le cas d'un cabinet de groupe et selon sa structure juridique (attention, les règles diffèrent selon le type de société : les SCM, SCP ou Selarl ne sont pas soumises aux mêmes obligations !), il est fortement recommandé de créer une adresse patientèle pour chaque praticien, chaque adresse redirigeant directement vers l'adresse officielle du site du cabinet.

Une fois l'adresse achetée et activée, il faudra penser à renouveler annuellement ses différentes URL, sous peine de les perdre. Nous soulignons nos clients Webdentiste de ce type de démarche administrative. **Internet connaît des évolutions extrêmement rapides que nous suivons et anticipons pour les dentistes. De même que la charte qui peut être aménagée ou modifiée...** ici encore, nous nous chargeons d'une veille active pour nos adhérents.



jetables sur-mesure. Les congrès ou autres événements professionnels sont l'occasion de se renseigner et d'échanger. Les articles de presse professionnelle ou l'avis de confrères permettent également de choisir le fournisseur qui vous satisfera le plus !

Négocier les prix

La régularité et le volume des commandes sont des éléments qui vous permettront de faire baisser les prix. L'engagement par contrat sur certains produits ou sur un montant est un autre moyen d'accéder à des tarifs intéressants. Par ailleurs, certains syndicats ou groupements de professionnels proposent d'emblée à leurs adhérents des tarifs négociés. →





Les sites web des fournisseurs permettent d'accéder à l'historique des commandes et de créer des listes type.

Apprivoiser le logiciel du cabinet dentaire

Vous êtes encore nombreux à passer vos commandes par téléphone. Vous avez listé vos produits sur un papier, votre interlocuteur doit ressaisir la commande, cela est source d'erreurs, vous perdez du temps et votre fournisseur aussi. A minima passez votre commande sur le site internet de votre prestataire. Les sites des fournisseurs permettent notamment d'accéder à l'historique des commandes et de créer des listes type. Mais si vous êtes décidé à passer à la vitesse supérieure, utilisez le logiciel de gestion de votre cabinet. La plupart des logiciels a des fonctionnalités très avancées en termes de commandes et gestion de stocks que peu de professionnels utilisent. C'est →

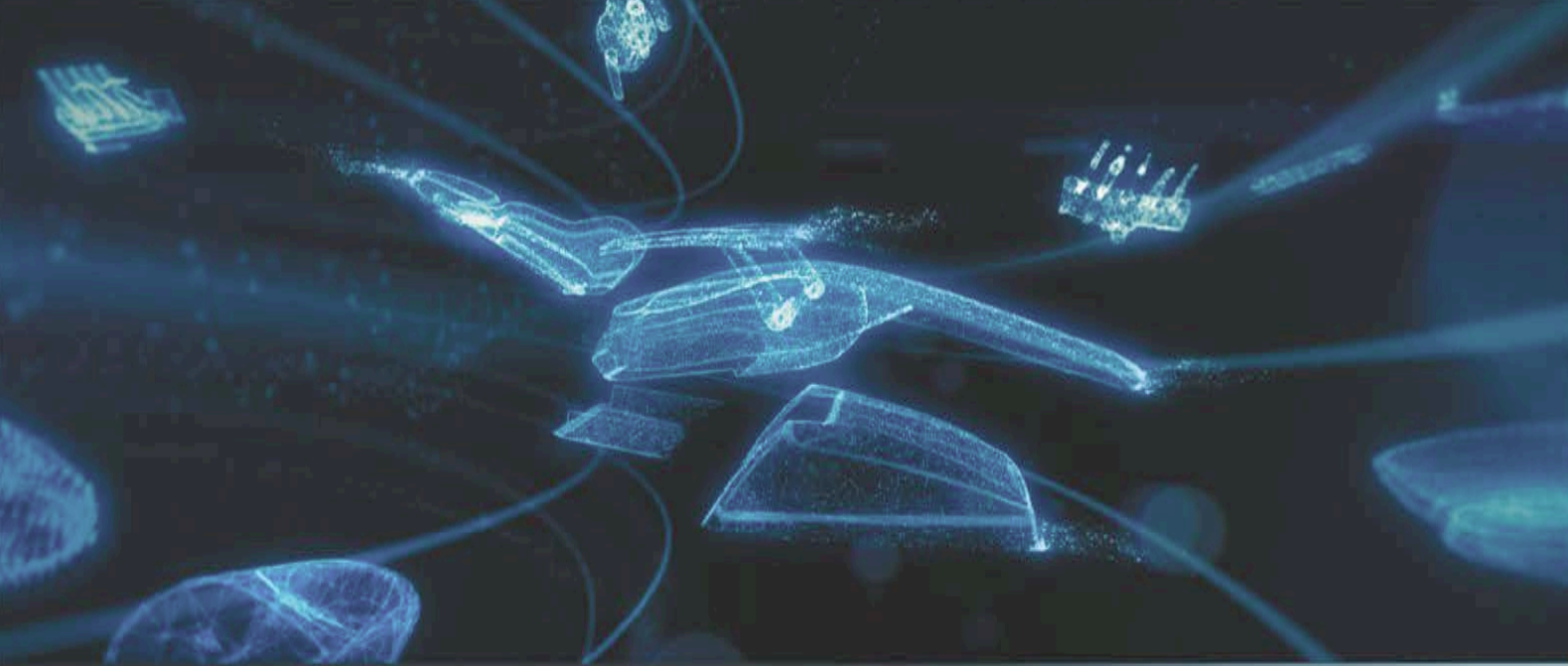
Déterminer ses critères de choix

Les critères de choix classiques sont le prix et la qualité des produits. Mais la capacité du fournisseur à être réactif en cas de produit manquant est un facteur apprécié par les chirurgiens-dentistes. Pouvoir commander une colle pour couronnes à 17h et la réceptionner le lendemain est appréciable. Bien sûr, cela sera différent en ville et en milieu rural. La qualité du service après-vente en cas de produits défectueux entrera aussi en ligne de compte. Enfin, certains praticiens qui ont des préoccupations de santé publique, optent pour des matériaux durables, refusent les produits jetables et utilisent des composites sans Bisphénol A, décrit comme un perturbateur endocrinien.

Analyser ses capacités de stockage

Selon que votre cabinet dentaire se situe à Paris ou dans une petite ville de province, en raison du prix de l'immobilier, vous ne bénéficierez sans doute pas de la même surface de cabinet pour ranger vos consommables. Le rythme de commande dépendra de votre capacité de stockage et il ne faudra pas oublier, parallèlement, de tenir compte des dates de péremption du matériel pour éviter d'avoir sous peu des périmés à éliminer.





NOUVEAU S320TR L'innovation à l'état pur.

Des technologies de pointe dans un cœur en acier, le nouveau S320TR est l'innovation à l'état pur, à votre service. La nouvelle console Full Touch Multimedia parfaitement intégrée vous permet de gérer chaque activité avec la plus grande précision et efficacité. Faites confiance au nouveau S320TR et **laissez-vous guider par le pouvoir de l'innovation.**



27 novembre - 1 décembre 2018 · ADF
· Palais des Congrès de Paris, Porte
Maillot · Paris · Niveau 2, 2L12

WWW.STERNWEBER.COM





vraiment dommage. Le chirurgien-dentiste devrait s'imposer à lui-même et à son équipe les formations qui sont proposées. Ce n'est pas du temps perdu, à terme c'est du temps gagné. Ces logiciels permettent d'enregistrer les fournisseurs et présentent un catalogue avec des milliers de références. Le praticien créera son catalogue personnel de produits qu'il aura commandés. À réception, il renseignera les quantités livrées, les numéros de lot et les dates de péremption. Si un produit n'est pas référencé, il a la possibilité de le saisir manuellement. À chaque fois qu'il utilisera des consommables, il devra pointer les sorties de stock à l'aide d'une douchette pour codes-à-barres ce qui permettra d'éditer un inventaire à tout moment.



4 QUESTIONS AU DR PATRICK BONNE (SAINT-LOUBÈS)

Coordonnateur du D.U. de la démarche qualité en dentaire (Bordeaux), chargé de mission pour la formation continue de l'UFSBD.

« Gérer les consommables en s'appuyant sur une démarche qualité »

EN QUOI UNE DÉMARCHÉ QUALITÉ EST-ELLE UTILE ?

La démarche qualité vous permettra d'améliorer le fonctionnement de votre cabinet et vous épargnera une perte de temps. En effet, vous allez instaurer des procédures pour anticiper et éviter les erreurs et problèmes de toutes sortes. Il peut arriver que l'assistante passe une commande le lundi parce qu'elle repère un produit manquant, que le dentiste fasse de même le lendemain parce qu'il n'y a pas eu de transmission dans un cahier de liaison. Trop souvent la démarche qualité a été présentée comme quelque chose de complexe et coûteux. Ce qui n'est pas le cas. Elle consiste à écrire ce que l'on fait et faire ce que l'on a écrit tout simplement.

EN PRATIQUE COMMENT FAIRE ?

Vous mettez en place des indicateurs pour voir ce qui a fonctionné et ce qui n'a pas fonctionné. Par exemple, vous constatez

que plusieurs bidons de produit de désinfection sont percés, vous demandez à votre équipe de recenser les défauts sur les produits réceptionnés et vous faites une réunion. Vous pourrez identifier si la responsabilité incombe au transporteur ou au fournisseur. Mais surtout, vous écrivez un protocole de réception des produits : le bon de livraison sera signé seulement après ouverture et vérification du colis devant le livreur.

QUELS SONT LES AUTRES POINTS À SURVEILLER CHEZ LES FOURNISSEURS ?

La disponibilité des produits est très importante. Si un consommable est manquant à la livraison, alors que le site internet sur lequel vous aviez passé commande ne le mentionnait pas, cela n'est pas acceptable, cela peut vous empêcher de travailler. Cela mérite une réclamation auprès du fournisseur. Pour la fiabilité des commandes,

il en va de même. Vous pouvez vous retrouver avec un matériel que vous n'avez pas demandé, en raison d'une erreur de saisie à la commande téléphonique. L'utilisation de codes-à-barres supprime cet inconvénient.

QUE CONSEILLEZ-VOUS POUR LA GESTION DES DATES DE PÉREMPTION ?

Je recommande l'utilisation des logiciels de gestion qui permettent l'envoi d'alertes. Il y a aussi la possibilité de passer des contrats sur certains produits incontournables comme les anesthésiques. Je me suis engagé auprès de mon fournisseur sur deux ans à acheter ces produits, de ce fait je les reçois à la demande, je les paie au fur et à mesure des livraisons. Ainsi, je n'ai pas de risque de produits périmés, pas de perte et pas besoin de place pour le stockage, de plus le prix est bloqué pour la durée de l'engagement.

Quand votre fournisseur fait en sorte que vous ayez toujours le matériel pour vos patients, il contribue à votre performance.

Vérifier les produits à la livraison

C'est une règle basique : à la réception de tout colis, il faut vérifier son contenu et l'état de la marchandise avant de signer le bon de livraison. Si le colis est endommagé, le renvoyer. Si le transporteur est pressé et rechigne à vous laisser déballer le colis, mentionner « le livreur a refusé que je vérifie le contenu ». Dans le cas où vous constatez *a posteriori* que des articles sont endommagés, le retour au fournisseur sera à votre charge.

Gérer les dates de péremption

On ne plaisante pas avec les dates de péremption. Si un produit périmé est retrouvé dans vos placards, vous risquez une amende. Vous surveillerez en particulier les produits dits sensibles dont les dates de péremption sont les plus courtes comme les produits anesthésiques ou bien les produits qui s'entassent les uns sur les autres dans les tiroirs comme les seringues de composite. Soit vous vous astreignez à des contrôles réguliers soit vous vous fiez aux alertes de votre logiciel de suivi de stock.

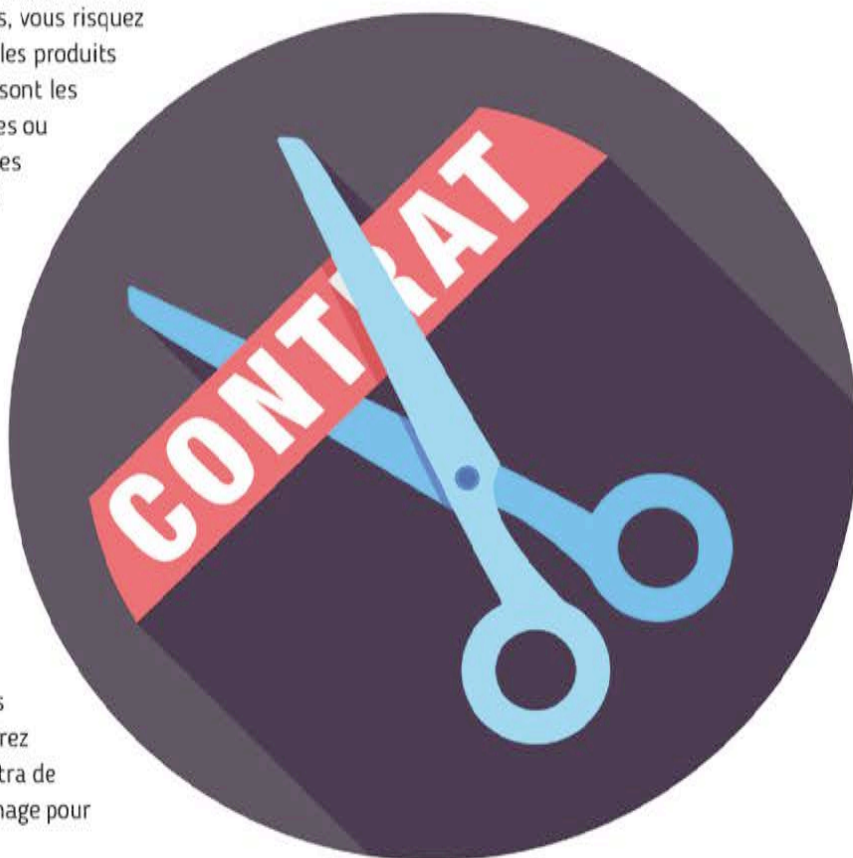
Soigner la relation

Vos fournisseurs sont des partenaires. Bien sûr, en définitive, vous décidez des produits à commander mais rien ne sert de se comporter en donneur d'ordre. Pour que vos échanges soient constructifs, soyez à l'écoute et cultivez l'esprit de dialogue. Quand les négociations sur les tarifs tournent court, ne vous obstinez pas à obtenir des prix toujours plus bas. La relation de confiance que vous pourrez construire avec vos fournisseurs vous permettra de bénéficier de services appréciables : un dépannage pour

une commande imprévue en urgence, des délais de livraison plus rapides, un service après-vente de qualité et le suivi avec votre commercial préféré. Quand votre fournisseur fait en sorte que vous ayez toujours le matériel pour votre patient, il contribue à votre performance, vous êtes donc gagnant.

Opter parfois pour le changement

Pour autant, même après des années de compagnonnage, votre collaboration n'est pas gravée dans le marbre, avoir plusieurs fournisseurs potentiels c'est aussi une manière de ne pas s'installer dans la routine. Vous pouvez être séduit par un nouveau prestataire ou faire passer un fournisseur occasionnel en fournisseur principal. Vous pèserez le pour et le contre, vous prendrez le temps d'analyser les critères qui vous motivent (déception lors d'une négociation de prix, produits défectueux, problème relationnel), on ne change pas de prestataire à la légère. Mais, surtout, gardez toujours de bons contacts avec votre ancien fournisseur. Expliquez-lui aussi les raisons de votre changement, qui sait, il vous fera peut-être la proposition du siècle qui vous fera revenir sur votre décision. ●



Impôts : comprendre le Prélèvement à la Source

EN EUROPE, TOUS LES PAYS PRATIQUENT DÉJÀ LA RETENUE À LA SOURCE SUR LES SALAIRES À L'EXCEPTION DE LA SUISSE ET DE LA FRANCE. CE SYSTÈME EST ÉGALEMENT RÉPANDU À TRAVERS LE MONDE. EN FRANCE, CETTE NOUVELLE MODALITÉ DE PAIEMENT DE L'IMPÔT SERA APPLICABLE À COMPTER DU 1^{ER} JANVIER 2019, QU'IMPLIQUE-T-ELLE EN PRATIQUE POUR LES CHIRURGIENS-DENTISTES ? UNE AVOCATE RÉPOND.



PAR ELODIE LAMBERT
AVOCAT
ELODIE.LAMBERT@FIDAL.COM

Qu'est-ce que le Prélèvement à la Source (PAS) de l'impôt version française ?

L'objectif est de supprimer le décalage d'un an entre la perception des revenus et leur imposition en instituant, selon le type de revenu, une retenue à la source mensuelle ou le versement d'un acompte mensuel ou trimestriel. Seul le mode de paiement de l'impôt sur le revenu sera modifié tandis que ses modalités de calcul et déclaratives resteront inchangées. En conséquence, les revenus de l'année 2018 donneront lieu à un impôt à payer en 2019. En parallèle, les revenus 2019 seront directement amputés de l'impôt qui les concerne.

À quoi correspondra le taux de prélèvement appliqué au revenu ?

C'est un taux calculé par l'administration sur la base des derniers revenus connus sans prise en compte des réductions et/ou crédits d'impôt. Les couples pourront opter pour un taux individualisé.

Sur quelle assiette applique-t-on le PAS ?

L'assiette de la retenue se fera avant application de l'abattement de 10 % pour les salariés et titulaires de pensions et sur la base des derniers revenus imposés pour les autres revenus.

Comment éviter une double charge fiscale en 2019 ?

Le législateur a créé un « crédit d'impôt de modernisation du recouvrement » (CIMR) qui va annuler, en tout ou partie, l'impôt 2019 sur les revenus de 2018 : seuls les revenus non exceptionnels relevant du PAS resteront imposés.



Quels sont les revenus exceptionnels qui ne pourront pas bénéficier de ce CIMR ?

Les revenus exceptionnels sont définis par la loi. En matière de salaires il s'agit par exemple des indemnités de rupture, des gratifications surrogatoires et, plus généralement, de tout revenu qui par sa nature n'est pas susceptible d'être recueilli annuellement.

En matière de revenus des indépendants (en BNC) et de ceux de certains dirigeants, le revenu susceptible d'être annulé par le CIMR sera le montant le plus faible entre le revenu 2018 et le revenu le plus fort au titre de la période 2015 à 2017, avec toutefois une possibilité de perception de CIMR complémentaire selon le montant des revenus perçus en 2019.

Qu'en est-il des autres revenus du patrimoine ?

À l'exception des revenus fonciers, les revenus du patrimoine resteront en dehors du prélèvement à la source. Dès lors, les dividendes, intérêts et plus-values perçus en 2018 seront imposables.

Comment la mise en place se fera-t-elle cette année ?

L'avis d'imposition relatif aux revenus de l'année 2017 mentionne le taux de PAS qui sera appliqué à compter du 1^{er} janvier 2019. Les contribuables peuvent toutefois opter pour l'individualisation de leur taux au sein du couple ou bien pour un taux neutre.

Et les années suivantes ?

En 2019 sera souscrite la déclaration des revenus de 2018. À l'automne 2019, le taux du PAS sera actualisé et les éventuels revenus « exceptionnels » perçus en 2018, imposés. À compter de 2020, les contribuables continueront de faire une déclaration sur leurs revenus de l'année passée qui générera à l'automne l'actualisation du taux de PAS applicable aux revenus futurs ainsi que l'émission d'un avis d'imposition. Si le total des sommes versées l'année précédente dépasse l'impôt finalement dû par le contribuable, il aura droit à une restitution, dans le cas contraire, il devra s'acquitter du solde.

Quelles seront les nouvelles responsabilités de l'entreprise collecteur d'impôt ?

L'entreprise sera tenue de mentionner le taux du PAS sur les bulletins de salaires, de prélever et de reverser l'impôt. Des sanctions civiles et pénales pourront être prises à son encontre en cas de reversement tardif des PAS, de défaut de déclaration ou de non-respect de la confidentialité des informations détenues. Les cabinets vont donc devoir mobiliser des moyens afin de mettre en place cette réforme notamment en y sensibilisant leurs salariés et en adaptant leurs logiciels de paye. ●

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

10 000 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 Cabinet dentaire** diffusé à 10 000 exemplaires.
- + des options de visibilité (photos, mise en avant, etc.)

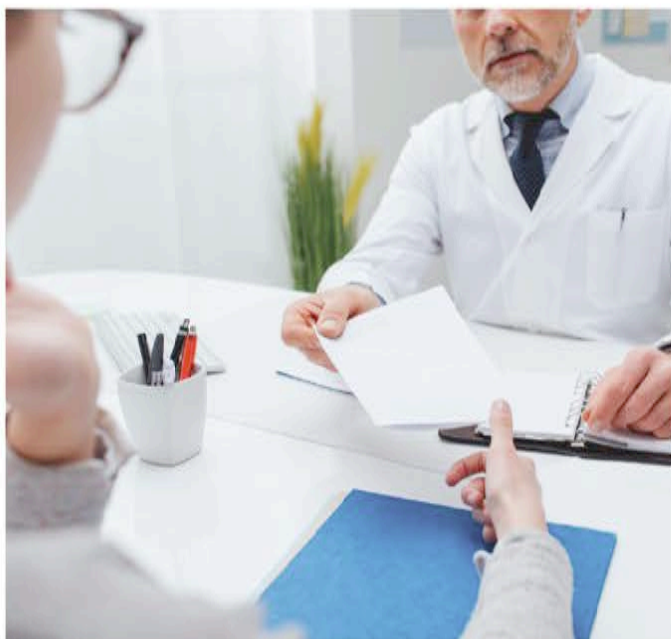


Pour passer votre annonce, une seule adresse : www.edp-dentaire.fr onglet « annonces »

Support téléphonique au 06 73 85 58 29

Les anomalies relevées par le Service médical lors d'un contrôle d'activité (2^e partie)

LORS D'UNE ANALYSE DE L'ACTIVITÉ D'UN CABINET DENTAIRE, LE SERVICE DU CONTRÔLE MÉDICAL DE L'ASSURANCE MALADIE EST SUSCEPTIBLE DE RELEVER UN CERTAIN NOMBRE D'ANOMALIES. CE MOIS-CI, LES FAUTES COMMISES PAR LES CHIRURGIENS-DENTISTES SONT DÉTAILLÉES. LES FRAUDES ET ABUS L'ONT ÉTÉ DANS LE NUMÉRO DE SEPTEMBRE 2018.



PAR MAÎTRE JACQUES-HENRI AUCHÉ

Le Service médical distingue les anomalies par chefs de griefs. Cela permet au Tribunal des Affaires de Sécurité sociale de mieux comprendre le grief justifiant la demande de récupération d'indu.

De même, et surtout, si une plainte est déposée devant la Section des assurances sociales du Conseil Régional de l'Ordre, cette juridiction particulière pourra apprécier la gravité des faits reprochés.

Au-delà des abus, voire fraudes, commis rarement, fort heureusement, par les praticiens, il est plus fréquent qu'à l'issue du contrôle d'activité, des fautes soient relevées, souvent distinguées en deux catégories : les cas de non-respect de la nomenclature, et ceux de non-respect des données acquises de la science. →

Blue[®]m une alternative à la chlorhexidine.

Etude pilote: bain de bouche blue[®]m plus efficace que la chlorhexidine*

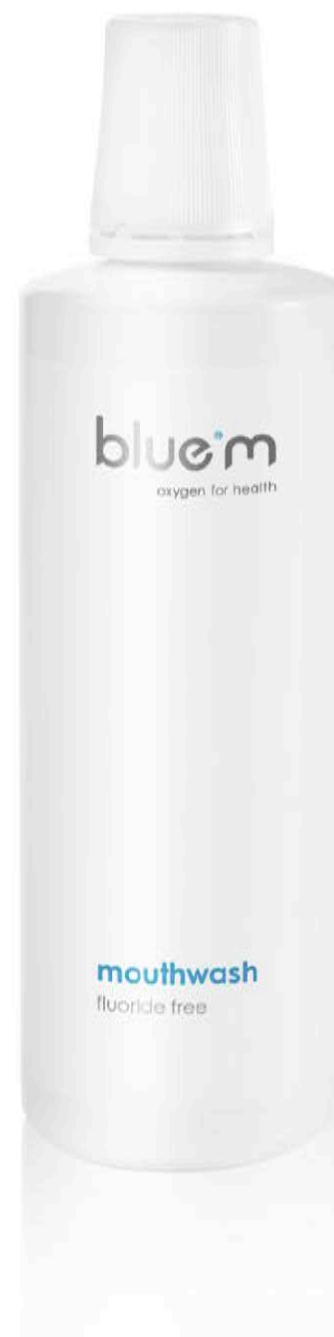
- ✓ efficace pour l'élimination des pathogènes unicellulaires de la carie (planctoniques) S. mutans
- ✓ efficace pour l'élimination des pathogènes multicellulaires (biofilm) de la carie du S. mutans
- ✓ très efficace pour l'élimination des biofilms épais et âgés (3 jours)
- ✓ presque 10 fois plus efficace que la chlorhexidine

Pourcentage de cellules survivantes



Elimination des cellules du biofilm (± SD)

Biofilm	Chlorhexidine	blue [®] m
6 h	10.13 (± 11.70) %	97.80 (± 0.59) %
1 j	38.53 (± 33.37) %	99.94 (± 0.07) %
3 j	20.53 (± 21.29) %	99.96 (± 0.04) %



www.proparo.fr
www.bluemcare.com

blue[®]m
oxygen for health

* Etude pilote du: Dr. Céline M. Lévesque
Associate Professor, Oral Microbiology, Faculty of Dentistry, University of Toronto Canada Research Chair in Oral Microbial Genetics
Honorary Associate Professor, Faculty of Dentistry, The University of Hong Kong

In vitro evaluation of antimicrobial activity of blue[®]m mouthwash: a pilot study
Aim: to evaluate the antibiofilm and antimicrobial effects of blue[®]m mouthwash against the caries pathogen Streptococcus mutans.
Date: January 24, 2018

Non-respect de la NGAP / CCAM

Les anomalies relatives à la nomenclature traduisent généralement une méconnaissance par le chirurgien-dentiste de la celle-ci : cotation d'actes non remboursables, hors nomenclature, surcotation d'actes, etc.

Il y a lieu à cet égard de rappeler que l'article L 162-1-7 du CSS dispose que : « La prise en charge ou le remboursement par l'Assurance maladie de tout acte ou prestation réalisé par un professionnel de santé, dans le cadre d'un exercice libéral ou d'un exercice salarié auprès d'un autre professionnel de santé libéral, ou en centre de santé ou dans un établissement ou un service médico-social, ainsi que, à compter du 1^{er} janvier 2005, d'un exercice salarié dans un établissement de santé, à l'exception des prestations mentionnées à l'article L. 165-1, est subordonné à leur inscription sur une liste établie dans les conditions fixées au présent article. L'inscription sur la liste peut elle-même être subordonnée au respect d'indications thérapeutiques ou diagnostiques, à l'état du patient ainsi qu'à des conditions particulières de prescription, d'utilisation ou de réalisation de l'acte ou de la prestation. Lorsqu'il s'agit d'actes réalisés en série, ces conditions de prescription peuvent préciser le nombre d'actes au-delà duquel un accord préalable du service du contrôle médical est nécessaire en application de l'article L. 315-2 pour poursuivre à titre exceptionnel la prise en charge, sur le fondement d'un référentiel élaboré par la Haute Autorité de Santé ou validé par celle-ci sur proposition de l'Union nationale des caisses d'assurance maladie. »

Ce texte est d'interprétation stricte.

De même, l'article 4.1. et 4.1.1 de la Convention nationale des chirurgiens-dentistes stipule que « le chirurgien-dentiste s'engage à respecter les dispositions et les cotations de la nomenclature générale des actes professionnels, ou les dispositions de la classification commune des actes médicaux, quand cette dernière sera mise en œuvre ».

Enfin, l'article 1^{er} NGAP (1^{re} partie, dispositions générales) précise que : « les nomenclatures prises en charge en application de l'article 7 du décret du 12 mai 1960 modifié établissent la liste, avec leur cotation, des actes professionnels que peuvent avoir à effectuer les médecins et, dans la limite de leurs compétences, les chirurgiens-dentistes... ». Plusieurs anomalies peuvent être relevées, celles présentées n'ayant aucun caractère limitatif.

Cotation d'actes hors nomenclature ou conditions de prise en charge non remplies

Il peut s'agir, par exemple :

- De la constatation d'un cumul, rapproché et impossible de deux restaurations : obturation coronaire et pose d'un inlay-core. Dans la mesure où les obturations coronaires tiennent

Il est interdit de facturer une consultation et une radiologie prise le même jour.

lieu d'obturations provisoires, elles sont non remboursables.

- D'actes réalisés à des fins prothétiques sur des dents initialement pas ou peu délabrées, ce qui ne respecte pas les conditions d'attribution (exemple de couronnes facturées sur des dents intactes ou reconstituables de façon durable par une obturation).

- D'actes de rebasage (non inscrits à la NGAP...).

Surcotation d'actes hors nomenclature ou conditions de prise en charge non remplies

Il peut s'agir par exemple de reconstitutions coronaires trois faces au lieu d'une, sachant qu'il est très délicat d'apprécier (et inversement de démontrer) le nombre de faces traitées. Dans ce cas, le Service médical risque de se référer au taux de facturation du nombre de faces : s'il en ressort un taux de facturation de trois faces particulièrement élevé (au regard du taux deux faces, ou une face), il aura tendance à relever de telles anomalies.

Il y aura alors lieu, pour le chirurgien-dentiste, de démontrer que son soin intéressait bien trois faces, étant observé qu'il a la charge de la preuve.

Il peut être également reproché d'avoir facturé des traitements parodontaux, ces traitements n'étant pas des gingivectomies à biseau externe. Il est rappelé à cet égard qu'il n'existe aucune assimilation possible dans la nomenclature...

Consultations

Comme l'énonce l'article 15 de la NGAP, « la consultation ou la visite comporte généralement un interrogatoire du malade, un examen clinique et, s'il y a lieu, une prescription thérapeutique ». Et lorsque d'autres actes sont effectués au cours de la même séance, seul l'acte dont les honoraires sont les plus élevés est noté sur la feuille de soins.

Il est, dans ces conditions, interdit de facturer une consultation et une radiographie prise le même jour, une consultation et une obturation provisoire ou une séance de détartrage. De même, une consultation qui interviendrait en cours de soins ne peut être facturée si elle est afférente aux dits soins, dans la mesure où elle correspond à une étape d'un traitement faisant l'objet dans la nomenclature d'une cotation pour traitement global et forfaitaire.

Inutile de préciser que, grâce aux outils informatiques dont disposent le Service médical, de telles erreurs sont aisément détectables. →

Le PE8+,

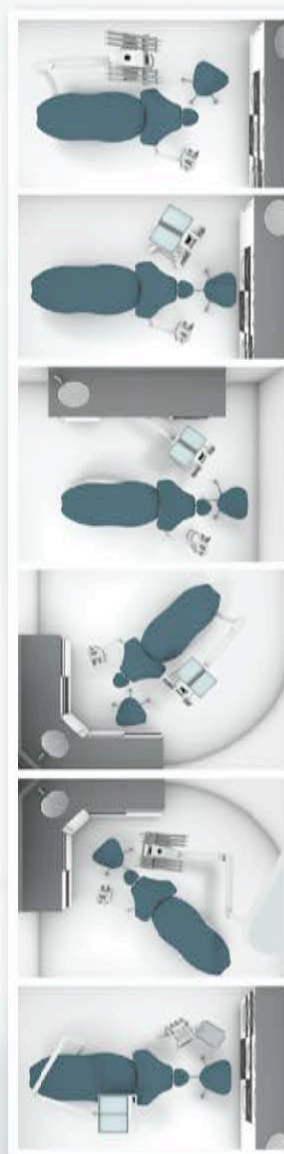
Le fauteuil dentaire
qui s'adapte à tous
les praticiens.



GROUPE

Airel Quetin

POUR UN ÉQUIPEMENT DENTAIRE ADAPTÉ



LE FAUTEUIL UNIVERSEL

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

...en seulement quelques secondes.



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

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

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

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

Fabricant : Airel, France / Mai 2017

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

Soins conservateurs

Au titre des soins conservateurs, l'une des erreurs les plus fréquentes commise par un chirurgien-dentiste est la facturation de plus de deux séances de détartrage par période de 6 mois.

Soins prothétiques

Au titre des soins prothétiques concernés, il peut s'agir de facturation d'actes réalisés à des fins prothétiques sur des dents initialement pas ou peu délabrées, entraînant ainsi des anomalies sur l'ensemble des soins afférents auxdites dents (traitement endodontique, obturation coronaire, couronne). Il est nécessaire de conserver dans le dossier du patient le ou les clichés radiographiques préopératoires dont la nécessité est validée scientifiquement.

Sont également des actes non remboursables les actes prothétiques à des fins de contention, réalisés dans un cadre de parodontopathie.

Radiographies

Conformément à l'article 1^{er}, 3^e partie, titre I, Actes de radiodiagnostic, Chapitre I de la NGAP, « pour donner lieu à remboursement, tout acte de radiodiagnostic doit comporter une ou plusieurs des incidence(s) radiographique(s) matérialisée(s) par un document, film ou épreuve, et être accompagné d'un contrôle dudit écrit, signé par le médecin. Le compte rendu, ainsi que chaque épreuve, doit être daté, et porter les nom et prénom du patient, ainsi que le nom du médecin ayant effectué l'examen ». Toute radiographie facturée doit pouvoir être fournie au Service médical, faute de quoi le remboursement en sera sollicité. Les hypothèses évoquées l'ont été à titre illustratif, et non exhaustif, et il est insisté sur le fait que toute non-conformité peut être relevée.

Conduite thérapeutique et/ou réalisation d'actes non conformes aux données acquises de la science

Il n'est ignoré par aucun praticien cette obligation essentielle qui est définie à l'article R 4217-233 du CSP : « Le chirurgien-dentiste qui accepte de donner des soins aux patients s'oblige... à lui assurer des soins éclairés et conformes aux données acquises de la science, soit personnellement, soit, lorsque sa conscience le lui commande, en faisant appel à un autre chirurgien-dentiste ou à un médecin. »⁽¹⁾

Tenant l'importance de cette obligation, toute anomalie relevée par le Service médical à ce titre devra être examinée avec la plus grande attention.

L'une des erreurs fréquentes est la facturation de plus de deux séances de détartrage par période de 6 mois.

De telles anomalies sont en effet examinées scrupuleusement par les Sections des assurances sociales, et à juste titre dans la mesure où cela peut avoir une incidence sur la santé du patient.

Au titre de la conduite thérapeutique non conforme aux données acquises de la science, figurent tous les actes non médicalement justifiés, tels par exemple la pose d'inlays-cores ou de couronnes réalisés sur des dents intactes ou reconstituables de façon durable par une obturation classique.

Au titre des actes non conformes aux données acquises de la science, il existe de nombreux cas de figure.

Les plus fréquents concernent les traitements endodontiques où la longueur optimale du traitement n'est pas respectée (traitement au-delà de l'apex, dépassement de pâte avec risque d'atteinte sinusienne...), la pose de couronnes ou d'inlay-cores sur des dents présentant des pathologies apicales ou des traitements endodontiques insuffisants, les ancrages radiculaires trop courts, inadaptés ou hors de l'axe radiculaire...

Les exemples sont multiples, et concernent tant les soins eux-mêmes que les examens radiologiques : ainsi, sera jugée non conforme une radiographie rétroalvéolaire si l'apex n'est pas visible, une radiographie panoramique si le mauvais positionnement de la tête du patient entraîne un chevauchement des dents et des difficultés dans l'établissement d'un diagnostic valable, si l'interposition sur les radiographies panoramiques d'un objet métallique non retiré (collier, stellite, piercing, etc.) empêche l'établissement d'un diagnostic complet, ou plus simplement encore, la réalisation même d'une radiographie sans signe d'appel.

En conclusion, et si tant est qu'il faille le préciser, tout contrôle d'activité doit être appréhendé avec le plus grand sérieux, dès lors qu'il sera effectué par un confrère chirurgien-dentiste conseil, lequel est doté d'une certaine expertise tant en matière médicale qu'en matière juridique. ●

Retrouvez le guide complet "Contentieux avec les caisses d'Assurance maladie : Tout savoir !" de Jacques-Henri Auché (24 pages) sur le site web <https://kiosque.edpsante.com/> (réservé aux abonnés)

1. Il faut également connaître l'article L 1110-5 du CSP qui dispose que : « Toute personne a, compte tenu de son état de santé et de l'urgence des interventions que celui-ci requiert, le droit

de recevoir les soins les plus appropriés et de bénéficier des thérapeutiques dont l'efficacité est reconnue et qui garantissent la meilleure sécurité sanitaire au regard des connaissances médicales

avérées. Les actes de prévention, d'investigation ou de soins ne doivent pas, en l'état des connaissances médicales, lui faire courir des risques disproportionnés par rapport au bénéfice escompté. »

iTero

« Bonjour, je suis
iTero Element 2
et j'innove en matière
de visualisation »

Mon système de prise d'empreintes numériques renforce vos capacités prothétiques, de la planification à la surveillance continue, grâce à une grande puissance de calcul et un écran large haute-définition.*

> Découvrez les deux modèles sur iTero.com,
ou appelez le **0805 080 150** aujourd'hui!



« Bonjour, je suis
iTero Element Flex
et je vais partout où vous allez »

Mon système portatif permet la prise d'empreintes en mode nomade et un fonctionnement dans des espaces plus réduits.*

Une marque. Deux options puissantes pour
soutenir vos travaux de restauration.



*iTero iTero Element 2 et iTero Element Flex ne sont actuellement pas disponibles dans tous les marchés. Il est recommandé d'utiliser iTero Element Flex avec des ordinateurs portables certifiés, à acheter séparément. Veuillez contacter votre représentant Align Technology pour plus d'informations, ou consulter une liste d'ordinateurs portables certifiés sur iTero.com.

Invisalign iTero, iTero Element et le logo iTero, entre autres, sont des marques de commerce et/ou de service 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. ©2018 Align Technology BV. Tous droits réservés. Arlandaveg 161, 1043 HS Amsterdam Pays-Bas T16140-04 Rev. A



De nouvelles possibilités s'offrent à vous avec le **NOUVEAU système Invisalign Go.**

Traitement de 5 à 5,5 et jusqu'à 20 aligners.

Un flux de planification des traitements actualisé et optimisé.

Vos patients sont prêts. Et vous, êtes-vous prêt(e) à les aider ?

Vos patients sont d'ores et déjà à la recherche de traitements pour améliorer leur sourire. Rien qu'en 2017, plus de 2 millions de personnes ont visité les sites Internet d'Invisalign en Europe.¹

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

- **Un système conçu pour vous :** pour vous permettre, en tant que dentiste généraliste, de l'intégrer à une prise en charge odontologique complète la moins invasive possible
- **Un démarrage simple :** un programme de formation et de mentorat et des outils intuitifs pour vous aider à traiter vos patients en toute confiance
- **Des résultats prouvés :** plus de 5 millions de patients traités avec Invisalign à travers le monde¹
- **Un système choisi par vos patients :** la marque la plus reconnue au monde pour l'alignement des dents¹

Le mouvement, c'est maintenant.

Visitez le site www.invisalign-go.fr ou appelez pour savoir comment intégrer Invisalign dès aujourd'hui :

France : 0805080150

Belgique : 080026163

Suisse : 0800080089

Luxembourg : 80080954

Autre (anglais) : +31 (0)20 586 3615

¹16164-04 Rev A

Référence : 1. Données enregistrées chez Align Technology, 2018. Align Technology (BV). Tous droits réservés. Invisalign, ClinCheck et SmartTrack, entre autres, sont des marques commerciales et/ou des marques de service déposées d'Align Technology, Inc. ou de l'une de ses filiales ou sociétés affiliées, susceptibles d'être enregistrées aux États-Unis et/ou dans d'autres pays. Align Technology BV, Arlandaweg 161, 1043HS Amsterdam, Pays-Bas



Formations à venir :

Le 6 Décembre
à Lille et Bordeaux
Le 10 Janvier
à Lyon
Le 17 Janvier
à Paris
Le 24 Janvier
à Toulouse

invisalign go



7 CLÉS

pour apprendre à se détendre

VOILÀ UN DÉFI QUOTIDIEN. PARVENIR À ÊTRE ACTIF SANS SE FAIRE DÉPASSER PAR LE STRESS. CONDUIRE UN CABINET DENTAIRE AUJOURD'HUI IMPOSE UN TRAVAIL SUR PLUSIEURS FRONTS. D'OÙ L'IMPÉRATIF D'APPRENDRE À SE DÉTENDRE POUR CONSERVER VITALITÉ ET BONNE HUMEUR LE PLUS LONGTEMPS POSSIBLE. VOICI SEPT CLEFS POUR VOUS AIDER.

Par Rémy Pascal

Récupérer son énergie pendant une pause

Vous disposez d'une poignée de minutes entre deux patients ? Profitez-en pour reprendre contact avec vous-même. Installez-vous profondément sur une chaise et penchez la tête en avant. Attrapez à pleine main la peau de votre cou comme si vous vouliez la décoller. Le geste peut être énergique, quitte à ressentir une petite gêne. Répétez ce mouvement en alternant avec vos deux mains. Dans un second temps, glissez vos mains derrière la nuque afin de presser avec vos pouces les creux situés à la base du crâne. Massez-les fermement. →

Avant de partir du cabinet, ménagez-vous un sas de décompression.



Pour pouvoir se détendre, il faut d'abord prendre conscience de son état de stress et l'accepter.

3 questions à David Rigou

SOPHROLOGUE, WWW.BORDEAUXSOPHROLOGUE.COM

Est-il réellement possible de se détendre en quelques minutes ?

Oui, mais à une condition. Il faut d'abord prendre conscience de son état de stress et l'accepter. Autrement on entre dans le déni, on s'oublie. De même, si l'on souhaite avoir un effet apaisant sur ses patients, il faut être soi-même détendu, c'est un impératif. Des techniques de communication peuvent masquer son état de stress mais ne suffiront pas pour communiquer sa détente à un tiers.

Quelle méthode utiliser au quotidien ?

La technique de respiration « 365 » est très efficace. Elle permet d'atteindre ce que l'on nomme la cohérence cardiaque, c'est-à-dire la régularité des battements de votre cœur. Derrière ce nom, se cache un excellent moyen mnémotechnique. 365 c'est : 3 fois par jour, 6 respirations par minute (j'inspire 5 secondes / j'expire 5 secondes), 5 minutes de suite. Cette technique prend donc 15 minutes par jour et offre des bienfaits pendant plusieurs heures.

Comment aborder ce travail dans sa vie quotidienne ?

Il est bénéfique de s'accorder des moments dédiés à la détente. Et il ne faut pas hésiter à faire part de cette volonté à son entourage, par exemple en rentrant chez soi le soir. Le simple fait de dire « *je suis un peu énérvé, je prends 5 minutes pour moi dans la chambre pour me recentrer* » permet déjà d'exprimer ses émotions et son ressenti, ce qui a une action positive. Courir après le temps est un piège, il est plus opportun de savoir « perdre » 5 minutes pour apprécier les heures qui suivent que de subir et faire subir aux autres son état de stress.

Se décriper en toute discrétion

La journée est chargée et les rendez-vous s'enchaînent. Vous ne pouvez donc pas effectuer de larges mouvements pour évacuer les tensions. Ayez vos exercices sur ce qui se voit le moins : vos pieds. Sans ôter vos chaussures bien entendu, levez les orteils et déposez-les par terre trois fois de suite. Poursuivez en montant sur la pointe de vos pieds. Terminez en basculant sur l'arrière de vos talons. À chaque mouvement, prolongez vos inspirations et vos expirations, sentez que vous massez la plante de vos pieds.

Créer un sas de décompression

En fin de journée, vous n'avez qu'une envie, quitter le cabinet pour retrouver votre domicile et vous détendre. Mais quelques minutes de plus passées en salle de soins peuvent être un réel investissement. Avant de partir, ménagez-vous un sas de décompression. Debout, déchargez les tensions de vos épaules. Haussez-les jusqu'aux oreilles en gonflant les poumons. Conservez l'air dix secondes, puis expirez par la bouche. Répétez ce mouvement cinq fois. Vous rentrerez chez vous bien plus détendu.

Débarrassez-vous de la culpabilité

Les nouvelles technologies nous maintiennent constamment « connectés ». Le piège est de croire qu'être en action continue est le seul moyen d'être productif et de prouver son investissement. Or cette conception extrême du travail finira par vous épuiser et ne crédite en rien votre conscience professionnelle. Ne tentez donc pas de répondre immédiatement à toutes les sollicitations numériques de vos fournisseurs, partenaires ou patients. Réservez des créneaux dans votre planning pour ce travail. →

DONNEZ UN NOUVEAU SOUFFLE À VOTRE CABINET DENTAIRE EN ASSISTANT À NOS ATELIERS ET CONFÉRENCES

**Alice
MODOLO**

Chirurgien-dentiste
Vice-championne
du monde d'apnée
Record de France
de - 88m de
profondeur



Accélérez
la performance
de votre cabinet.
Participez à nos
conférences !

EXCLUSIF :
« Allier le dépassement
de soi à son activité
professionnelle »
animée par Alice Modolo,
vendredi 30 novembre
sur le stand Julie.

CONGRÈS
ADF
2018
STAND 3L18

Inscrivez-vous dès à présent (places limitées)
www.congresadf.julie.fr

Julie
- SOLUTIONS -

Bloquez des espaces dans votre planning pour vous reposer. Considérez-les comme un rendez-vous avec un patient (vous-même en fait) qu'il vous est impossible de décaler.

Paroles de praticiens Vous vous détendez comment ?

« Je joue du rock avec mon groupe, Amalgam, une soirée par semaine. Détente et bonne humeur assurées. »

Dr Laurent Hirsch, Chambéry (73)

« Je déconnecte en changeant d'air le week-end avec mon mari qui n'est PAS dentiste. Je fais du sport une fois par semaine, course à pied pour me défouler ou de la natation pour mon dos et je pratique régulièrement le yoga chez moi grâce à une application sur mon smartphone. Cela me rend très zen. »

Dr Marielle Pillon, Rosheim (67)

« Rien de tel que le yoga et la respiration abdominale. Je la pratique même au fauteuil. »

Dr Luc Poty, Bezannes (51)

« Je vais une fois par semaine à la salle de sport. Pendant les rendez-vous manqués, je prends le temps de boire un thé, je souffle. Les 15 minutes de trajet que je fais à travers la campagne pour rentrer chez moi après mes journées au cabinet me permettent aussi de m'évader. »

Dr Serhan Atesci, Mareuil (24)

« À l'heure du déjeuner, je fais une sieste de dix minutes avant de reprendre le travail, elle m'est indispensable pour repartir en forme et détendu. Et le matin, c'est footing sur la plage avant d'aller travailler. »

Erik Perrot, Saint-André-des-Eaux (44)

Accordez du temps à la détente

Pendant le sommeil, votre cerveau continue à travailler suivant un processus impossible à réaliser lorsqu'il est éveillé. Le sommeil ressource votre corps d'une multitude de façons qui ne peuvent se produire en journée. Ne sous-estimez pas ses bienfaits. La prétendue capacité de certaines personnes à se contenter de seulement quatre heures de sommeil par nuit n'est que l'exception qui ne fait pas la règle. Bloquez des espaces (même très courts) dans votre planning pour vous reposer. Considérez-les comme un rendez-vous avec un patient (vous-même en fait) qu'il vous est impossible de décaler.

Recentrez votre énergie

Voilà un exercice qui détend les épaules et libère les cervicales. Il a aussi pour finalité de recentrer votre énergie. Debout, dans un mouvement lent et circulaire vos bras s'élèvent paumes tournées vers le ciel, jusqu'à ce que vos mains se rejoignent. Toujours jointes, vous les laissez glisser le long de la ligne centrale à quelques centimètres de votre corps, devant votre visage, devant le thorax jusqu'au nombril. Arrivées au nombril vous les retournez lentement, pointes des doigts toujours jointes mais orientées cette fois-ci vers la terre. Continuez ce mouvement jusqu'à tendre vos bras. Recommencez ce cycle trois fois.

Ne vous forcez pas à vous relaxer...

En période de stress, s'installe un cercle vicieux. Plus vous pensez à vous relaxer, plus ces pensées vont vous éloigner du véritable repos. Privilégiez davantage les pensées positives qui n'ont pas besoin d'avoir de lien avec la relaxation. Oubliez donc les tentatives de « faire le vide » ou « d'écouter le silence ». Faire un effort pour voir le bon côté des choses aidera votre cerveau à se débarrasser de son stress, à dégager le nuage de soucis qui l'encombre. La première étape consiste donc à ne pas vous focaliser sur le combat que vous menez contre le stress. ●

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

L'autre jour, au moment de quitter mon domicile, impossible de mettre la main sur les clés de la voiture. Je cherchais partout, ou du moins c'est ce que je pensais, jusqu'à ce que ma femme les trouve sur une autre étagère. En effet, en rentrant la veille avec les bras chargés de courses, j'ai déposé les clés dans un endroit inhabituel. Si seulement je pouvais naviguer dans ma mémoire pour visualiser ce moment où je dépose les clés sur l'étagère. Pour les plus cinéphiles d'entre vous, vous vous souviendrez du film *Final Cut* avec le disparu Robin Williams où les individus portent une puce dans le cerveau qui enregistre ce qu'ils voient. Une idée lumineuse : revenir dans sa mémoire comme si on rembobinait un film et comprendre le moment présent.

Une caméra au cabinet dentaire

En tant que chirurgien-dentiste, nous sommes des êtres humains, donc capables de faire des erreurs. Apprendre de ses erreurs, c'est avancer à grand pas. Cependant, comment trouver l'erreur si une caméra n'est pas implantée dans son cerveau ? Tout simplement en implantant une caméra au cabinet dentaire ! De nombreux constructeurs proposent des modèles de caméras variés et ergonomiques. Il est possible de s'équiper d'une caméra frontale fixée à un bandeau ou aux loupes grossissantes, pour filmer son point de vue. L'alternative serait de choisir une caméra intégrée au scialytique, ainsi la vision de la caméra sera alignée avec la lumière. Autre option, l'utilisation d'un microscope opératoire avec une connectique pour recevoir

**Il est déterminant
d'informer et de recueillir
le consentement du patient,
quel que soit l'usage fait
de la vidéo.**



E-DENTISTERIE

Le troisième œil

un reflex. Pour les plus bricoleurs d'entre vous, vous pouvez accrocher un smartphone au scialytique à l'aide des nombreux accessoires existant.

Un support d'éducation

Au-delà de l'apprentissage personnel, la vidéo servira de support d'éducation. Le dentiste-vidéaste pourra utiliser la vidéo pour informer ses propres patients sur les procédures proposées au cabinet dentaire. Le dentiste-conférencier optera pour une présentation dynamique en vidéo plutôt que de diffuser des diapositives rébarbatives farcies de textes fastidieux. D'un point de vue légal, il est déterminant d'informer et de recueillir le consentement du patient, quel que soit l'usage fait de la vidéo.

L'essor de la photographie dentaire ouvre la voie à la vidéographie dentaire qui représente un moyen de communication dynamique qui peut créer un engouement partagé par tous, patients et praticiens. À vous de créer vos propres vidéos et devenir peut-être le Steven Spielberg de la dentisterie. ●

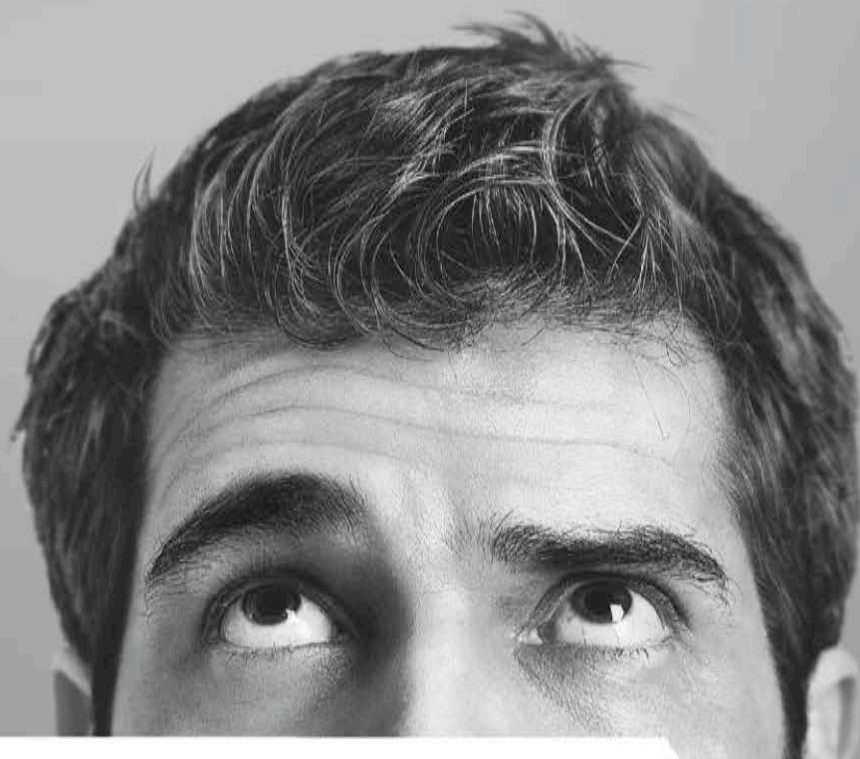
Ressources :

La bande-annonce de *Final Cut* : <https://lc.cx/pUjV>

Des caméras vidéos : <https://lc.cx/pU5q>

Des microscopes : <https://lc.cx/pU58>

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



Rendez-nous visite
ADF - Paris - Stand : 1N14
27.11.-1.12.2018

Nouveau : la céramique pure pour restaurations.

Des avantages impressionnants :

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

Avec tous ces atouts, que demander de plus ?



*Leyhausen et al., Faculté de Médecine de Hanovre, rapport à VOCO, 2015. ** Source : Mesure interne de VOCO, 2014

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

RETOUR SUR ÉVÉNEMENT

COLGATE PRÉSENTE LA CAMPAGNE PERIO & CARIES

Un symposium organisé par Colgate-Palmolive Europe à Europerio 9 auquel ont assisté plus de 600 personnes, a présenté les recommandations de Perio & Caries, une initiative européenne conduite par la Fédération Européenne de Parodontologie (EFP).

Perio & Caries vise à appliquer les dernières directives factuelles en faveur d'une gestion conjointe des caries et des maladies parodontales, tant au niveau individuel que collectif.

L'objectif de l'initiative Perio & Caries est de parvenir à ce que les caries et les maladies parodontales ne soient plus considérées comme « normales » au vu de leur lien avec d'autres maladies générales, de leur impact sur la qualité de vie des individus et de la charge qu'elles font peser sur les coûts

de santé. Elle recommande également que les professionnels de soins bucco-dentaires suivent une approche conjointe axée sur le soutien au patient en vue de renforcer la prise de conscience et l'adoption de comportements sains, les conseils diététiques et un brossage des dents deux fois par jour avec un dentifrice au fluorure renforcé par des agents antiplaque.

Colgate a accordé à l'EFP une subvention sans restriction pour le projet Perio & Caries.



DISTINCTION

HENRY SCHEIN DANS LA LISTE « CHANGE THE WORLD » DE FORTUNE

Le magazine économique a mis en avant l'entreprise dans son classement annuel, qui allie performances et philanthropie.

En faisant figurer Henry Schein dans sa liste « Change the World », Fortune souligne les efforts réalisés par l'entreprise pour améliorer la santé bucco-dentaire et, par extension, l'état de santé général des populations défavorisées dans le monde.

« Une consécration », selon Stanley M. Bergman, président du conseil d'administration et PDG, qui fait savoir que « cette nomination ne fait que renforcer notre engagement à améliorer la santé des personnes dans le besoin ».

Trois initiatives sont ainsi saluées :

• Alpha Omega-Henry Schein Cares Holocaust Survivors Oral Health Program, visant à

apporter des soins bucco-dentaires gratuits aux survivants de l'Holocauste vivant dans la pauvreté en Amérique du Nord.

• Give Kids A Smile : Henry Schein a aidé l'American Dental Association à créer ce programme en 2003. Depuis, plus de 5,5 millions d'enfants aux États-Unis ont reçu des soins et des formations bucco-dentaires gratuits.

• Global Student Outreach Program : par ce biais, Henry Schein collabore avec des centres de formation dentaires afin d'améliorer la santé bucco-dentaire des communautés isolées et mal desservies dans le monde tout en renforçant les possibilités d'étudier pour la prochaine génération de professionnels dentaires.



PANTHERA DENTAL

LE PALMARÈS DE LA COUPE DES MAÎTRES 2018

Julien Bory, D.D., propriétaire d'Ivoire Santé Dentaire Longueuil (Québec, Canada) a remporté la Coupe des Maîtres Panthera 2018, compétition internationale ouverte exclusivement aux dentistes, techniciens dentaires et denturologistes.

La journée officielle de remise des prix s'est tenue le 3 août 2018. L'équipe Panthera Dental et les partenaires du concours ont remis des prix totalisant une valeur de 20 000 \$ à trois lauréats.

Afin de remporter la coupe, Julien Bory a dû rivaliser avec sept participants issus des États-Unis, de la France, du Royaume-Uni et du Canada.

C'est un autre Québécois, Jeffrey Dugré, CDT, du Laboratoire Dentaire 3R de Trois-Rivières, qui arrive en deuxième position, devant le Français Thibault Desormeaux, CAP, du Laboratoire Prosud

(Mauguio, Hérault).

« Je suis extrêmement heureux du résultat final. Gagner la Coupe des Maîtres Panthera va augmenter ma crédibilité, ma notoriété et me permettre de communiquer positivement à propos du métier de denturologiste », a témoigné Julien Bory, le gagnant de l'édition 2018.

Situé dans la ville de Québec, au Canada, Panthera Dental est spécialisé dans le domaine des solutions implantaires CFAO et des appareils dentaires pour le traitement de troubles respiratoires du sommeil. ●



POUR PLUS D'INFORMATIONS :
WWW.PANTHERADENTAL.COM/MASTERCUP

VOLONTARIAT

MODERN DENTAL CARE FOUNDATION À MADAGASCAR

Du 13 au 19 août 2018, le laboratoire de prothèse dentaire Labocast a accompagné une dizaine de chirurgiens-dentistes européens et malgaches à Sakay (Madagascar) pour 5 jours au service des populations, de leur santé et de leur bien-être.

Après une première mission en mai dernier, où des centaines de patients avaient bénéficié de l'engagement volontaire et bénévole de ces praticiens, cette fois-ci, plus de 630 patients ont été traités et des centaines d'enfants ont accédé à des conseils en hygiène dentaire.

« Les sourires de ces enfants, de ces patients, de cette formidable équipe médicale disent mieux que mille mots la magnifique réussite de cette deuxième expérience », se réjouit l'ONG, qui annonce d'ores et déjà les prochaines dates de missions : du 16 au 23 février 2019, du 7 au 14 septembre 2019 et, prioritairement pour les praticiens français, du 4 au 11 mai 2019.



POUR REJOINDRE CETTE AVENTURE AU SERVICE D'UNE SANTÉ
BUCCO-DENTAIRE POUR TOUS :

LABOCAST

CHRISTELLE DEJANA

TÉL. : +33 1 53 38 64 66



Qu'est ce que la parodontie naturelle ?

C'est une manière d'observer le parodonte, de questionner et d'écouter les patients afin d'évaluer le plus précisément possible l'état du parodonte mais également les causes profondes de la maladie parodontale de ce patient. On évalue les causes locales (plaque bactérienne, trauma occlusal, soins iatrogènes), les causes métaboliques (blocage hépatique, inflammation intestinale, troubles hormonaux, carences minérales et vitaminiques), les causes en lien avec l'hygiène de vie (alimentation, médicaments, tabac, drogue) et les causes psychiques et émotionnelles (stress, deuil, confiance en soi). En parodontie naturelle, les médecines naturelles, les compléments alimentaires et le laser sont utilisés en parallèles de soins parodontaux non chirurgicaux.

Pourquoi est-il important de diagnostiquer une maladie parodontale ?

En dehors de l'évidence d'aider le patient à sauver ses dents, nous devons l'informer des conséquences de la maladie parodontale sur sa santé. Les patients ignorent et minimisent les risques qu'ils courent. Les chirurgiens-dentistes ne sont pas tous encore bien informés et n'ont pas toujours le temps de bien informer leurs patients. De récentes recherches scientifiques ont révélé des liens indiscutables entre les pathologies parodontales et toute une série de maladies générales.

• **Maladie parodontale et diabète.** Le diabète aggrave ou peut faire apparaître une maladie parodontale. Sans traitement, cette maladie parodontale, par l'état infectieux qu'elle entretient, agit sur le déséquilibre glycémique. Les parodontopathies vont influencer le développement de certaines complications du diabète, notamment rénales. Un traitement parodontal chez un diabétique diminuerait de 21 % le risque de mortalité.

• **Maladie parodontale et maladies cardiovasculaires.** Un lien évident a été étudié entre les infarctus du myocarde et la quantité de bactéries dans les poches parodontales. Le traitement parodontal diminuerait de 14 % le risque de mortalité par infarctus selon l'association américaine de cardiologie.

• **Maladie parodontale et polyarthrite rhumatoïde.** Pathologie auto-immune, elle se caractérise par une atteinte dégénérative des articulations. Les symptômes (douleurs, déformations, raideurs des articulations) ont été grandement diminués après un traitement parodontal non chirurgical sur du long terme.

• **Naissances prématurées et maladie parodontale.** On sait

POURQUOI S'AMÉLIORER...

... en parodontie naturelle

que les femmes enceintes sont sujettes à des inflammations et saignements gingivaux. Des recherches ont prouvé qu'une femme enceinte avec une maladie parodontale a 7 fois plus de risques d'accoucher prématurément.

• **Obésité et maladie parodontale.** L'obésité crée un état inflammatoire chronique dans le corps. La gencive avec ses saignements, sont souvent les premiers signes d'un déséquilibre métabolique qu'il faut prendre au sérieux. Chez les personnes en surpoids, les maladies parodontales se développent plus rapidement.

- Récemment les recherches scientifiques se multiplient et ont mis en évidence la présence de porphyromonas gingivalis dans les infections pulmonaires, certains cancers (pancréas, sein, estomac), la maladie d'Alzheimer, la maladie de Parkinson, des pathologies rénales, l'impuissance masculine et la sclérose en plaque.

Les avantages de la parodontie globale et naturelle

Les patients qui ont l'habitude de se soigner avec les médecines naturelles sont plus impliqués dans leur traitement et leur santé. Le chirurgien-dentiste qui s'implique dans l'amélioration de l'hygiène de vie de ses patients, améliore leur santé et participe à la prévention de maladies graves. C'est un acte de santé publique qui permet au chirurgien-dentiste de reprendre son rôle fondamental dans la chaîne de santé. ●

Formez-vous à la parodontie naturelle avec le Dr Catherine Rossi sur www.naturebiodental-pro.com

GESTION DU CABINET

Masterclass plan de traitement : de la conception à l'acceptation par le patient
13 novembre à Aix-en-Provence
Intervenant : Dr. Michel Bartala
La communication en dentisterie esthétique
3 décembre à Aix-en-Provence
Contact : Académie du Sourire
@ : nathalie.negrello@academie-du-sourire.com
3w : academie-du-sourire.com

OMNIPRATIQUE

Le collage Inlay-Overlay
Du 29 juin 2018 au 29 décembre 2034 à Bordeaux
Collage dentaire & restaurations indirectes inlay/onlay/overlay
Tarif : 450 €
Contact : GAD Center
Tél. : 06 09 13 52 41

Formation 3shape
Lieu : Paris
• Prothèse adjointe
10 octobre
• Trios pour cabinet
24 octobre
• Design studio pour cabinet
25 octobre et 7 décembre
• Ortho System pour cabinet et laboratoire
niveau 3 : 26 octobre
• Dental System pour laboratoire
niveau 1 : 29 octobre et 17 décembre
niveau 2 : 30 octobre et 18 décembre
niveau 3 : 19 décembre
• Prothèse adjointe pour laboratoire
14 novembre
• Implant Studio pour cabinet ou laboratoire
niveau 1 : 15 novembre
niveau 2 : 16 novembre
• Scanners de laboratoire pour laboratoire
5 décembre
@ : 3shape_training_fr@3shape.com
3w : 3shape.com/en/knowledge-center/trainings/france

Anesthésie dentaire
15 novembre à Paris
13 décembre à Marseille
@ : sophie@afpad.com
Tél. : 02 41 56 05 53

Actualisation de la prise en charge des patients à risque d'endocardite en chirurgie dentaire
12 décembre
Intervenants : Lung Bernard et Sarah Millot
@ : contact@cflip.fr

IMPLANTOLOGIE

Formation en implantologie pour les assistantes dentaires
(niveau intermédiaire)
4 octobre à Angers
Dr. Thomas Bauchet
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
Stage intensif pratique au Zimmer Biomet Institute
(niveau débutant/intermédiaire)
18-20 octobre à Winterthur (Suisse)
Dr. Philippe Campan,
Dr. Thierry Denis,
Dr. Laurent Gineste
Du plan de traitement à la réalisation prothétique
(niveau débutant/intermédiaire)
8-9 novembre à Angers
Dr. Thomas Bauchet,
Dr. Aurelien Fruchet
Contact : Mme Anna Pissarenko
@ : Formations.DentalFrance@zimmerbiomet.com
Tél. : 06 72 92 23 06

Osez l'implantologie
9 novembre à Bordeaux
Intervenant : Francisco Arroyo Moya
@ : contact@gad-center.com
Tél. : 06 09 13 52 41
3w : gad-center.com

Attestation universitaire paro - implantologie
3 séminaires de 2 jours
13 et 14 novembre 2018 à Paris
7 et 8 mars 2019 à Marseille
16 et 17 mai 2019 à Marseille
Intervenants : Drs P et C Mattout et P. Missika
@ : contact@gepi-mattout.com
Tél. : 04 91 32 28 34

Formation assistantes dentaires en implantologie
23 novembre à Chessy / Marne-la-Vallée
@ : frederique.bertrand@straumann.com
Tél. : 01 64 17 30 09

Formation Initiale "Débuter en implantologie"
De décembre 2018 à mars 2019
En 4 modules - Tarif : 4 000 €
10h e-learning et 65h présentiel
• 7-8 déc. : Anatomie dissection, pose d'implants
• 25-26 janv. : Édentements unitaires
• 15-16 fév. : Édentements pluraux
• 15 mars : Gestion cas complexes et organisation
3w : axe-et-cible-implantologie.fr

Soirées scientifiques CFLIP
« Actualisation de la prise en charge des patients à risque d'endocardite en chirurgie dentaire » et « Péri-implantites : la solution passe-t-elle par un changement de surface ? »
12 décembre à Paris
Intervenants : I. Bernard (cardiologue) et S. Millot (chirurgien-dentiste) et P. Khayat
Contact : Pierre Chérfaie
@ : contact@cflip.fr
3w : cflip.fr

Formation 3shape

Implantologie pour laboratoire

21 décembre à Paris

@ : 3shape_training_fr@3shape.com

3w : 3shape.com/en/knowledge-center/trainings/france

ORTHODONTIE

Formation à Invisalign Go

Metz/Nancy : 4 octobre

Lyon : 11 octobre

Paris : 18 octobre, 13 décembre

Marseille : 8 novembre

Rouen : 15 novembre

Nantes : 22 novembre

Bordeaux : 5 décembre

@ : cs-french@aligntech.com

Tél. : 0 805 08 01 50

3w : invisalign-go.fr

L'orthodontie de l'adulte

Session 5

13-15 octobre

à Aix-en-Provence

• Cours magistral : Contention et maintenance chez l'adulte.

Dr. Guillaume Joseph et Sébastien Nicolas.

• TP : La contention

• Atelier : Cas complexes

• Cours magistral :

Communication

et intégration au cabinet.

Dr. Edmond Binhas

Syndrôme d'apnée obstructive du sommeil.

Cas cliniques - Bibliographie et

actualités - Remise des diplômes

Contact : Académie d'Orthodontie

3w : academie-orthodontie.fr

Orthodontie :

Cap sur la Prévention CIPAGO

2 et 3 novembre

à Porto (Portugal)

Intervenants : Dr. Mutel,

orthodontiste / S. El Abbouni,

kinémaxillofacial / M. S. Portail,

ostéopathe

@ : contact@cipago.fr et cipapnee@free.fr

Tél. : 06 75 80 51 49

3w : cipago.fr

Formations

Gouttières orthodontiques

transparentes Smilers

• Journée Initiation

8 novembre à Toulouse

15 novembre à Paris

15 novembre à Strasbourg

22 novembre à Salon

de Provence

• Journée Perfectionnement

23 novembre à Salon

de Provence

• Journée Coup de pouce

6 décembre à Biarritz

• Journée Initiation

6 décembre à Perpignan

13 décembre à Paris

Contact : Hanâa BENNAIM

@ : academy@biotech-dental.com

Tél. : 04 90 44 60 60

3w : academy.biotech-dental.com

PARODONTOLOGIE

Paro et dentisterie Laser

15-16 ou 16-17 novembre

à Mérignac

Paro clinique

10-14 décembre

à Mérignac

Paro Clinique :

comprendre les causes,

traiter et maîtriser

les parodontites agressives

23 au 27 septembre 2019

9 au 13 décembre 2019

à Mérignac

Muco Esthétique

16-17-18 octobre 2019

à Mérignac

Contact : Académie de Paro

@ : info@academie-de-paro.com

Tél. : 06 03 27 14 36

3w : academiedeparo.fr

Parosphère Formation

Chirurgie de la poche

et gestion des cas

complexes

Module avancé

11-15 décembre

@ : info@parosphereformation.fr

3w : parosphereformation.fr

CHIRURGIE

Le guide chirurgical

implantaire ACCURATOR :

comment optimiser

l'utilisation du numérique

par une approche clinique

20 septembre

ou 15 novembre à Paris

27 septembre

ou le 22 novembre à Montpellier

Intervenant : Dr. Frédéric Bousquet

@ : technique@nuvatore.fr

Tél. : 07 71 61 58 40

3w : implant-accurator.com

Accéder aux traitements

chirurgicaux grâce au

moteur de Piezochirurgie

4 octobre à Paris

Intervenants : Dr. Glez

et Dr. Zarrine

@ : olga.gast@nsk.fr

Tél. : 01 56 79 59 93

Formations lasers

18 octobre / 13 décembre / 20

juin 2019 / 12 décembre 2019

à Paris

10 janvier 2019 à Bordeaux

11 avril 2019 à Lyon

23 mai 2019 à Marseille

17 octobre 2019 à Lille

Intervenant : Dr. Gérard Rey

@ : info@kaelux.com

Tél. : 0 805 620 160

La chirurgie muco-gingivale -

Formation continue

14 décembre à Nice

Tél. : 0820 620 017

DIVERS

Les techniques de dentisterie

prophylactique (de l'éducation

thérapeutique aux plans

de traitements) - Introduction

15 novembre à Nantes et Besançon

Contact : CURADEN France

24 rue Hector Malot 75012 Paris

Tél. : 01 43 54 49 10

3w : itop-dental.com

Cabinet

VENTE

14 - CAEN

Réf. 2018-07-01-1

Cession cabinet d'orthodontie vers le 1^{er} janvier 2020. Environ 800 k€, revenu net 60 %, pour un ou deux praticiens. Seulement 27h de travail par semaine. Ultra moderne, bâti en 2012, de plain-pied avec 9 parkings privés. Situation idéale sur le périphérique de Caen.

Description détaillée, conditions de cession et contact :

www.seewseewseew.fr

Sites officiels en 360° : www.orthodontie-chirurgiens-dentistes.fr / www.orthodontiste-wees.fr

Tél. : 02 31 84 58 87

Mail : richard.wees@gmail.com

31 - TOULOUSE

Réf. 2018-06-06-1

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

62 - RINXENT

Réf. 2018-08-16-1

Vends cabinet dentaire cause départ à la retraite 01/01/2019, à Rinxent proche du littoral de la côte d'opale, 11 kms de Wissant. Matériel et agencement en très bon état, moins de 10 ans. Fauteuil Sirona... Salle de stérilisation... RVG Planmeca intra. Logiciel Julie. Pas de personnel à reprendre. Cabinet spacieux et lumineux, très agréable.

Mail : docteurcoppin@orange.fr

75 - PARIS 19

Réf. 2018-06-01-1

PARIS BUTTES CHAUMONT. Cause maladie, cabinet dentaire, grosse clientèle très agréable, dans groupe médical, matériel récent, secrétariat commun avec 3 associés.

Tél. : 07 86 76 24 75

Mail : docteurboisis@gmail.com

83 - RAMATUELLE

Réf. 2018-08-13-1

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

RETROUVEZ LE DERNIER SOMMAIRE DE LA REVUE ODF

REVUE

d'Orthopédie
Dento
Faciale

Vol. 52 - N° 3 - Juillet 2018

Management

Rédacteur en chef de ce numéro : G. Mer

Table des matières

227 Editorial
A. BISH AWAK & A. BISH

229 Avant-propos
G. MER

231 Interview
Entretien avec Catherine Guisnet
par F. Pourt et G. Mer
C. QUENEST

235 Le respect des obligations légales et réglementaires du chirurgien-dentiste.
Dentist's legal and statutory requirements
B. AÏCHE

255 Interview
Projet stratégique d'innovation et leadership au service du développement d'un cabinet d'orthopédie dento-faciale.
V. LAFON



Gestion du cabinet dentaire : l'évènement du management scientifique et adaptatif.
Human resources in the dental office: the advent of scientific and adaptive managements.
R. COCHET

269 Transformer vos processus ressources humaines pour améliorer votre prise en charge du patient, votre qualité et vos résultats.
Transform your human resources processes to improve your patient care, quality and results.
A. BOURKHOUZA, T. ÉTCHÉBARRÉ



277 La fluidité dans un cabinet d'orthodontie. Pourquoi, pour qui, comment ?
Fluidity in an orthodontic practice.
Why, for who, how?
P. RABE

293 Contrat de travail : le danger du Contrat à Durée Déterminée.
N. BISH



297 Démarche éco-responsable l'orthodontie « Green ».
eco-responsible approach "green" orthodontics.
E. ET F. POURT

305 Pourquoi est-il important de concevoir une identité visuelle pour son cabinet d'orthodontie ?
Why is it important to design a visual identity for your orthodontic practice?
S. CASTELLAN

309 Revue de presse
H. GUIRAU, DÉJOURS

Matériel

ACHAT

59 - LILLE

Réf. 2018-07-31-1

Recherche meuble ou vitrine médicale en métal, fonte ou bois, avec portes vitrées, nombreux tiroirs et plateau en marbre. Meubles ronds avec plateau en opaline, lampe Scialytique sur pied. Ancien sujet anatomique (écorché), crâne ou squelette d'étude.

Tout mobilier design ou vintage de maison ou de salle d'attente des années 30 à 70, luminaires (lampes, appliques ou lampadaires articulés ou à balancier / contre poids) et objets de décoration (tableau, céramique...). Instruments de musique anciens.

Achat dans toute la France.

Tél. : 06 82 43 78 10

Mail : huet1972@gmail.com

SOLUTIONS
Cabinet dentaire
www.edp-dentaire.fr

Le nouveau magazine de management du cabinet dentaire !

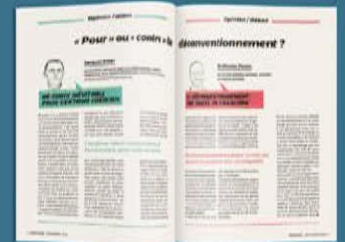


ABONNEZ-VOUS !

1 an 150€

10 NUMÉROS

+ 6 HORS-SÉRIES + VERSION NUMÉRIQUE



ÉDITÉ PAR **Parresia**

10 NUMÉROS + 6 HORS-SÉRIES + VERSION NUMÉRIQUE

OUI, je m'abonne pour 1 an à

SOLUTIONS Cabinet dentaire



Je renvoie mon bulletin d'abonnement complété à :
Solutions Cabinet dentaire
Service abonnements
CS 60020
92 245 MALAKOFF CEDEX
Mail : scd@mag66.com
Tél. : +33 (0)1 40 92 70 56

Nom :

Prénom :

Adresse :

Code Postal :

Tél. :

Ville :

E-mail :@.....

Je règle

Par chèque à l'ordre de Parresia

À réception de facture

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

J'accepte de recevoir les newsletters

Parresia Oui Non

RCS Paris 837 734 318. Conformément à la loi « Informatique et Libertés » du 6 janvier 1978, vous disposez d'un droit d'accès et de rectification aux données personnelles vous concernant. Par notre intermédiaire, vous pouvez être amené à recevoir des propositions d'autres sociétés. Si vous ne le souhaitez pas, il suffit de nous écrire (Solutions Cabinet dentaire - Service abonnements, CS 60020 - 92245 MALAKOFF CEDEX) en nous indiquant vos nom, prénom et adresse.



Les dentistes américains pendant la Grande Guerre

Par Xavier Riaud

C'est le 3 mars 1911 qu'est officiellement établi le corps dentaire de l'armée américaine.

Des écoles dentaires sont sélectionnées et réquisitionnées par le gouvernement fédéral pour former ces dentistes. Outre une formation dentaire sévère, les futurs dentistes reçoivent aussi un entraînement militaire de premier ordre. Le 3 juin 1916, le Congrès vote l'Acte de Défense Nationale qui modifie le Corps dentaire notamment. Le système de contrat probatoire est aboli. Les dentistes intègrent l'armée au rang de lieutenant. Ils peuvent passer capitaine après huit années et major au bout de 24 ans d'active. La création d'un Corps dentaire de réserve est également approuvée.

Le premier contingent dentaire américain arrive en France le 20 août 1917. 13 dentistes du corps de réserve ont rejoint le service hospitalier de l'armée et ont été prêtés aux services anglais. 26 ont été envoyés en tant que service de régulière. Les équipements français et anglais se faisant rares, la majeure partie du matériel et des fournitures a été convoyée par bateaux depuis les États-Unis. 35 officiers dentaires de la Marine servent sous les drapeaux au commencement de ce conflit. Ils sont 500 à la fin.

Le 6 octobre 1917, une loi est promulguée qui établit le même rang, le même salaire, les mêmes promotions et les mêmes droits à la retraite aux dentistes qu'aux médecins. Cette loi prévoit un officier dentaire pour 1000 hommes servant sous les drapeaux. Pour les troupes se rendant en Europe, un service dentaire n'est organisé sur les navires qu'après la guerre, en 1919. Le 30 novembre

1918, le nombre de dentistes d'active s'élève à 4620, dont 1864 stationnés en Europe. De juillet 1917 à mai 1919, 1 396 957 soldats des forces expéditionnaires américaines sont traités de différentes manières. 1 505 424 obturations, 384 427 extractions, 60 387 couronnes et 13 140 appareils dentaires sont effectués. Sept officiers dentaires et sept assistants sont tués aux combats. Huit praticiens meurent de maladies et 36 d'entre eux sont blessés.

Au commencement, les dentistes ont reçu comme consigne de ne remplacer que les dents perdues sur le front. En mars 1918, elles sont remplacées peu importe la cause de leur perte. Le matériel de réalisation des prothèses dentaires est fourni essentiellement par les

hôpitaux d'évacuation ou ceux figurant dans les camps de base. Les soldats devant être appareillés retournent en zone arrière pour être traités, ce qui a très vite impliqué des démarches multiples, - jusqu'à des destruc-

tions volontaires d'anciens appareils -, des combattants pour quitter le front afin de recevoir des prothèses qui n'étaient pas toujours essentielles. La nécessité d'équiper les unités situées sur les lignes avant s'est donc très vite fait ressentir. Convaincus qu'il est très difficile d'avoir des résultats esthétiques fiables sur le champ de bataille, les dentistes ont regretté ouvertement de voir les soldats refaire les soins dentaires qui avaient été effectués en Europe, une fois revenus à la vie civile, parce qu'ils étaient insatisfaits ou souffraient d'avoir pu être dévisagés par les traitements mis en place dans l'urgence avec des moyens très limités. Ainsi, la réputation de précipitation de ces praticiens n'était plus à faire. ●

La majeure partie du matériel est convoyée des États-Unis par bateaux

Les RDV autour de l'implantologie : votre agenda de la rentrée



Congrès SENAME

Du 20 au 22 septembre 2018 à Naples (Italie)

Mini-invasivity VS Traditional approach in periodontology and implantology

GENI

Le 21 septembre 2018 à Brignais

Chirurgie guidée

Congrès EAO

Du 11 au 13 octobre 2018 à Vienne (Autriche)

Dreams & Reality in implant Dentistry



Les Entretiens de la Chirurgie Orale

Le 8 novembre 2018

Chirurgie orale, maxillo-faciale et implantaire

Colloque de Dijon

Le 15 novembre 2018 à Dijon

Implantologie sous-crestale et régénération.

SYMPOSIUM ADF

Le 28 novembre 2018 au Palais de Congrès de Paris

L'environnement tissulaire péri-implantaire : de l'approche parodontale aux protocoles de chirurgie



Colloque de Carcassonne

Le 8 Décembre 2018 à Carcassonne

Péri-implantites et mise en charge immédiate

Congrès LES PRINTANIERES

Du 28 au 29 mars 2019 à la Cité Internationale de Lyon

In-Kone®, Twinkon® 10 Ans

Suivez notre actualité sur notre site
www.globald.com

Ou notre page Facebook
www.facebook.com/implantsglobald/



Global D
Partenaire de vos chirurgies

Global D est une société française, spécialisée dans la conception, la fabrication et la mise à disposition de dispositifs médicaux destinés aux chirurgies maxillo-faciale, pré-implantaire, orthodontique et à l'implantologie dentaire.

Faites confiance à l'expertise W&H pour votre pré-désinfection.



NOUVEAU !

Plus d'économie

Plus pratique

Plus efficace



Dans la chaîne d'hygiène, chaque étape compte.

Découvrez la nouvelle gamme de produits **step one**



step one-box



step one-s



step one-i



step one-l

www.citeasen.fr

Dispositifs médicaux de classe 2b / CE 93/42. Veuillez lire attentivement les instructions figurant dans la notice d'utilisation. Produits non remboursés par les organismes de santé. Octobre 2018.