

N°15
AVRIL
2019

34,80 €
N°ISSN :
2558-4189

SOLUTIONS

Cabinet dentaire

MANAGEMENT | COMMUNICATION | GESTION | ORGANISATION

Cas d'école

DR. FRÉDÉRIQUE
BARBAISE

J'AI REJOINT
UNE MAISON
DE SANTÉ



Faire face à la charge administrative

Et aussi : votre guide pratique

- **Communication** : 5 conseils pour aborder le VIH
- **Organisation** : Choisir son fauteuil, compagnon du quotidien

➔
Découvrez
le futur



NOS PRODUITS PHARES

Smart Grinder + 6 Kits pour patients



~~1.760 €~~
1.460 €
HT

Offre prolongée!

Grefe
autologue
réalisée à
partir des dents
extraites



- Grefe Bio-Active
- Protocole de 15 min au fauteuil
- Coût réduit
- Préservation de l'os alvéolaire
- Prouvé scientifiquement
- Prix de l'innovation ADF 2014



BioWin!

L'implant
zircone optimisé

**PRIX DE
LANCEMENT
2019**

jusqu'au 31/12/2019

IMPLANT
à partir de
290 € HT

PILIER
pour implant
bibloc
60 € HT

- Recul de plus de 15 ans (2004)
- Surface unique micro-rugueuse brevetée
- Tissue Level
- Protocole prothétique optimisé

Champions[®] (R)Evolution

L'implant premium



- Titane grade 4b (étiré à froid)
- 99% de titane
- 4 en 1-Shuttle: Conformateur gingival, porte-implant, vis de couverture, outil d'empreinte
- Pour toute indication

Études scientifiques et plus d'informations sur:
www.champions-implants.com



Fanny Rougnon-Glasson
email: fanny@champions-implants.com

Info-Hotline: 06 40 75 69 02

NOUVEAU:
vous souhaitez
être visité?
Demander en
ligne un RDV.

Programme de formation 2019



IMPLANTOLOGIE MINIMALEMENT INVASIVE

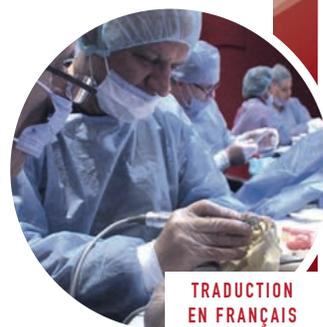
UN APPRENTISSAGE PRATIQUE ET DIRECT QUI S'ADAPTE À CHAQUE CABINET DENTAIRE

1^{ère} journée: Apprenez les bases de la méthode mais aussi son application dans diverses situations cliniques telles que les crêtes minces ou encore l'extraction implantation. La formation est principalement axée sur la clinique et les travaux pratiques. Vous serez donc invité à réaliser chaque manipulation sur modèle de manière à optimiser votre apprentissage.

2^{ème} journée: La seconde journée de formation sera dédiée aux greffes autologues réalisées à partir des dents extraites conjointement ou non à la pose d'implant. La préservation d'os alvéolaire peut être proposée sans second site opératoire mais surtout avec une greffe bio-active naturelle. Une partie de la seconde journée sera consacrée à l'alternative céramique au titane avec l'implant « BioWin! » sa mise en œuvre chirurgicale et prothétique.



**FRAIS DE COURS
357 € TTC**



**TRADUCTION
EN FRANÇAIS**

THÉORIE + TRAVAUX PRATIQUES + CHIRURGIE LIVE

UN DÎNER DEUX DÉJEUNERS ET PAUSES COMPRIS

Vous pouvez vous inscrire en ligne à une des dates de la «Future Dental Academy» dans le CHAMPIONS FUTURE CENTER à D-55237 Flonheim, Allemagne*:

17 et 18 **Mai**

25 et 26 **Octobre**

8 et 9 **Novembre**

13 et 14 **Décembre**

tél 06 40 75 69 02

Inscriptions & plus d'informations sur: www.1-fda.com

* D'autres cours pourront être ajoutés. Vous pourrez suivre le programme mis à jour sur le site internet de champions www.champions-implants.com section cours et dates.

AxIN®

DENT TRANSVISSÉE PERSONNALISÉE

INNOVATION

Choisissez votre nouvelle référence

Pour respecter l'anatomie de la dent naturelle, Anthogyr crée **AxIN®**. Cette dent transvissée personnalisée **Simeda®** en zircone ne nécessite ni colle, ni ciment de scellement. Profitez de son Accès Angulé libre de 0° à 25° et de son fût étroit \varnothing 2 mm pour optimiser le design prothétique. Une façon intelligente de préserver les bords libres et les zones de contraintes. Privilégiez le rendu esthétique et la sécurité biologique de vos restaurations unitaires, quel que soit le secteur.

AxIN®

Engineered by Anthogyr

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.



www.anthogyr.fr

Anthogyr
PRIME MOVER IN IMPLANTOLOGY

On ne peut plus s'en passer...

Ce sont, à 96 %, des femmes - qui travaillent dans 87 % des cas en contrat à durée indéterminée dans les cabinets dentaires. 38 % exercent à temps partiel. Leur salaire annuel médian ? 17 935 € (avec une bonne moitié qui gagne plus de 18 025 €). Vous avez deviné, nous parlons des assistantes dentaires. En mars 2019, l'Observatoire prospectif des métiers et des qualifications dans les entreprises libérales (OMPL) a posé un regard sur les salariés des cabinets dentaires⁽¹⁾. Tout comme nous offrons désormais dans nos pages un place aux assistantes dentaires (page 70), les travaux de l'Observatoire permettent d'en savoir un peu plus sur ces précieuses salariées. Vous pourrez lire dans notre rubrique Management (page 45), la première partie d'un article sur le thème « Exerçer en solo ou avec une assistante ? » : ce mois-ci, la parole est donnée à des professionnels pour lesquels se passer de leur « bras droit » serait une erreur. L'OMPL y fait écho, en montrant que les cabinets qui n'emploient pas d'assistante sont de moins en moins nombreux (- 8 % entre 2014 et 2016, à environ 7 260).

« Les assistantes dentaires ont de plus en plus accès à des formations continues. »

Les résultats de l'enquête, centrée sur les questions emploi-formation, constituent des analyses fines des changements en cours. Ils rentrent ainsi dans les détails, mettant par exemple en avant un différentiel de salaire de 2 659 € entre la région possédant le plus fort revenu médian net annuel (Centre-Val de Loire) et le moins élevé (DOM). Autre observation : la part des salariés âgés de 50 ans et plus est en augmentation (près de 30 %). Par ailleurs, de 2008 à 2015, le nombre de salariés a progressé de 25 % alors que le nombre de cabinets employeurs reste relativement stable - une progression liée à l'accroissement du nombre de cabinets générant six emplois en ETP et plus. À noter : un peu plus de 11 % des assistantes de cabinets dentaires ont connu une période de chômage indemnisée. Cet aléa est plus fréquent chez les femmes et chez les salariés âgés de moins de 35 ans. Le taux de rotation des salariés est d'un niveau raisonnable : 12,5 %.

Point positif, tant pour les assistantes que les praticiens : elles ont de plus en plus accès à des formations continues. Ainsi, selon les chiffres les plus récents (2016), 6 356 formations ont été dénombrées et ont profité à 5 569 salariés.

(1) Portrait statistique des cabinets dentaires, à retrouver sur <https://bit.ly/2HLTFY>

Vous souhaitez réagir à nos articles, proposer vos témoignages ?

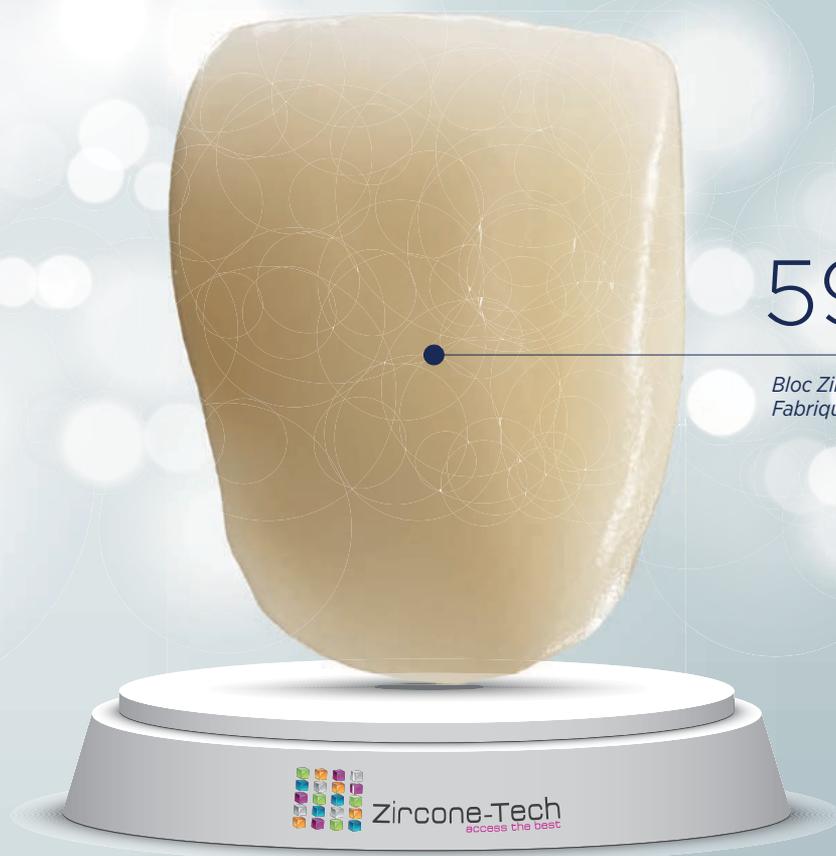
Écrivez-nous à eleonore.varini@parresia.fr

Pour suivre l'actualité de secteur au jour le jour,

abonnez-vous à notre compte Twitter : @Solutions_CD

SIVP DENTAIRE

A DÉCIDÉ DE VOUS OFFRIR
LA QUALITÉ **ZIRCONE-TECH®**



59 €*

*Bloc Zircono
Fabriqué en France*

COURONNE FULL ZIRCONO MULTICOUCHES
RÉSISTANTE ET DURABLE
TRÈS HAUTE TRANSLUCIDITÉ
POUR UN RÉSULTAT FINAL IRRÉPROCHABLE



LABORATOIRE DE PROTHÈSE DENTAIRE

01 40 54 89 24 | sivpdentaire.com

Sommaire

AVRIL 2019

Actualités 8

C'est nouveau 14
C'Dentaire

Repérages 16

Reportage 20
Nichrominox

Débat 22
S'installer dans un désert
médical, une opportunité ?

[En couverture] 24



Viser le choc des simplifications

[Cas d'école] 34



**REJOINDRE UNE MAISON
DE SANTÉ ?**
DR FRÉDÉRIQUE BARBAISE

Chroniques

Jimmy GUINOT	11
Edmond BINHAS	47
Yassine HARICHANE	54
Catherine ROSSI	60
Serge DESCHAUX	72

Guide pratique

MANAGEMENT 45

Exercer en solo ou avec une assistante ?

COMMUNICATION 50

VIH : 5 conseils de communication sur l'infection

ORGANISATION 56

Choisir son fauteuil, le compagnon du quotidien

Vie pro - perso 63

Bien-être au cabinet

De l'intérêt de faire preuve de délicatesse

Métier 70

Assistante dentaire

Laetitia Grassler

Bloc-notes 74

Agenda 78

Petites annonces 82

Livres 84

Histoire 86

A-dec, une gamme
haute en couleurs.



SASSY
Color by A-dec

PARROT

Color by A-dec



VIOLET

Color by A-dec



EBONY

Color by A-dec



SKY BLUE

Color by A-dec



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 ou par téléphone au 0148133738

Contributeurs



**Dr Michel
Abbou**

Docteur en chirurgie dentaire et directeur scientifique de Si-Ct Mieux, société de formation continue pour les chirurgiens-dentistes.



**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 Marc-Gérald
Choukroun**

Spécialiste qualifié en ODF, maîtrise de psychologie (Paris V Sorbonne), auteur de livres, articles et conférences sur la psychologie médicale.



**Dr Serge
Deschaux**

Chirurgien-dentiste libéral, ex-directeur de l'Observatoire national de la santé des chirurgiens-dentistes, coordonnateur auprès du ministère des Solidarités et de la Santé pour les soins de ville, expert auprès de la Haute autorité de santé, expert près la cour d'appel de Rennes.



**Jimmy
Guinot**

Expert réglementaire éditeur de logiciel dentaire et analyste produit en solutions de gestion de cabinet dentaire chez Julie Solutions.



**Dr Yassine
Harichane**

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



**Dr Xavier
Riaud**

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



**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.

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
Directeur de production
Franck Mangin

Rédactrice en chef
Éléonore Varini
eleonore.varini@parresia.fr
Rédaction
Pauline Machard
Claire Manicot
Rémy Pascal
Rédactrices graphistes
Bérengère Ambrosi Brissy
Camille Tisserand
Marketing
Élodie Marconnet
Petites annonces
Martine Laruche
contact.edp-dentaire@parresia.fr

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

Publicité
- Angeline Curel
Directrice de la publicité dentaire
Tél. : 06 31 34 69 27

angeline.curel@parresia.fr
- Myriam Bouchet
Chef de publicité
Tél. : 06 07 07 33 41
myriam.bouchet@parresia.fr
- Solenne Dirrig
Chef de publicité
Tél. : 06 80 53 63 33
solenne.dirrig@parresia.fr
- Ruth Ibara
Assistante chef de publicité
Tél. : 01 49 85 60 56
ruth.ibara@parresia.fr

Imprimerie
Roto Champagne

52 000 Chaumont
Dépôt légal à parution
Avril 2019
Commission paritaire
1120 T 93542
ISSN 2558-4189
Parresia -109-111,
avenue Aristide Briand
CS 80068
92541 Montrouge cedex

Ce numéro comporte un supplément Fiscalité ainsi que deux encarts : Crownceram et Webdentiste.

Bonnes pratiques

L'ONCD met à jour sa charte relative à la communication

Elle était attendue depuis l'été dernier, à la suite de la préconisation par le Conseil d'État d'un « enrichissement de l'information délivrée au public par les professionnels de santé » : la charte relative à la communication du chirurgien-dentiste est entrée en vigueur le 13 février 2019 et remplace les précédentes chartes en la matière éditées par l'Ordre.

La nouvelle charte⁽¹⁾ tient compte de l'évolution sociétale, des propositions du Conseil d'État, de la jurisprudence européenne et de la réglementation en vigueur dans d'autres pays de l'Union Européenne. *Solutions Cabinet dentaire* résume ici l'évolution sur Internet et les réseaux sociaux.

Les supports numériques peuvent comporter, en sus des informations acceptées pour la signalétique et les imprimés professionnels :

- Les orientations professionnelles du chirurgien-dentiste. Il ne s'agit ni d'une spécialité ni d'une compétence ; c'est une pratique, parmi lesquelles l'omnipraticque, la chirurgie orale, l'endodontie, l'odontologie conservatrice... S'il exerce de manière exclusive une seule des disciplines prévues, le praticien ne coche qu'une seule orientation. S'il exerce l'ensemble de ces disciplines, il pourra cocher la case « omnipraticque ». Le chirurgien-dentiste non-spécialiste, exerçant de manière exclusive, une seule discipline reste soumis à la permanence des soins et au service de garde - des exemptions pouvant toutefois être accordées par le conseil départemental de l'Ordre.

- L'expérience professionnelle du chirurgien-dentiste, son exercice professionnel.
- Les informations médico-économiques relatives aux honoraires pour ses prestations prévues à l'article R.1111-21 du code de la santé publique.
- Des informations objectives à finalité scientifique, préventive ou pédagogique scientifiquement étayées respectant les données acquises de la science sur ces disciplines et les enjeux de santé publique.
- Les conditions d'accès au cabinet, son accessibilité (registre d'accessibilité).
- Les langues parlées.

Il est rappelé que la publicité pour une firme est prohibée. Le référencement commercial des sites Internet des chirurgiens-dentistes dans les rubriques commerciales (liens commerciaux, annonces commerciales,...) des moteurs de recherche ou annuaires est contraire au principe de ne pas pratiquer la profession dentaire comme un commerce.

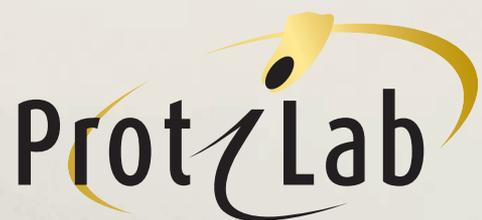
Le chirurgien-dentiste reste seul responsable de ses déclarations, et doit pouvoir, en cas de contentieux, justifier de ses formations, diplômes et fonctions. La responsabilité du chirurgien-dentiste peut être engagée en cas de déclaration mensongère et/ou erronée.

Les insertions dans les annuaires et les sites de rendez-vous en ligne suivent les mêmes recommandations que pour les supports numériques.



(1) Disponible sur <https://bit.ly/2T6xAbS>

Pour rappel, la communication professionnelle du chirurgien-dentiste est libre mais reste encadrée par les règles déontologiques, la profession dentaire ne devant pas être pratiquée comme un commerce. Cette communication respecte notamment les principes de confraternité et de secret professionnel. Elle ne doit pas porter atteinte à la protection de la santé publique, ni à la dignité de la profession de chirurgien-dentiste. L'information donnée, directement ou indirectement, par le chirurgien-dentiste doit être loyale, claire, honnête, précise, et non comparative. Cette communication doit être adaptée au support et être raisonnable.



**PLAFONNEMENT ?
RESTE À CHARGE 0 ?**

**Protilab,
mon meilleur atout !**



PROTHÈSES DE HAUTE QUALITÉ - TARIFS OPTIMISÉS - PROXIMITÉ

Protilab vous accompagne dans les évolutions de votre Profession

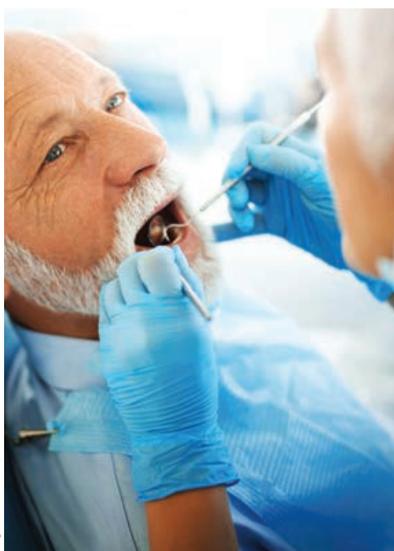
Laboratoire de Prothèse Dentaire

www.protilab.com

5 rue Georgette Agutte • 75018 PARIS

0 800 81 81 19 Service & appel
gratuits

Observatoire

L'IIRSO se penche sur les dents des aînés

© glaxia / istockphoto

Les URPS Chirugiens-dentistes de Nouvelle-Aquitaine, Bourgogne-Franche-Comté, Bretagne, Centre-Val de Loire, Corse, Martinique, Normandie, Occitanie, Pays de la Loire et Réunion se sont associées pour fonder l'Institut inter-régions de la santé orale (IIRSO). Son objectif est d'observer et d'analyser de façon permanente la santé orale, la perception et les comportements des populations et de la profession dentaire, les tendances sanitaires et sociales. Les travaux de l'IIRSO reposent notamment sur l'organisation d'un

réseau de chirurgiens-dentistes sentinelles, en charge du recueil d'informations de la santé orale et des besoins en traitement de patients. Les études prévues pour fin 2019 seront axées sur les personnes âgées de 75 à 84 ans accueillies au sein des cabinets dentaires libéraux.

Vous aussi, vous souhaitez devenir chirurgien-dentiste sentinelle et participer aux enquêtes de 2019 ? Inscrivez-vous dès à présent en contactant Blandine Roquebert de l'URPS Nouvelle-Aquitaine, par téléphone 05 33 09 36 39 ou par mail : urpscdalpc2@gmail.com

**LE NOM****Dr Xavier Riaud**

Début mars, notre collaborateur, chirurgien-dentiste installé à Saint-Herblain (Loire-Atlantique) et passionné par l'histoire de l'art dentaire, a été élu membre titulaire de l'Académie nationale de chirurgie dentaire.

À lire**COMMENT VA LA SANTÉ EN FRANCE ?**

Longtemps considéré comme l'un des meilleurs au monde, notre système de soins semble moins performant. Il peine à préserver son excellence à un coût humain et financier acceptable pour la collectivité. Au-delà de ces perceptions, qu'en est-il de la santé en

France ?, s'interroge *Les Cahiers français*, qui explore la situation du système de santé français dans ses multiples dimensions.

Cahiers français n° 408 - La Documentation française - 128 pages, 8 €



LE CHIFFRE

63 %

des indépendants estiment que le principal avantage de leur statut est de pouvoir s'organiser comme ils le veulent. 60 % apprécient le fait de travailler sans pression hiérarchique et 43 % le fait d'exercer où ils le souhaitent.

Source : sondage Yougov pour Kong

Le nom

DR RICHARD DAHAN

Il est le président du comité scientifique de Dentiste Expo, salon professionnel qui se tiendra les 20 et 21 juin à Paris Expo Porte de Versailles. Chirurgien-dentiste exerçant à Paris, le Dr Dahan est également enseignant en Qualité et management des structures sanitaires et médico-sociales à l'université Paris-Est Marne-la Vallée.



La minute « cabinet optimisé »

PAR JIMMY GUINOT,
EXPERT RÉGLEMENTAIRE LOGICIEL



Comment transformer des contraintes en opportunités avec la nouvelle convention dentaire ?

Les premiers plafonnements des actes prothétiques sont arrivés au 1^{er} avril, avec un échelonnement prévu jusqu'au 1^{er} janvier 2022. Or, en tant que chef d'entreprise, ces actes représentent aujourd'hui près de deux-tiers de vos recettes.

Comment maintenir croissance et rentabilité au sein du cabinet ? Restez serein, votre logiciel maîtrise et intègre ces évolutions réglementaires, et met à votre disposition des outils simples et intelligents capables de vous assurer une activité pérenne.

1) Maîtriser la nomenclature CCAM

Via l'utilisation d'un assistant de saisie des actes optimisé pour la nouvelle convention, vous accédez à des propositions d'actes à effectuer en amont et en aval de celui sélectionné afin de gagner du temps dans la cotation, et surtout de limiter vos pertes financières (arrêt des cotations en forfait pour privilégier une cotation au plus près de la réalité et de tous les actes effectués).

Il vous suffira de choisir simplement la localisation dentaire et le matériau utilisé pour que votre logiciel affiche l'acte selon les règles d'application et la nomenclature CCAM.

2) Maîtriser les cycles de visite des patients

Avec l'arrivée, également depuis le 1^{er} avril 2019, des premières revalorisations tarifaires des actes de soins (dont l'échelonnement est prévu jusqu'au 1^{er} janvier 2023), c'est le moment d'opter pour des cycles de visites maîtrisés auprès de vos patients afin de mettre en place, dans les temps, vos plans de traitements et soins préventifs, par exemple sur le risque de déchaussement des dents.

Pour cela, rien de plus simple, il vous suffira d'opter pour des rappels de prévention envoyés systématiquement à vos patients les incitant à reprendre rendez-vous au cabinet, ne serait-ce que pour une simple visite de contrôle ou un détartrage. Cela évitera ainsi de recevoir des demandes en dernière minute de patients pour des rendez-vous en urgence suite à un problème bucco-dentaire non détecté à temps. Aujourd'hui, 95 % des SMS sont lus dans les 4 minutes. Au-delà d'une qualité de suivi patient, c'est donc une relation de confiance pérenne que vous instaurez avec votre patient.

Prévention

#MoisSansTabac 2019 en cabinet dentaire : inscrivez-vous dès à présent !

Les praticiens sont invités à animer gratuitement une action de sensibilisation en salle d'attente à destination de leurs patients et de leur entourage à l'occasion de l'opération #MoisSansTabac. Un appel à volontaires est lancé pour des interventions en octobre et novembre 2019.

L'opération #MoisSansTabac, sous l'impulsion de Santé Publique France en partenariat avec l'Assurance maladie, se déroule chaque année depuis 2016 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.

Plus d'informations : <https://mois-sans-tabac.tabac-info-service.fr/>



LE NOM

Michel Picon

C'est le nouveau président de l'Union nationale des professions libérales (UNAPL), confédération intersyndicale interprofessionnelle et patronale représentative des professions libérales. Élu le 21 février 2019 en assemblée générale, cet agent général d'assurance au Grau-du-Roi (Gard) succède à Michel Chassang (qui devient président d'honneur).

Le site web

[HTTPS://SANTE.FR/](https://sante.fr/)

Le nouveau site lancé par le ministère des Solidarités et de la Santé, a pour objectif de simplifier pour la population l'accès aux informations fiables et pertinentes en santé dont ils ont besoin sur leur territoire. On y trouve déjà plus de 280 000 professionnels,

établissements, services de santé en Bourgogne-Franche-Comté, Centre-Val de Loire, Grand Est, Guadeloupe, Ile-de-France, Pays de la Loire et Provence-Alpes-Côte d'Azur, et plus de 5000 articles sur la santé. Une appli est également disponible.

La qualité
des soins de
vos patients
commence
par votre
bien-être



Réussite pour la pratique et le praticien

L'ergonomie fait la différence.

La réussite a plusieurs dimensions: toutefois, son ampleur dépend toujours de l'interaction entre le poste de traitement et le praticien et de sa disposition à travailler ergonomiquement. Un flux de travail ergonomique favorise l'observance des patients. Ce sont tous ces aspects qui rendent la réussite accessible. Un praticien détendu, qui ne ressent aucune douleur peut se consacrer pleinement à son patient. Il est entièrement concentré et peut donner pleine satisfaction au patient.

Nos postes de traitement intègrent les concepts d'ergonomie grâce à des fonctionnalités efficaces du flux de travail. Le praticien dispose ainsi automatiquement et à chaque instant des procédés de travail et de traitement harmonisés pour ses activités quotidiennes. Cela signifie des procédés de travail simplifiés et des résultats donnant pleinement satisfaction au praticien comme au patient.

Tétière motorisée



Commande main libre



Ergomotion



Cart latéral motorisé



THE DENTAL
SOLUTIONS
COMPANY™

Le partenaire de toutes vos solutions dentaires

 **Dentsply
Sirona**

C'DENTAIRE

LES JOURNÉES INNOVANTES, UN PROGRAMME DE TRAVAUX PRATIQUES

C'Dentaire est un département du groupe Société des Cendres depuis 2017. Initialement créée il y a plus de trente ans par Pascal Sigismond, C'Dentaire est avant tout une société qui offre aux chirurgiens-dentistes des gammes de produits premium, notamment dans le domaine des aides optiques, de l'endodontie, de la parodontologie, des ancrages radiculaires, de la prothèse, des lasers, de l'asepsie, de l'ergonomie et autres produits dentaires.

Animé par une passion avant tout technique, Pascal Sigismond s'est toujours attaché à aller chercher le meilleur des solutions sur le marché, pour les apporter vers la profession de la dentisterie, en répondant à de vraies problématiques spécifiques. L'objectif de C'Dentaire étant de sélectionner et d'apporter des outils pertinents aux chirurgiens-dentistes, pour leur permettre d'améliorer leur pratique au quotidien et d'être de véritables omni-spécialistes.

C'Dentaire s'est rapidement imposé comme l'un des leaders en aide optique (Orascoptic). L'entité a également proposé des solutions en endodontie, notamment en créant Endomagic, et en

sortant sur le marché le mouvement réciproque Endo Express. En intégrant la Société des Cendres, C'Dentaire a voulu relancer un programme de travaux pratico-pratiques orienté autour des sujets phares que sont les aides optiques, l'endodontie, les technologies lasers et aussi la restauration directe avec la gamme SHOFU. Soucieux de participer à la formation et au support des omni praticiens, le contenu évoluera en fonction des dernières innovations, systématiquement intégrées aux sessions selon leur lancement par le groupe. L'objectif étant de permettre aux praticiens non seulement d'améliorer leurs techniques mais aussi de découvrir de nouveaux outils aux travers de mini-conférences et de travaux pratiques.

Ces journées seront aussi l'occasion de découvrir les nouveaux locaux de la Société des Cendres, où l'ensemble des activités prothèses, orthodontiques et cabinets dentaires a été relocalisé. Par la suite, ces journées innovantes seront proposées et déclinées partout en France. Celles-ci seront co-présentées par Pascal Sigismond et Alexis Le Comte, responsable du département cabinet dentaire de la Société des Cendres.

À l'issue des journées de formation, un tirage au sort sur l'ensemble des participants 2019 sera effectué. Le gagnant se verra offrir un stage complet d'endodontie de deux jours à New York, au sein du célèbre centre de formation d'EDS dental, organisé par Allan S. Deutsch et Barry Lee Musikant. ●

Deux journées types initiales

Programme TP1 : Endodontie sans stress

24 avril 2019

- Endo express : Comment éviter les différents stress endodontiques
- Ancrages radiculaires : Tenons Flexipost et Ez Fit
- Attachements directs overdenture
- Aides optiques au cabinet dentaire
- Endodontie sur dents extraites ou sur modèles : Alésage/Obturation
- Reconstitution corono radiculaire : Désobturation, logement et pose tenons, faux moignons

Programme TP2 : Laser, restauration et prothèse

22 mai 2019

- Utilisation du laser diode en omnipratique
- Système SCI : alternative à la gouttière traditionnelle, solution pour les migraines chroniques ?
- La restauration à l'aide de solutions intelligentes
- Comment préserver son héritage génétique et son environnement ? (vision, audition, posture)
- Restauration directe antéro-postérieure
- Pose interactive de système gouttière SCI

C'EST NOUVEAU !



3 QUESTIONS À ALEXIS LECOMTE, DIRECTEUR COMMERCIAL C'DENTAIRE

Quels besoins ces nouveaux TP viennent-ils combler ?

Les professionnels de l'art dentaire doivent faire face à des évolutions rapides dans leur métier et se former continuellement aux nouvelles techniques. Dans la plupart des cas, ces formations souvent concentrées ne permettent pas d'aborder toutes les problématiques. C'est pourquoi nous avons pensé regrouper en mini-conférences des thématiques parfois connexes et optimiser ce temps de formation.

Combien de temps avez-vous passé à leur développement ?

L'expérience de C'Dentaire, son expertise et son historique, ont rendu évidente l'organisation et la mise en place du contenu de ces formations. La synergie avec la Société des Cendres et notamment l'arrivée dans les nouveaux locaux, l'intégration des activités, ont permis le démarrage rapide d'un tel programme. En l'espace de six mois, quatre sessions sont lancées. Un programme plus complet sera mis en place.

Quel est le positionnement de ce nouveau produit ?

Offrir à moindre coût un support de formation en direction des chirurgiens-dentistes, pour des omni-spécialistes soucieux d'accroître leur technique. Accompagner de jeunes praticiens dans leur choix de techniques appropriées à leurs problématiques. Confronter ces choix et trouver les meilleures solutions.

Plus d'informations :

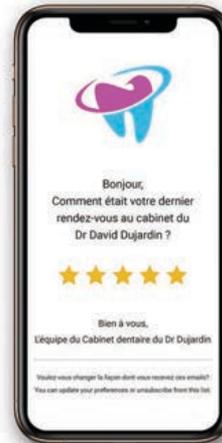
Lieu du TP : Société des Cendres

13, rue du Général Mocquery - 37550 Saint-Avertin

Nombre de places limité à 20 personnes par session.

Renseignements et inscriptions par e-mail :
marketing@sdc-1859.com

Contact : Kellie Lamiot - Tél. : 01 49 61 41 41

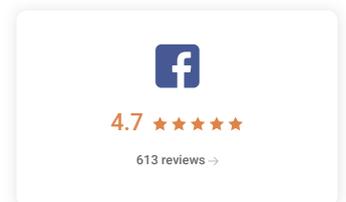
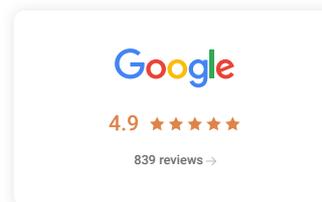


Activ Review

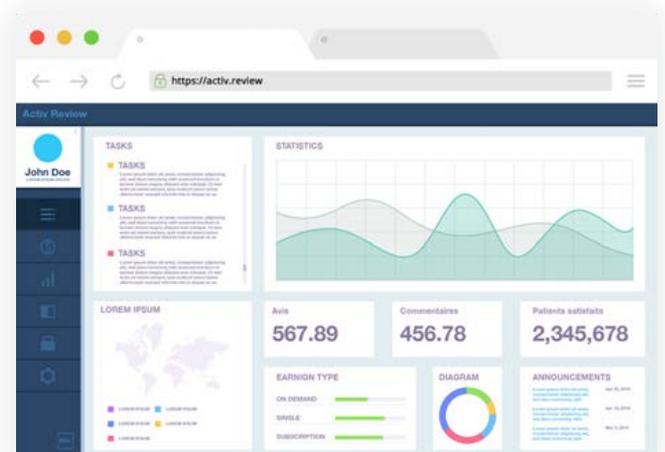
Boostez la réputation de votre cabinet sur internet

Améliorez votre visibilité !

- 1 Collectez vos avis patients
- 2 Affichez vos avis patients
- 3 Augmentez le nombre de nouveaux patients



Connectez-vous sur notre plateforme www.activ.review



www.activ.review
01 86 76 09 29



MIELE

DES LAVEURS-DÉSINFECTEURS DENTAIRES COMPACTS

Miele lance de nouveaux laveurs-désinfecteurs spécialement pour les petits cabinets dentaires : à poser sur plan, encastrer ou en pose libre - selon la place disponible et l'ergonomie désirée. Les modèles PWD 8531 et PWD 8532 offrent suffisamment de place pour traiter 6 instruments à corps creux et 6 canules, jusqu'à 8 cassettes et un complément pour instruments à la verticale. La consommation d'eau et d'énergie est réduite par rapport aux appareils de plus grande taille - tout en conservant des résultats de traitement parfaits et sûrs. Ces nouveaux appareils sont particulièrement simples à utiliser. Le bandeau

de contrôle avec écran couleurs et commande tactile est doté d'une logique intuitive et de plusieurs touches d'accès direct pour des étapes de travail rapides et sûres. Le dosage lui aussi est facile sans engendrer de coûts supplémentaires : les produits chimiques liquides sont dosés automatiquement et avec précision par deux pompes. Ces modèles sont tous les deux équipés d'un adoucisseur d'eau intégré qui garantit les meilleurs résultats de nettoyage possible. Le triple filtrage y participe également.

Pour plus d'informations :
www.miele.fr/professional/



BELMONT

ERGONOMIE ET FIABILITÉ POUR L'EURUS ROTATIF

Après trois années de développement, Belmont présente un nouveau fauteuil chaise à base rotative : l'EURUS rotatif. Ce véritable fauteuil chaise est équipé d'un repose nuque motorisé ou d'une tête double articulation de dernière génération. Les mouvements synchronisés et sans à-coups du dossier, de l'assise et du repose-pieds améliorent le confort du patient lors du passage de la position assise à la position de soin. Lorsque le dossier s'incline, le siège s'incline simultanément vers l'arrière et le

repose-pieds escamotable se déploie pour offrir un soutien optimum aux jambes du patient. L'assise du fauteuil peut effectuer une rotation de 105° vers la gauche et la droite pour repositionner les patients dans la position la plus appropriée et s'adapte ainsi à votre cabinet dentaire. L'ergonomie, la fiabilité et la longévité sont la philosophie de Belmont depuis bientôt 100 ans. Le fabricant se renouvelle pour apporter aux praticiens les dernières innovations technologiques et ergonomiques, tout



en conservant ses fondamentaux qui ont fait son succès.

Pour plus d'informations :
www.belmont.fr



Komet **Endo Tour.**

Participez au Workshop de votre région



31/01	TOULOUSE	27/06	PARIS
21/02	PARIS	19/09	STRASBOURG
21/03	NANTES	17/10	MARSEILLE
25/04	LILLE	21/11	BORDEAUX
23/05	LYON	12/12	NANCY

Plus d'informations sur www.komet-endo.com/endo-tour-2019

REPÉRAGES



PIERRE FABRE ORAL CARE

DENTIFRICE ELGYDIUM : 3 ACTIFS, 5 ACTIONS

La gamme Elgydium propose une large gamme de produits d'hygiène bucco-dentaire formulée avec des composants sélectionnés et développée pour respecter l'émail, les muqueuses buccales et les gencives.

La nouveauté des Laboratoires Pierre Fabre Oral Care est un produit d'hygiène bucco-dentaire tout-en-un : le gel dentifrice Elgydium multi-actions à l'aquacyanée. Sa formule complète permet 5 bénéfices à chaque brossage : l'aquacyanée protège et fortifie les gencives par son action procollagène et anti-oxydante ; le fluorinol (fluorure d'amine de 2^e génération)

reminéralise l'émail et aide à prévenir la formation des caries ; le siliglycol aide à prévenir l'apparition de la plaque dentaire en formant un film protecteur afin d'inhiber la colonisation bactérienne pendant 2 heures. L'association experte de ce trio de molécules actives permet de maintenir l'éclat et la blancheur naturelle des dents tout en préservant l'émail. Un arôme frais mentholé apporte quant à lui une sensation de fraîcheur.

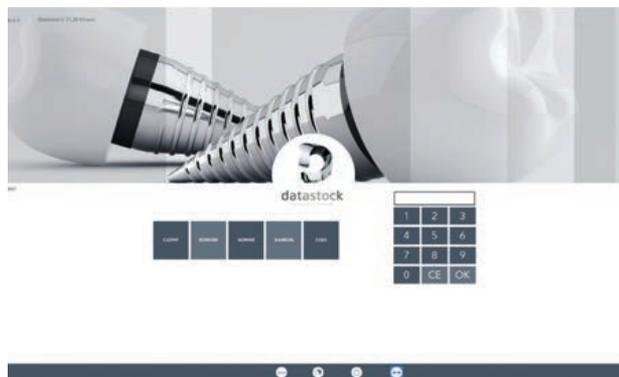
Pour plus d'informations :
www.pierrefabre-oralcare.fr

CQO

DATASTOCK POUR LA GESTION DE STOCKS

Le nouveau logiciel de CQO permet l'analyse de l'exercice au niveau de la variété des matériaux, des obligations de matériovigilance et des obligations de traçabilité des pratiques implantaires. Une base Excel type « Datastock » permet de copier / coller les produits et références depuis les listings fabricants et fournisseurs. Trois catégories : stock généraux (SG) basique, stocks généraux avec date limite de consommation (SG/DLC) et matériaux laissés en bouche (MLB) avec gestion de la matériovigilance.

Autre fonction, l'inventaire chiffré du stock, exportable pour la comptabilité ou les études de gestion. Une alerte quantité avertit de la nécessité de passer commande. La liste des fournisseurs en demande de ré-approvisionnement apparaît alors. Une commande est établie, enregistrée en PDF et envoyée par mail. Cette version du logiciel permet la réalisation de réception totale ou partielle, l'étiquetage systématique à la réception pour un « déstockage express » par simple lecture optique ; une gestion des dlc pour s'assurer de la consommation avant la péremption ;



la visualisation de l'historique des consommations quantitatives par fournisseur, de l'attribution des sorties de stock et de l'historique des commandes.

Pour plus d'informations :
www.byccqo.com

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 portable 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. Arlandaweg 161, 1043 HS Amsterdam, Pays-Bas T16140-04 Rev. A

NICHROMINOX

UNE ENTREPRISE FAMILIALE ET FRANÇAISE

Quatre générations se sont succédé à la tête de Nichrominox, entreprise française située dans la région lyonnaise. Les exportations représentent environ 70 % de sa production, depuis plus de 15 ans.



Le fondateur Henri Tornier a créé l'entreprise en 1940 pendant la période de pénurie en matière d'acier. C'est donc dans le domaine des fournitures prothétiques qu'il a trouvé son premier créneau de fabrication et de vente.

Dans les années 1970 et 1980, deux générations rejoignent l'entreprise : Arlette Lefrancq-Lumière, la fille, et Eric Lefrancq-Lumière, le petit-fils récemment sorti d'une école de commerce de Lyon. Ils ont considérablement développé Nichrominox en se lançant dans la fabrication d'articles destinés aux chirurgiens-dentistes : boîtes, plateaux, containers divers pour fraises et instruments d'endodontie.

Les nouvelles fabrications ont vite eu un très grand succès dans la profession tant en France qu'à l'exportation puisque Nichrominox est présent dans toute l'Europe mais également aux États-Unis, en Asie, au Moyen-Orient...

Plus récemment, les deux fils d'Eric Lefrancq-Lumière ont intégré l'entreprise : Alexandre, dont les activités sont commerciales, tant en France qu'à l'étranger, et Cédric, dont les responsabilités sont centrées sur la technique, et plus particulièrement sur le fonctionnement des robots récemment acquis par l'entreprise.

Une nouvelle usine en 2010

Initialement installée au cœur de Lyon, l'entreprise a dû – en raison de sa forte expansion – construire en 2010 une toute nouvelle usine de près de 3500 m², dans la banlieue lyonnaise, à Saint-Bonnet-de-Mûre, à proximité de l'aéroport Saint-Exupéry.

Tous les produits sont fabriqués sur place et se revendent « Made in France », ce qui fait leur force. Nichrominox est l'un des derniers fabricants français de produits destinés à la pratique de l'art dentaire et adhère avec ferveur au mouvement « French Fab ».

Toujours tournée vers l'innovation et les nouvelles technologies, la société Nichrominox a récemment accéléré la modernisation de son parc machine, grâce notamment à l'acquisition de plusieurs robots collaboratifs qui permettent d'optimiser l'activité des salariés. La créativité de l'artisan et la rigueur de l'industriel définissent parfaitement bien les activités de l'entreprise.

En savoir plus :

www.nichrominox.fr



Cassettes Galaxy



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

Traitement de 5 à 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



Formations à venir :

Le 16 Mai
à Lyon et Paris

Le 23 Mai
à Marseille

Le 6 Juin
à Bordeaux

Le 13 Juin à Lille
Le 20 Juin à Paris

T16164-04 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, Ariandaweg 161, 1043HS Amsterdam, Pays-Bas

invisalign go

S'installer dans un désert



Dr Émilien Coué

CHIRURGIEN-DENTISTE
DANS LE MAINE-ET-LOIRE
DIPLOMÉ DE LA FACULTÉ DE CHIRURGIE
DENTAIRE DE NANTES EN 2017

**<< OUI. C'EST POUR MOI
UNE BELLE OPPORTUNITÉ. >>**

J'ai toujours souhaité exercer dans un désert médical. C'est vraiment un choix. Je suis originaire d'un petit village du nord du Maine-et-Loire, qui se situe à 30 kilomètres d'Angers. Donc forcément, je suis sensible à la problématique des services en région rurale, notamment des services de santé. Moi à l'origine, si j'ai suivi des études médicales, ce n'était pas uniquement pour le côté « santé », « scientifique ». C'était aussi parce que j'étais intéressé par la dimension « services à la personne ». En 2014, j'ai signé un contrat d'engagement de service public (CESP) - je fais partie de la deuxième promotion de signataires. Mais même sans CESP, je pense que je me serais tout de même orienté vers un exercice en zone sous-dotée. Mes stages et remplacements m'ont conforté dans cette idée. Je savais que je ne m'ennuierais pas, étant donné le flux de patients !

Restait néanmoins à trouver le cabinet. C'est là que ça s'est compliqué, parce que je ne voulais absolument pas m'installer seul ou faire seul une reprise. Heureusement, un cabinet d'audit, qui avait pris le relai sur mon

Même sans CESP, je pense que je me serais tout de même orienté vers un exercice en zone sous-dotée.

dossier, a fini par trouver une structure en capacité de m'accueillir : un cabinet dans une commune⁽¹⁾ de 7500 habitants, où exerçaient déjà trois praticiens titulaires, avec chacun une orientation spécifique (orthodontie, prise en charge globale et esthétique, parodontie). Ils cherchaient un collaborateur pour alléger leur charge de travail. Je les ai rencontrés à plusieurs reprises. Nous nous sommes très bien entendus, nous avons la même vision

de l'organisation des soins... Résultat : en janvier 2018, je suis arrivé pour renforcer l'équipe, pour aider à gérer l'omnipratique. Je reçois énormément de patients dont le praticien est parti à la retraite et qui sont ravis et rassurés d'avoir un nouveau dentiste, surtout un jeune. Ils se disent que tout n'est pas perdu. Je vais aussi m'orienter vers la chirurgie et l'implantologie. Les patients ayant des problématiques différentes pourront ainsi être suivis dans une même unité de lieu. Avec mon arrivée,

mes confrères, qui se sentaient déjà à l'étroit, ont été confortés dans leur projet de déménagement. J'ai pu participer aux plans du futur cabinet. Il y aura notamment une pièce équipée, qui pourra servir de bloc opératoire ou pour la prévention. Pour ma part, l'installation dans un désert médical est un choix et une belle opportunité. J'ai trouvé exactement ce qui me correspond. ●

1. En 2014, il y avait dans le Maine-et-Loire 34 à 48 praticiens pour 100 000 habitants.

médical, une opportunité ?

Propos recueillis par Pauline Machard



Benoît Brehinier

SECRÉTAIRE GÉNÉRAL DE L'UNION NATIONALE
DES ÉTUDIANTS EN CHIRURGIE DENTAIRE (UNECD)
EN 5^E ANNÉE À LA FACULTÉ DE CHIRURGIE
DENTAIRE DE NICE

**<< NON. PAS
POUR L'INSTANT. >>**

En ce qui me concerne, pas pour l'instant. Je n'envisage pas, pour le moment, de m'installer dans un désert médical. Et ce pour plusieurs raisons. La première est personnelle : j'ai toujours vécu à Nice, j'y ai grandi, fait mes études, j'y ai ma famille, mes

projette plutôt d'intégrer un cabinet de groupe - avec un omnipraticien et des spécialistes, peut-être un orthodontiste, quelqu'un qui fait de la chirurgie, etc. -, un cabinet qui offre un panel de soins et de compétences assez important aux patients. Je pense

Je ne serai pas tenu par l'engagement de travailler plusieurs années dans telle ou telle zone.

amis, ma vie. Je suis attaché à cette ville, située entre mer et montagne. Et puis ma compagne a besoin, professionnellement, d'habiter près d'une grande ville. Une grande ville, c'est aussi avoir toutes les infrastructures sous la main : les écoles, mais également les cinémas, théâtres... On peut sortir, s'occuper. La deuxième raison est professionnelle : je ne m'imaginais pas loin, seul dans un cabinet. Je

qu'exercer seul, quand on débute, peut être effrayant. On a besoin de se rassurer en ayant un ou deux praticiens à nos côtés, qui, s'ils ne sont pas dans le même cabinet, sont au moins à un ou deux pâtés de maison. En outre, on sait très bien qu'en exerçant dans un désert médical, le métier sera encore plus prenant, étant donné le nombre de patients. Or, pour ma part, je ne veux pas que ma vie se limite à

« transports-boulot-dodo », je veux profiter de la vie en dehors. Pour moi la question de l'installation dans une zone sous-dotée s'est posée quand j'ai entendu parler du contrat d'engagement de service public (CESP), en deuxième année. Forcément, j'y ai réfléchi : ça peut être une opportunité pour démarrer car, quand on est étudiant, le salaire à l'hôpital n'est pas très conséquent. J'ai longuement réfléchi, listé les avantages et les inconvénients, je me suis posé la question de ce que je voulais vraiment faire plus tard... J'en suis arrivé à la conclusion suivante : je préfère me restreindre un peu pendant encore quelques mois et être libre par la suite. Une fois sorti de la faculté, je ne serai pas tenu par l'engagement de travailler plusieurs années dans telle ou telle zone. Je serai libre de mes choix, de m'installer où je veux. Aujourd'hui, je n'ai pas pour projet d'exercer dans un désert médical, mais ce n'est pas forcément définitif : je suis encore étudiant, mais peut-être que quand j'aurai 20-30 ans de cabinet derrière moi, j'aurai envie de quitter la ville. Ce n'est pas une solution que j'écarte totalement. ●

[En couverture]



Visez
le
choc
des
simplifications

La gestion administrative est un incontournable de l'exercice de la chirurgie dentaire en libéral. Perçue comme une charge, cette part du travail est jugée « chronophage », « fastidieuse » par nombre d'entre vous. Or, en optimisant l'organisation, il est tout à fait possible de changer la donne.

Par Pauline MACHARD

Rares sont ceux, parmi vous, qui portent le travail administratif dans leur cœur. Rassurez-vous, vous n'êtes pas les seuls, loin de là. Lorsque vous l'évoquez, en général, c'est de façon négative. Au mot « *administratif/ve* », vous associez souvent les termes « *lourdeur* », « *corvée* », « *charge* », « *contrainte* ». Vous lui prêtez parfois le synonyme dépréciatif « *paperasse* ». Cette terminologie est lourde de sens. Elle illustre bien la vision d'une grande partie de la profession sur cette question. La « *besogne* » administrative désigne cet ensemble de « *tâches à faible valeur ajoutée* », dont les contours sont flous, qui cannibalisent vos journées, vous empêchent de vous consacrer à votre cœur de métier. « *L'administratif* », c'est aussi, parfois, la caisse de résonance d'une insatisfaction diffuse. Sortons de cette sinistrose. Réhabilitons ces tâches essentielles. Et faisons en sorte d'alléger la charge qu'elles peuvent représenter. →

Une partie intégrante du job

« Le préalable, pour faire face à la charge administrative, c'est de considérer que celle-ci fait partie intégrante du rôle de tout chef d'entreprise. Ce n'est pas une malédiction », affirme Jacques Braun, consultant spécialisé dans les cabinets libéraux et dentaires, fondateur de la société Optimum Ratio. S'il est probable que vous n'ayez pas opté pour la dentisterie par amour de l'administratif — d'ailleurs vous n'y êtes pas formé(e) —, vous conviendrez que cet aspect est incontournable dans le cadre d'un exercice libéral. « Si vous ne voulez pas subir l'administratif, vous pouvez opter pour le salariat », tance Jacques Braun. De manière générale, « l'administratif, c'est le back-office qui fait tourner une entreprise », explique Nathalie Le Fouest, Office Manager indépendante (Assisteam). Pour le Dr Anaïs Cavaré, orthodontiste, pas question de le délaissier : « Je ne veux pas seulement savoir gérer une bouche, je veux connaître toutes les facettes de ma profession. Pour moi, c'est une partie intégrante du métier. Je dirais même que ce n'est pas la partie la moins sympathique. En tout cas, moi j'aime bien. »



« Imaginez un chef d'entreprise qui dirait : "la gestion, je la fais en nocturne". »

Jacques Braun

POUR 98 % DES PRATICIENS, LA CHARGE A AUGMENTÉ

98 %. C'est le pourcentage de chirurgiens-dentistes qui, selon une étude réalisée en 2012 par OpinionWay auprès de 212 praticiens, considéraient que les tâches administratives avaient augmenté par rapport à dix ans auparavant. Sur 100 répondants à cette question, 74 estimaient qu'elles avaient « beaucoup augmenté », et 24 « peu augmenté ». Dans cette étude, les répondants ont aussi témoigné que la gestion financière (pour 43 %) et la gestion administrative (33 %), qu'ils distinguent, étaient sources de fatigue et/ou de stress. Ces données doivent être prises avec des pincettes, vu l'ancienneté de l'étude et la petite taille de l'échantillon. Il serait néanmoins intéressant de les actualiser, à l'aune, notamment, de la nouvelle convention.

http://opinionlab.opinion-way.com/dokumenty/opinionway_american_express_dentistes.pdf

Une fois que l'on a dit que cela faisait partie du job, quelles implications ? Cela implique qu'il est nécessaire de consacrer du temps à cette activité, régulièrement. Le Dr Cavaré confesse « aimer faire ça le soir ou le matin, de préférence chez moi, à mon bureau ou sur mon canapé. » Mais pour le consultant, pour éviter que la gestion administrative soit mal vécue, mieux vaut s'y atteler « dans les horaires qui incombent au travail. Ce n'est pas un extra ! Imaginez un chef d'entreprise qui dirait : " la gestion, je la fais en nocturne ", ce serait invivable ». Il conseille de bloquer une demie-journée, ou une journée « off patients », par semaine, par exemple. La gestion administrative n'est pas du temps perdu. →

KO technique ? Pas chez nous !

SERVICE TECHNIQUE

Notre équipe est là pour vous épauler en amont et dans ces moments d'urgence.



Un instrument en panne ?
Essayez notre service de réparation
Quick Repair.

Quick Repair MSDENTAL
13, avenue Morane Saulnier
78140 VÉLIZY-VILLACOUBLAY
protec.repair@groupemsd.com



Une maintenance préventive ?
Un problème technique ?
Nous intervenons chez vous.

PARIS
sav.paris@groupemsd.com
LILLE
sav.lille@groupemsd.com
LYON
sav.lyon@groupemsd.com



Un souci
avec votre logiciel d'imagerie ?
Notre hotline prend la main à distance.

Hotline MSDENTAL
T. 01 30 67 61 46
hotline@groupemsd.com



MSDENTAL
La référence des espaces dentaires.





Convention dentaire : vers une inflation de la charge administrative ?

« Avec la nouvelle convention applicable au 1^{er} avril 2019, ça va être l'horreur, assure Nathalie Berlemont, assistante dentaire, formatrice à la CNQAOS. C'est une usine à gaz : à partir de janvier 2020, il va falloir faire systématiquement deux devis. Un avec votre proposition de plan de traitement, un avec le reste à charge zéro. »

Il est évident que les trois paniers de soins prothétiques ont pour conséquence de démultiplier les codes. Pour nombre d'entre vous, cela signifie davantage de temps consacré à la charge administrative, et donc moins de temps au fauteuil. Mais sur ce sujet, Jacques Braun, consultant spécialisé dans les cabinets libéraux et dentaires, se veut volontairement provocateur : « Il n'est écrit nulle part que le dentiste, ses assistantes ou son secrétariat doivent arranger les devis en fonction des remboursements de la Sécurité sociale et des mutuelles. Ce n'est pas leur problème de savoir ce que le patient va se faire rembourser, juge-t-il. La nouvelle convention augmente la charge administrative, mais seulement pour ceux d'entre vous qui souhaitent consacrer du temps à la comparaison des différentes options de devis – et encore, la convention n'oblige pas à rédiger des devis dans tous les sens, dans tous les cas ! Il y a beaucoup de fantasmes à ce sujet. En revanche, ceux qui ne veulent pas mettre en avant le remboursement de leurs soins auront beaucoup moins de travail. La surcharge administrative n'est pas une fatalité », ose Jacques Braun.

Qui dit négligences, dit conséquences

Pour vous inciter à considérer la chose administrative autrement, il n'y a rien de plus efficace que de rappeler l'enjeu : assurer la pérennité du cabinet. « Mettre en place une bonne gestion administrative, c'est une valeur ajoutée pour une entreprise, car c'est assurer ses fondations, assure Nathalie Le Fouest. Si elles sont bien mises en place dès le départ, l'entreprise va durer. En outre, une entreprise bien organisée, c'est moins de stress pour le gérant. Mais c'est souvent difficile à faire comprendre, parce que ce n'est pas matérialisable, quantifiable », poursuit la professionnelle du conseil et de l'accompagnement en gestion administrative. D'où l'intérêt, aussi, de contrôler son activité, notamment sur le plan comptable, pour Jacques Braun. Mais encore faut-il le faire à la bonne fréquence. Trop élevée ? « C'est anxiogène », juge-t-il. Constante ? C'est idéal. « Cela permet de voir où on en est, de corriger tel aspect si besoin. Quand on a de la visibilité, on est plus serein. » « Moi je préfère anticiper, être réactive. Avoir une comptabilité bien tenue me permet de toujours savoir où j'en suis dans le ratio dépenses/recettes », confirme le Dr Cavaré, très organisée. La fréquence du contrôle est trop faible ? « C'est générateur de stress car il faut souvent gérer les problèmes dans l'urgence », pour Jacques Braun. Être négligent est risqué. « Si vous ne faites pas les déclarations mensuelles pour vos salariés, ne payez pas vos cotisations personnelles, etc., les conséquences peuvent être très lourdes », avertit Maître Vincent Guillaume, avocat en droit des affaires, qui compte de nombreux chirurgiens-dentistes parmi ses clients. Dans le meilleur des cas, vous paierez des pénalités. Mais si vous êtes très négligent, ça peut aller plus loin : la faillite, ou encore la radiation, parce que « la négligence, au bout d'un moment, ça devient de la fraude », analyse l'avocat. Nathalie Le Fouest rappelle, quant à elle, que « 80 % des entreprises qui coulent, c'est dû à un problème de gestion, d'organisation ». Pour Vincent Guillaume, autant prendre tout de suite le taureau par les cornes, sinon, on peut vite tomber dans une spirale infernale : « On le

voit chez les clients : psychologiquement, il y a un seuil au-delà duquel, quand on n'arrive plus à gérer à taille humaine certains problèmes, on finit par abandonner totalement. On tombe, presque intentionnellement, dans une dérive totale. Alors qu'au départ, il y avait une simple négligence. » Ne tentez pas le diable : dédiez du temps à la gestion administrative. Et pour que cette charge ne devienne pas une surcharge, entourez-vous des bonnes personnes et équipez-vous des bons outils.

Les assistant(e)s, ces appuis essentiels

On ne va pas se mentir : la gestion administrative du cabinet est chronophage. Donc, si l'on réfléchit en termes d'optimisation, il peut être intéressant de déléguer ces tâches dites « improductives » (bien qu'ayant du sens), à un personnel compétent, pour vous consacrer au clinique, qui vous rémunère. L'idéal est d'avoir deux assistant(e)s : l'une

**« Quand on n'arrive plus à gérer à taille humaine certains problèmes, on finit par abandonner totalement. »
Maître Vincent Guillaume**

entièrement dédiée au fauteuil, l'autre aux questions administratives. Ainsi, vous formerez une équipe avec des expertises complémentaires. Ne pensez pas « coût », car l'équipe sera productive et créera donc de la valeur ajoutée.

Une fois la délégation acquise, à vous de déterminer les missions que vous souhaitez confier. Ainsi, si souvent les praticiens délèguent la commande, ce n'est pas le cas du Dr Cavaré : « *J'aime bien faire du shopping, plaisante-t-elle, avant de poursuivre, plus sérieuse. C'est important de suivre la gestion du stock, de connaître le* →



Drufomat Scan*

Le thermoformage par pression rapide et précis

La Drufomat Scan est un appareil innovant et moderne basé sur la technique du thermoformage par pression. Grâce à son scanner intégré, elle vous permettra de réaliser de nombreux appareillages directement dans votre cabinet : gouttières de contention, orthèses nocturnes, protège-dents sportifs, gouttières d'alignement, de blanchiment ou de bruxisme, et bien plus encore.

Ses points forts :

- Reconnaissance pré-programmée des plastiques grâce au scanner de codes-barres
- Pression jusqu'à 6 bars, peu encombrante
- Sécurité et confort pendant le thermoformage (signaux sonores)
- Compatible avec tous les formats et épaisseurs de plastiques (rond, carré, épais, fin...)

Pour plus d'information, contactez votre représentant Dentsply Sirona Orthodontics. www.dentsplysirona.com

coût du matériel que j'utilise, pour pouvoir ajuster en fonction. » En revanche, elle n'hésite pas, par exemple, à déléguer le suivi quotidien des factures en tiers-payant. Elle vérifie ensuite en effectuant un second contrôle, en fin de mois.

Le secret, c'est de trouver la juste mesure entre le sous-emploi de la délégation - souvent signe d'un manque de confiance envers votre binôme -, et le fait de se décharger complètement. Déléguer, ce n'est pas délaissé. « *N'oubliez pas que chaque décision qui est prise reste de la responsabilité du gérant* », rappelle Nathalie Le Fouest. « *La délégation n'abroge pas le contrôle* », formule Jacques Braun, qui livre deux conseils : donner des « *instructions claires* » aux assistant(e)s et leur « *laisser le temps* » de remplir les missions.

L'expert-comptable peut aussi vous décharger

Pour alléger la charge administrative, il est crucial que vous vous entouriez « *de toutes les personnes qui savent épauler la structure d'un point de vue financier* », avise Jacques Braun. « *Le meilleur conseil que je donne à mes clients pour éviter les négligences, c'est de s'entourer d'un expert-comptable compétent !* », affirme Me Guillaume. Confier ce volet à votre comptable, c'est gagner en temps, en argent, et en tranquillité d'esprit. Ce professionnel du chiffre n'est pas là uniquement pour attester de la cohérence de votre chiffre d'affaires, il peut aussi sérieusement vous décharger sur le plan administratif.

À condition, bien sûr, que vous lui ayez, en amont, clairement exprimé vos besoins. « *J'ai un expert-comptable, avec un service RH, qui gère par exemple bien mieux que moi la partie paie*, explique le Dr Anaïs Cavaré. *Les déclarations, les bulletins de paie, le règlement des cotisations obligatoires et autres, par exemple, ce n'est pas de mon ressort, c'est vraiment trop compliqué. Il gère entre autres également les relations avec les impôts.* » « *Pour moi*, résume Me Guillaume, *le praticien doit donc s'occuper a minima de tout cela et se simplifier la vie en s'entourant d'une*



personne en interne dédiée à l'administratif, et aussi d'un cabinet comptable spécialisé avec du personnel compétent. Gérée de cette manière, la charge administrative n'en est plus une. »

Le numérique, un potentiel à exploiter

Il suffit d'une panne pour réaliser à quel point les outils numériques sont précieux, notamment sur le plan administratif. Parmi ceux-ci : le logiciel dentaire. Support pour la rédaction des devis, la facturation, la télétransmission, les encaissements, la gestion des rendez-vous... C'est un élément clé de la gestion du cabinet. Il permet un gain de temps, de confort pour le praticien ou l'équipe dentaire. Aujourd'hui, il semble difficile de faire sans. « *Ils sont très avancés, très au point* », juge Jacques Braun. Le consultant conseille aussi d'adopter un logiciel de code-à-barre, pour avoir « *en temps réel un statut du stock* ».

De manière générale, la numérisation concourt à la bonne gestion du cabinet, mais « *à condition que tous les process soient numérisés* », avertit Jacques Braun. C'est le cas dans le cabinet du Dr Cavaré, qu'elle a acheté avec son mari, en 2018. Pour elle, hors de question de laisser traîner des livres de comptes, de courir à droite →


 NOUVELLE SESSION
10 octobre 2019
Paris

L'orthodontie moderne pour omnipraticiens

■ 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

JOURNÉES OPTIONNELLES D'ÉTUDES DE VOS CAS

Mer. 12 juin, mer. 9 oct., mer. 11 déc. 2019.

La journée : 400 €

→ **PERFECTIONNEMENT EN ORTHODONTIE**
 COURS DISPENSÉS PAR DES INTERVENANTS DU CISCO ET DES INTERVENANTS EXTÉRIEURS

• **D^R SAÏD KHOLOKI : TÉLÉ 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 €

• **M^{ME} GIRARD, masseur kinésithérapeute successeur de M^{ME} Maryvonne Fournier.**

La rééducation des dysfonctions : respiration, déglutition, tonicité des lèvres, frein cours, posture.

Sam. 5 et dim. 6 oct. 2019.

Le stage de 2 jours : 800 €

• **D^R JEAN-MARC DERSOT, D^R PERRINE BALLAND, D^R FIRAS HAJ IBRAHIM : RELATIONS PARO-ORTHO, DENTS INCLUDES**

Dim. 13 et lun. 14 oct. 2019.

Le stage de 2 jours : 800 €

• **D^R GIPCH ET M^{ME} GIRARD : ÉDUCATION FONCTIONNELLE**

Jeu. 21 et ven. 22 nov. 2019.

Le stage de 2 jours : 800 €

• **D^R MURIEL JEANTET : COURS SUR L'ATM**

Stage 1, sam. 21 et dim. 22 sept. 2019 : Connaître les différentes pathologies de l'ATM pour mieux les dépister. TP en binôme

Stage 2, sam. 16 et dim. 17 nov. 2019 : Poser un diagnostic précis pour adopter la meilleure thérapeutique. TP : interprétations radiologiques et réalisation d'une axiographie et analyse des tracés obtenus

Stage 3, sam. 11 et dim. 12 janv. 2020 : Traiter : qui, quand, comment ? TP : réalisation d'une gouttière de déprogrammation neuro musculaire et sa transformation en gouttière orthopédique et analyse de cas cliniques.

Le stage de 2 jours : 1000 €

• **D^R ELIE CALLABE : LE PUL**

Dates à venir.

Le stage de 2 jours : 800 €

• **D^R STÉPHAN VALERO : TRAITEMENT GLOBAL DES CLASSES 2**

Dates à venir.

Le stage de 2 jours : 800 €

■ NOUVEAU

→ DÉMONSTRATION CLINIQUE AU CABINET DENTAIRE

• **D^R COLLARD : COURS IN OFFICE AU LUXEMBOURG**

Sam. 18 mai, sam. 21 sept., sam. 21 nov. 2019

et **STUDY GROUP** les vendredis 17 mai, 20 sept., 20 nov.

La journée : 400 €

Inscriptions sur demande au 03 29 66 67 00

« Mettre en place une bonne gestion administrative, c'est une valeur ajoutée pour une entreprise, car c'est assurer ses fondations. » Nathalie Le Fouest

Témoignage



Nathalie Berlemont

Assistante dentaire qualifiée, assistante pédagogique nationale, membre de la commission pédagogique et formatrice occasionnelle à la CNQAOS

« Il est important que le praticien délègue. »

Le praticien doit évidemment garder un œil sur la partie administrative, mais il est important qu'il la délègue à un assistant dentaire, car elle est très chronophage. La structure idéale, c'est d'avoir au minimum deux assistants: un au fauteuil pour le travail à quatre mains et un pour la partie administrative. Ainsi, le chirurgien-dentiste peut se concentrer sur son cœur de métier : la partie clinique. Dans mon cabinet, nous sommes trois assistantes pour deux praticiens. Chaque praticien a son assistante au fauteuil. Quant à moi, je prends en charge la partie administrative pour les deux. Mes missions sont variées. Je gère les rendez-vous : je prends ceux des patients et réponds à leurs questions, je filtre les demandes des laboratoires de prothèse, des sociétés, ainsi que les appels personnels. Je m'occupe de la facturation, je saisis les actes, gère la feuille de soins

électronique, rédige les devis, mets en place les ententes financières. Je gère la partie comptable : paiement des factures, classement des extraits de compte avec les documents en rapport avec les écritures, pointage des règlements tiers-payant. Je rédige les courriers : à l'oncologue qui nous a adressé un patient, à l'orthodontiste, au pédodontiste...

Je fais la liaison avec le laboratoire de prothèse, etc. Selon moi, pour permettre à l'assistant de mener à bien ce travail, il faut respecter trois principes : lui accorder le temps, lui faire confiance et définir les consignes dès le départ. En ce qui me concerne, je connais ma marge de manœuvre concernant les ententes financières. Lorsqu'il y a un reste à charge pour le patient, je sais quelles sont les limites en matière d'échelonnement des paiements, puisque ces limites ont été définies avec mes praticiens.

« L'administratif, c'est toujours un peu effrayant au départ. »

Dr Anaïs Cavaré



La « phobie administrative », maladie imaginaire ?

Vous souvenez-vous de l'ancien secrétaire d'État au commerce extérieur, Thomas Thévenoud ? Certes, son passage au gouvernement en 2014 a été bref : 9 jours. Sa saillie pour expliquer les démêlés fiscaux qui l'ont contraint à la démission, elle, est passée à la postérité. Il avait évoqué sa « phobie administrative », pour se justifier de ne pas avoir déclaré ses revenus en 2012 et d'avoir, de 2009 à 2013, rempli sa déclaration en retard, malgré les relances et mises en demeure de l'administration fiscale. Cette expression a été contestée par des spécialistes. Si ceux-ci ne nient pas que certaines personnes peuvent être très anxieuses vis-à-vis de l'Administration, ils rappellent que la « phobie administrative » ne figure pas dans la littérature psychiatrique. Nombre d'entre eux ont estimé qu'il y avait un souci avec cette ligne de défense, consistant à psychiatiser ses errements. Inutile, donc, de penser à l'adopter. Thomas Thévenoud – condamné depuis à un an de prison avec sursis et trois ans d'inéligibilité –, a d'ailleurs reconnu lors de son procès que « ce mot était idiot », que « c'était s'abriter derrière une sorte de maladie ». Il a néanmoins déposé l'expression comme une marque auprès de l'Institut national de la propriété industrielle (Inpi)... en septembre 2014. Comme quoi, quand on veut s'occuper de la paperasse...

à gauche pour récupérer des chèques, comme elle a pu l'observer. En digne représentante de la génération Y, elle a un usage réfléchi des nouvelles technologies. Les dossiers patients ? « *Tout est directement en informatique, enregistré sur serveurs protégés, cryptés, externalisés.* » Les commandes ? « *En deux minutes, via mon smartphone. C'est comme acheter sur Amazon !* » Les factures ? « *Je les mets directement sur le cloud, que je partage avec mon expert-comptable. Elles sont enregistrées par dossier.* » Les relations avec les confrères, les correspondants ? « *Par mail.* » Les règlements ? « *Quasiment tout est fait par virement, via une application toute bête sur mon smartphone. C'est enfantin !* »

Ce n'est pas monstrueux

Des hommes, des outils, une bonne organisation (méthodologie, régularité, constance), ce sont les secrets d'une bonne gestion administrative. « *Il faut travailler avec méthode. L'administratif est en réalité un diagnostic économique régulier afin de s'assurer de la bonne santé du cabinet* », fait remarquer Jacques Braun.

Pour Anaïs Cavaré, « *l'administratif, c'est toujours un peu effrayant, au départ. Forcément, c'est l'inconnu. Mais après, une fois qu'on se renseigne un peu, ce n'est pas monstrueux. C'est plus une appréhension qu'une réelle difficulté. Enfi pour l'instant, je trouve. Chacun le vit différemment. Il est vrai que je n'ai peut-être pas autant à gérer qu'un cabinet où il y a 2 000 patients actifs ! Mais je pense que si on est bien organisé dans sa tête et dans ses papiers, c'est facile. Il ne faut juste pas se laisser déborder* ». Pas de quoi, donc, développer une « phobie administrative ». ●

(1) Selon l'étude Opinion Way de 2012, la délégation de ces tâches reste limitée : <https://bit.ly/2JzCUR5>

(2) Voir l'article « 5 questions à se poser avant de choisir un expert-comptable », dans SCD n°12 de janvier 2019.

GROUPE EDMOND BINHAS

“ TROUVEZ LE
PROGRAMME
QUI VOUS
RESSEMBLE ”

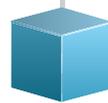
Dr E. Binhas,
Président & Fondateur



Une méthode de dentiste
pour des dentistes



Une méthode complète,
personnalisée et pratique



Une évolution en douceur,
système par système

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

OMNIPRATIQUE

AVIGNON jeudi 16 mai 2019

PAU jeudi 23 mai 2019

PORTO-VECCHIO jeudi 30 et vendredi 31 mai 2019

ANNECY jeudi 20 juin 2019



GROUPE
EDMOND
BINHAS

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

www.binhas.com





PROBLÉMATIQUE

À l'heure où la profession se redessine, les maisons de santé pluriprofessionnelles font-elles partie de l'avenir du métier ? Elles semblent être une priorité pour le gouvernement, notamment dans les zones de désertification médicale. Elles permettent aux praticiens lassés de travailler seuls d'intégrer une équipe sans s'y fondre. Elles permettent aussi dans certains cas de diminuer les charges de son cabinet. Encore faut-il s'entendre avec ses « colocataires »... Car dans ce type de structure où l'on accepte de perdre une partie de son indépendance, parvenir à une parfaite équité financière relève de l'impossible. Il faut donc apprendre à regarder les points positifs sans se focaliser sur les éventuels points noirs.

REJOINDRE UNE MAISON DE SANTÉ ?

APRÈS AVOIR PASSÉ 18 ANS DANS UN CABINET LIBÉRAL À SIGNY-LE-PETIT (ARDENNES), LE DR FRÉDÉRIQUE BARBAISE A PARTICIPÉ À LA CRÉATION D'UNE MAISON DE SANTÉ PLURIPROFESSIONNELLE DANS LAQUELLE ELLE S'ÉPANOUIT DEPUIS TROIS ANS. RENCONTRE.

TEXTE : RÉMY PASCAL / PHOTOS : L'ATELIER PHOTO

La liberté de choisir son modèle d'exercice. Voilà ce que propose le métier de chirurgien-dentiste. Le temps d'une carrière, certains praticiens connaissent des quotidiens radicalement différents. En fonction de leurs aspirations, ils font évoluer leur structure, leur statut ou leur organisation. La tendance au regroupement ne fait que s'amplifier et le travail « en solo » peine à séduire les nouvelles générations. Le désir est aujourd'hui de partager son quotidien avec d'autres professionnels de santé. Qu'ils soient chirurgiens-dentistes ou non. Les maisons médicales offrent la possibilité de s'intégrer à une équipe sans qu'elle soit trop invasive ou contraignante. Pourtant, le rapprochement avec d'autres disciplines est souvent redouté par les diplômés en odontologie.

DIX-HUIT ANS EN LIBÉRAL

En 1996, diplômé en poche, le Dr Frédérique Barbaise entame une collaboration dans le village de Signy-le-Petit (1300 habitants). Six mois plus tard, elle rachète le cabinet. « Je

n'avais pas envie d'attendre pour lancer ma carrière. À quoi bon ? Alors j'ai foncé », relate-t-elle. Cette installation va être le point de départ de dix-huit années d'exercice en libéral. La praticienne apprécie d'emblée le caractère entrepreneurial du métier et saisit fermement les rênes de son avenir. Deux ans plus tard, elle décide de déménager pour s'établir, au sein du même village, dans un local plus spacieux. « *Il s'agissait d'un appartement que j'ai entièrement transformé en structure médicale*, explique-t-elle. *Je n'avais pas le choix, il n'existait pas de cabinet à racheter dans les alentours, le territoire est fortement sous-doté en praticiens.* » Le Dr Barbaise cultive son indépendance et fait le choix de travailler au fauteuil sans assistante. Les missions de cette dernière se limitent à la préparation du cabinet le matin et à la stérilisation le soir. Le jour où le standard téléphonique a été externalisé, le silence est revenu et Frédérique Barbaise a enfin pu se consacrer pleinement à ses soins. En somme, petit à petit, notre praticienne illustre la figure solitaire du chirurgien-dentiste isolé dans son cabinet. Et cela ne lui a pas convenu. →

Le Dr Barbaise se réjouit d'être parvenue à sortir de son isolement en intégrant une équipe.



Signy-le-Petit est une commune de 1300 habitants située dans les Ardennes, à 40 km de Charleville-Mézières.

DU CÔTÉ DE SIGNY-LE-PETIT

Démographie

Signy-le-Petit, 1300 habitants, est située dans les Ardennes en région Grand Est. Elle appartient à la communauté de communes Ardennes Thiérache, qui regroupe 37 villages, soit environ 10 000 habitants.

Une expertise mondiale

L'entreprise Olfa est experte... en abattants de WC depuis 1964. Installée à Signy-le-Petit, elle est l'une des rares entreprises à fabriquer des abattants haut de gamme, en bois réticulé. Un matériau très résistant qui séduit les clients du monde entier. Chaque jour, 1000 abattants sont fabriqués dans le village - ils équipent notamment tous les trains de France. Sur les 200 000 couvercles et lunettes produits chaque année, 20 % partent à l'international.

En chiffres

Au 6 mars 2019, le département des Ardennes comptait 127 chirurgiens-dentistes, soit une densité de 45 praticiens pour 100 000 habitants (66 en moyenne nationale). 14 sont salariés et il n'existe que 6 spécialistes en ODF. Leur âge moyen est de 48,4 ans (47 en moyenne nationale) et la part des plus de 65 ans représente 9,4 % (7,3 % en moyenne nationale).

SORTIR DE L'ISOLEMENT

« Marre. J'en avais marre de travailler seule. Même si on reçoit une vingtaine de patients par jour, on ne partage rien avec d'autres professionnels », pointe-t-elle. Notre chirurgienne-dentiste commence à s'ennuyer et refuse de subir ce sentiment. Dans son voisinage, elle connaît des infirmières ; son mari est quant à lui kinésithérapeute. Surgit alors l'idée d'un regroupement pour créer une maison de santé pluriprofessionnelle. Le projet séduit la petite équipe, mais il faut trouver un médecin pour que l'Agence régionale de santé soutienne cette création. C'est chose faite avec le cousin fraîchement diplômé de l'une des infirmières. « Pendant deux ans, nous avons multiplié les réunions pour concrétiser ce projet, notre communauté de communes nous a immédiatement soutenus », retrace le Dr Barbaise. Tous les acteurs rencontrent l'architecte du bâtiment pour évoquer leurs volontés et leurs contraintes. Seuls l'accueil et la salle d'attente seront des espaces communs. Persuadée que cette construction va



La maison de santé s'étale sur 750 m² et réunit une dizaine de professionnels depuis 2015.

« Marre. J'en avais marre de travailler seule. Même si on reçoit une vingtaine de patients par jour, on ne partage rien avec d'autres professionnels. »

entraîner l'arrivée de nouveaux professionnels de santé, la collectivité anticipe et prévoit trois cabinets supplémentaires. En 2015, la maison de santé ouvre ses portes.

UNE COHABITATION RESPECTUEUSE

« Je ne regrette pas ! J'ai adoré travailler seule, mais aujourd'hui, j'aime cet esprit d'équipe » assure le Dr Barbaise. Pour préserver la bonne ambiance, tous les membres se sont entendus dès le départ sur l'organisation. Une clé de répartition des charges fi e le loyer de chacun. Elle prend en compte plusieurs critères, tels que la superficie ou le temps d'occupation. « Disons-le clairement, il est impossible de parvenir à une parfaite équité. On peut vite rentrer dans des calculs inutiles pour savoir qui profite le plus des charges communes. Par exemple, qui fait le plus appel au secrétariat ? Qui consomme le plus d'énergie ? Nous préférons considérer nos avantages collectifs plutôt que l'inverse. » Frédérique Barbaise s'acquitte tous les mois d'un loyer de 1350 € à la communauté de communes, une →

LE MOT DE MIGUEL LEROY

Président de la communauté de communes Ardennes Thiérache

« Un succès collectif »

Pour le président de la communauté de communes Ardennes Thiérache, Miguel Leroy, la réussite de la maison de santé provient principalement de « l'intelligence de tous les professionnels qui sont parvenus à s'unir autour d'un projet de santé validé par l'Agence régionale de santé. C'est la force du collectif qui l'a emporté. La force publique que je représente se devait d'accompagner cet élan. Depuis des années, nous faisons face à une carence en matière de santé, cette initiative est venue inverser la tendance. » Le coût du projet s'est élevé à 1,5 million d'euros financés à hauteur de 29 % par l'État, 20 % le département, 20 % l'Europe, 10 % la région et 21 % la communauté de communes. C'est cette dernière qui perçoit les loyers des praticiens. « Nous avons un seul locataire constitué par l'ensemble des professionnels, charge à eux de s'entendre sur l'investissement de chacun. »



Certains praticiens font plus appel que d'autres au secrétariat animé par Olivier (ci-dessus) et Sonia... mais personne ne souhaite commencer des calculs inutiles pour savoir qui profite le plus des charges communes.

charge similaire à celle qu'elle connaissait avant son arrivée dans la MSP. Soucieuse de conserver une indépendance vis-à-vis de ses partenaires, elle est ravie de ne pas dépendre des prescriptions des médecins. « *Je cultive ma propre patientèle, je conserve donc une forme d'affranchissement* », pointe-t-elle.

Pour l'heure, un esprit positif accompagne les professionnels. L'ambiance de travail est excellente et l'équipe fait corps pour surpasser les difficultés. Tous les deux mois, une réunion vise à prévenir les éventuels conflits. Pour la gestion quotidienne, un groupe de discussion sur une application mobile permet une communication immédiate. Deux fois par an, l'équipe se réunit le temps d'une soirée plus festive : « *Si nous avons fait le choix de travailler en équipe, c'est aussi pour cultiver des liens avec les autres.* »

DES PRATICIENS EN CAMPAGNE

Il existe un dénominateur commun. Tous les praticiens inscrivent leur exercice dans un territoire sous-doté en professionnels de santé et endossent par conséquent une très grosse responsabilité. « *Nous assumons notre mission de santé publique, nous sommes en première ligne, commentent les praticiens de la maison de santé pluridisciplinaire. Les délais d'attente pour un premier rendez-vous sont considérables ; refuser un patient*

« Je cultive ma propre patientèle. Je conserve donc une forme d'affranchissement. »

est inconcevable, cela lui imposerait de parcourir des dizaines de kilomètres pour se faire soigner. » Afi de prendre en charge un maximum de cas, le Dr Barbaise n'a jamais cessé de se former. Par exemple, elle assure les soins en endodontie et n' imagine pas déléguer ce type d'intervention à un chirurgien-dentiste spécialisé, « *tout simplement parce qu'il n'en existe pas à proximité...* ». En revanche, elle fait appel à un confrère situé à plus de 40 km pour les actes chirurgicaux comme les dents incluses, les poses d'implants ou l'extraction de dents de sagesse. Elle déconseille fortement à ses patients d'opter pour des bridges. Frédérique défend une idée : les habitants des campagnes ont également droit à une dentisterie conservatrice et minimaliste. « *Les demandes en matière d'esthétique sont aujourd'hui peu nombreuses chez les adultes, mais je suis persuadée que cela va évoluer. Je reçois des adolescents qui me demandent des blanchiments dentaires à outrance ! La faute à leurs idoles sur Internet... Bien entendu, je refuse, mais cela est significatif. Même →*



RXDC - Appareil radiographique avec technologie HyperSphere.



RXDC - Appareil radiographique avec technologie eXTend sans fil.



RXDC - Appareil radiographique à haute fréquence.



iRYS et iRYS MOBILE
Powerful imaging software.

APPAREILS RADIOGRAPHIQUES INTRA-ORAUX

LOGICIEL DE DIAGNOSTIC



X-pod
Système d'imagerie portable.



Zen-X
Capteur Intra-oral HD direct USB.



Hy-Scan
Scanner de plaques au phosphore.



C-U2
Caméra intra-orale HD.

CAPTEURS INTRA-ORAUX

CAMÉRA INTRA-ORALE

3 in 1
SuperHD



Hyperion X9 pro (13 x 16)
Système d'imagerie 3 en 1 professionnel Full-Touch.

3D/2D



Hyperion X5 (10 x 10)
Système d'imagerie 2 en 1 suspendu.

SYSTÈMES DE DIAGNOSTIC EXTRA-ORAL 3D

MultIPAN
Full CEPH



Hyperion X9 pro
Système d'imagerie MultIPAN et CEPH compact professionnel Full-Touch.

2D



Hyperion X5
Système d'imagerie MultIPAN suspendu.

SYSTÈMES DE DIAGNOSTIC EXTRA-ORAL 2D



Le Dr Barbaise cultive son autonomie et fait le choix de travailler au fauteuil sans assistante.

LE PARCOURS

Son père était prothésiste dentaire. Il a donné naissance à un fils devenu cadre infirmier et à trois filles : l'une a repris son activité, les deux autres sont chirurgiennes-dentistes. « *Je l'accompagnais chez les praticiens pour récupérer les empreintes et livrer les prothèses. J'étais enfant, l'environnement des cabinets dentaires a dû me marquer* », raconte Frédérique Barbaise. C'est presque sans réfléchir qu'après le bac, en 1990, elle se dirige vers la faculté de médecine à Reims. Elle double sa première année et choisit de poursuivre en odontologie, même si les portes de la faculté de médecine lui sont ouvertes. « *Je n'étais vraiment pas manuelle la première année. Le travail sur petite surface me pénalisait. Je pensais ne jamais progresser. En réalité, la dextérité s'acquiert avec l'expérience.* » Frédérique sort diplômée en 1996 et souhaite travailler immédiatement. Elle sait que l'activité se trouve en campagne. Son père connaît une praticienne qui l'engage comme collaboratrice. Six mois plus tard, elle rachète son cabinet à Signy-le-Petit. En 1999, elle déménage dans un appartement qu'elle rénove notamment en installant des fauteuils Kavo. Elle poursuit sa formation en validant un diplôme au Centre d'enseignement, de formation et d'études en thérapeutiques orthopédiques à Paris. En 2015, elle participe à la création puis intègre la maison de santé de la communauté de communes Ardennes-Thiérache.

en zone rurale, les patients deviennent exigeants, c'est une bonne chose. Il appartiendra aux chirurgiens-dentistes de les satisfaire par des soins de qualité. »

SATISFAIRE LA DEMANDE EN ORTHODONTIE

Lorsqu'elle s'est installée à Signy-le-Petit, notre praticienne ne voulait pas entendre parler d'orthodontie. Pourtant les demandes étaient nombreuses. Rien d'étonnant, le premier spécialiste en ODF se trouve à plus d'une heure de route. Au fil des années, le Dr Barbaise s'interroge : pourquoi ne pas étoffer ses compétences pour diversifier son activité ? Toutefois, elle a conscience des spécificités de cette discipline.

Elle entame alors, en 2008, une formation au CETO, le Centre d'enseignement, de formation et d'études en thérapeutiques orthopédiques, à Paris. « *Lorsque j'ai été en confiance, j'ai reçu mes premiers patients, dit-elle. Des adolescents pour commencer. Aujourd'hui, je traite également des adultes. Je pense que si je travaillais en ville, je n'aurais jamais fait l'effort de me former à l'orthodontie. Un mal pour un bien, car aujourd'hui, je m'épanouis dans cette spécialité.* »

Face au nombre croissant d'adultes qui demandent des gouttières invisibles, notre praticienne a suivi en 2018 un cycle d'apprentissage à Salon-de-Provence (Bouches-du-Rhône). Smilers by Biotech Dental →

En chiffres



5 jours
de travail par semaine

40 h
de travail par semaine

8 semaines
de congé par an



30 patients
reçus chaque jour



240 000 €
le chiffre d'affaires en 2018



10 ans
d'expérience en orthodontie



10 semaines
pour un premier rendez-vous



10 %
d'adultes en orthodontie



1350 €
le loyer à la MSP



510 €
le prix de la couronne
céramo-céramique

290 €
le prix de la couronne métallique

500 €
le coût du semestre en
orthodontie classique

680 €
le coût du semestre en
orthodontie esthétique



YOUR
SMILE.
OUR
VISION.

COMPOSITES | VERRES IONOMÈRE
BLANCHIMENT | APPAREILS | CIMENTS
ADHÉSIFS | RIVA STAR | MORDANÇAGE
SEALANT | AMALGAMES | ACCESSOIRES

RESTAURATIONS RAPIDES ET SIMPLES EN COMPOSITE SUR POSTÉRIEURES

CRÉÉ PAR SDI

AURA BULK FILL

CIMENT DE SCELLEMENT AU
VERRE IONOMÈRE ENRICHÉ EN RÉSINE

- Un remplissage d'implantation allant jusqu'à 5 mm
- Photopolymérisation LED 20 sec
- Finition d'aspect naturel avec une seule nuance universelle
- Polymérisation profonde sans avoir besoin d'une couche de couronnement
- Mise en place aisée en quelques secondes
- La consistance cireuse est compacte et non collante pour optimiser la manipulation



The Dental Advisor, Vol. 33,
No. 07, September 2016



SDI DENTAL LIMITED

appel gratuit 00800 022 55 734

REJOIGNEZ-NOUS SUR
FACEBOOK.COM/SDIFRANCE

Contacter Nos Commerciaux:

Direction France:
Jean Louis Jurquet 06 34 69 65 52

Région Ile de France:
Morgane Girard 06 10 79 20 44

Région Nord - Ouest:
Didier Hutin 0 613 33 46 86

Region Centre - Est - Rhône Alpes:
Sébastien Hustache 0 617 53 07 94

Région SUD:
Pamela Donnay 0 607 88 10 78



Tous les praticiens bénéficient de locaux neufs et modernes, qu'ils ont eux-mêmes dessinés avec l'aide d'un architecte.

Vers une généralisation des MSP ?

Le gouvernement souhaite que les maisons de santé pluriprofessionnelles deviennent « la norme », afin notamment de « combattre la désertification médicale », a déclaré Édouard Philippe le 11 février 2019 à Avoine en Indre-et-Loire.

Le Premier ministre, accompagné de la ministre de la Santé Agnès Buzyn qui défend son plan « Ma santé 2022 », voit dans ce type de structure un moyen efficace pour attirer les libéraux qui redoutent d'exercer seuls à l'écart des villes, décharger les services d'urgence et faciliter les consultations sans rendez-vous. « Nous devons faire en sorte que ces initiatives (les MSP, Ndlr) puissent être dupliquées et multipliées sur le territoire national pour que l'exercice collectif de la médecine devienne la norme, même s'il ne s'agit pas de la rendre obligatoire », a insisté Édouard Philippe.

Selon un point effectué par le ministère début 2018, la France comptait 910 maisons de santé pluriprofessionnelles (et 334 projets en cours de réalisation), contre seulement 20 en 2008. Si le plan gouvernemental honore ses promesses, leur nombre devrait doubler avant la fin du quinquennat.

« Si je travaillais en ville, je n'aurais jamais fait l'effort de me former à l'orthodontie. »

propose aux omnipraticiens de répondre aux exigences de leurs patients en seulement quelques journées de formation. Le chirurgien-dentiste envoie une empreinte, une radiographie et une dizaine de photos à une équipe de spécialistes qui déterminent le nombre de gouttières à porter et la durée du traitement. « C'est très séduisant. Personnellement j'ai été étonnée de rencontrer des confrères qui n'avaient aucune compétence en orthodontie et qui se lançaient à l'aveugle. Je suis rassurée d'avoir mon socle de connaissances, il me permet d'avoir un avis personnel sur les traitements proposés par Smilers. »

QUELLE STRATÉGIE POUR DEMAIN ?

« Il y a quelques années, lorsque mon chiffre d'affaires affaiblit une progression, j'étais satisfaite. Aujourd'hui, je préfère prendre des jours de congé... Je ne veux pas commencer à travailler pour simplement payer des impôts », pointe Frédérique Barbaise. Elle ignore quelle sera sa situation dans les dix-quinze prochaines années. « Trop complexe », la nouvelle nomenclature l'inquiète. « La cotation de certains actes devient une aventure ! Le but est aussi sans doute de nous surveiller », pense-t-elle. La Signacienne n'hésite pas à envisager une autre forme d'exercice : « Je vais développer mon activité dans le domaine de l'orthodontie et je ne m'interdis pas de terminer ma carrière dans un centre mutualiste ou associatif. J'ai bien pensé aux déconventionnements, mais cela reste compliqué, il faut le faire comprendre aux patients... »

Pour l'heure, la professionnelle fait vivre la maison médicale et se réjouit chaque jour d'être parvenue à sortir de son isolement. « L'ADN de la profession est très individualiste. Personnellement, je ne pense pas pouvoir m'associer avec d'autres chirurgiens-dentistes. J'imagine une concurrence permanente, de la comparaison, peut-être même de la jalousie. En revanche, les rapprochements avec d'autres professionnels de santé apportent beaucoup. Chacun respecte l'autre et le laisse libre dans ses choix de carrière. C'est pour moi, un parfait équilibre. » ●

mon guide



45

EXERCER EN SOLO
OU AVEC UNE ASSISTANTE ?

MANAGEMENT

50

VIH : 5 CONSEILS
DE COMMUNICATION
SUR L'INFECTION

COMMUNICATION

56

CHOISIR SON FAUTEUIL,
LE COMPAGNON
DU QUOTIDIEN

ORGANISATION

miglionico

DENTAL EQUIPMENT

promostudio



NICE GLASS

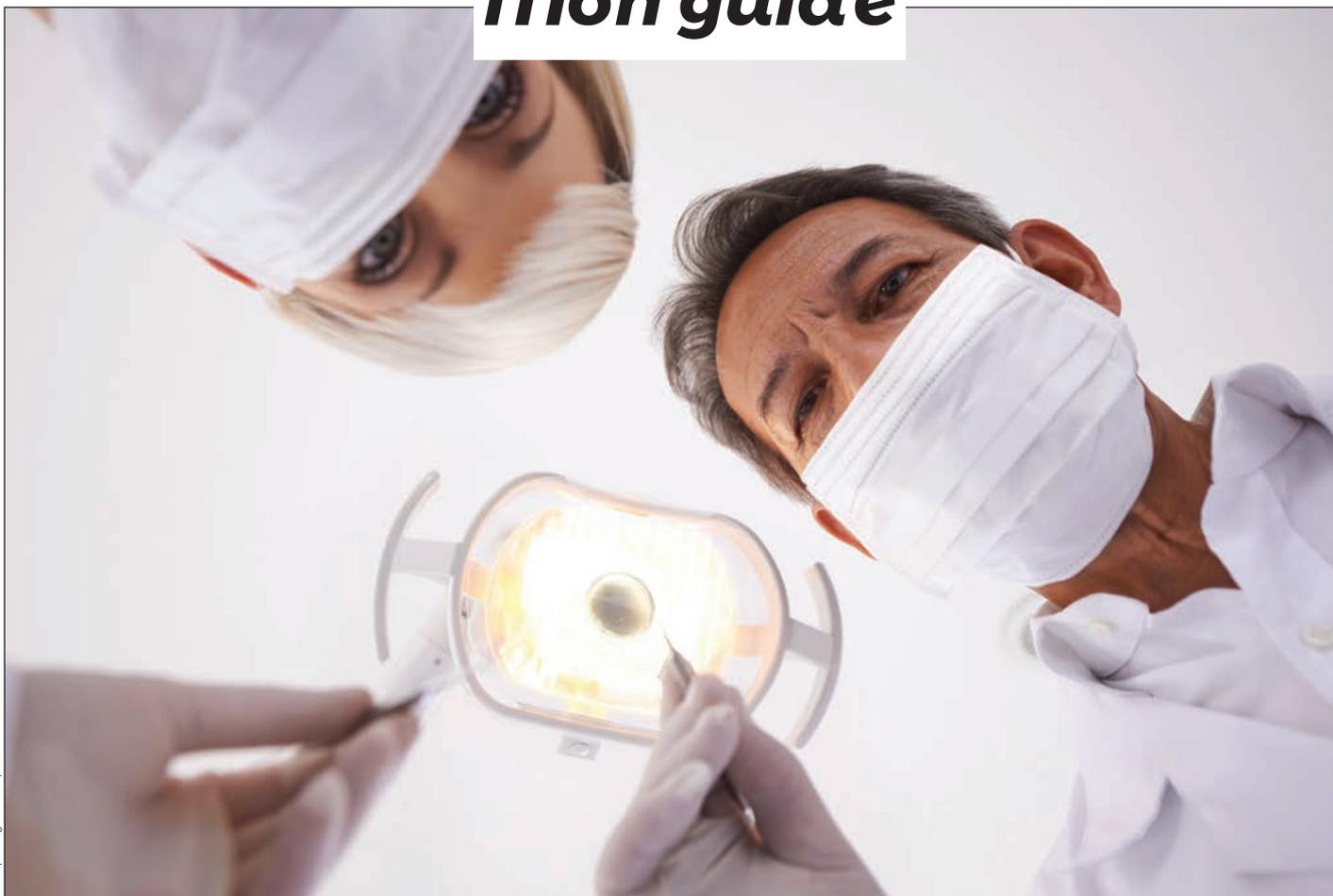


L'unité dentaire par excellence! **100%** fabriqué en Italie
vendu dans plus de 30 pays du monde.

Miglionico s.r.l.
70021 Acquaviva delle Fonti (BA) - Italy
miglionicofrance@miglionico.net



www.miglionico.fr



© Peopleimages / istockphoto

Exercer en solo ou avec une assistante ?

DANS CET ARTICLE EN DEUX PARTIES, DES ACTEURS DU SECTEUR DÉBATTENT SUR LA PLACE DES ASSISTANTES DENTAIRES. DANS CE NUMÉRO D'AVRIL - 1^{RE} PARTIE -, RETROUVEZ DES TÉMOINS POUR QUI CES PROFESSIONNELLES SONT INDISPENSABLES AU CABINET.

PAR LE DR MICHEL ABBOU
FONDATEUR DE S.I.C.T MIEUX

Alors que l'on compte plus de 42 000 chirurgiens-dentistes en France, dont plus de 85 % exercent en libéral, l'Union fédérale des assistants dentaires (UFAD) recense seulement 22 000 assistants dentaires (dont 85 % sont des femmes). Selon cette même fédération, « l'absence d'assistant dentaire équivaut à diminuer la capacité d'accueil d'un cabinet de cinq patients par jour ». Comme dans toute problématique - et notamment en termes

d'emploi et d'accès aux soins - chaque observateur a sa petite idée sur la question. Pour ce numéro de *Solutions Cabinet dentaire* et le suivant, j'ai sollicité et recueilli des témoignages pour essayer de constituer une cartographie des opinions et arguments professionnels en la matière. Ce mois-ci, deux personnalités du secteur prônent la présence de l'assistante et présentent leurs arguments. En mai prochain, deux praticiens exprimeront des opinions moins tranchées. →



MARILYN MICHEL

Formatrice UFSBD et CNQAOS,
administratrice du Club des assistantes dentaires sur Facebook

« L'assistante dentaire est le bras droit du praticien »

Elle défend haut et fort l'intérêt des chirurgiens-dentistes à recourir aux services de l'assistant dentaire... en distillant ses conseils en matière de recrutement et de bonnes règles de côtoiement.

N'avez-vous jamais souhaité avoir plus de temps dans vos journées occupées au travail ? Un des grands classiques de la gestion du temps, c'est l'art de déléguer. Le secret pour y remédier dans nos cabinets dentaires ? Avoir une assistante dentaire... Mais déléguer, ce n'est pas si simple. Le métier d'assistante n'est pas accessible à n'importe qui. Il suffit de parcourir les rubriques d'offres d'emplois pour se rendre compte des qualités nombreuses et compétences complexes requises dans ce domaine d'activité. Le métier requiert une certaine polyvalence alliant les connaissances du plateau technique, le sens de l'organisation, de la gestion administrative et comptable, ainsi que des relations humaines (avec patients, fournisseurs et autres interlocuteurs récurrents). Hormis la problématique du coût financier représenté par l'emploi de ce personnel qualifié, on identifie classiquement cinq freins formulés par les chirurgiens-dentistes face à l'embauche d'une assistante.

1/ « J'aimerais bien avoir un(e) assistant(e), mais j'ai peur de perdre du temps à le (la) former... »

La question à poser lors du recrutement : « Avez-vous un sens aigu de l'organisation ? »

L'assistante dentaire participe au travail du dentiste et gère le secrétariat du cabinet. L'activité des cabinets dentaires nécessite une bonne organisation en amont (gestion des plannings, des commandes, etc.), avec

un sens développé de l'organisation et des priorités, une tendance à la proactivité, des facilités à communiquer... et avoir l'esprit d'analyse et de synthèse. Si cette qualité polyvalente existe... il convient de considérer la « perte de temps » en question comme un investissement qui sera vite rentable de par une future bonne gestion en synergie avec les activités cliniques et administratives du chirurgien-dentiste.

2/ « J'ai peur de ne pas cibler la personne motivée et compétente pour le poste ... »

La question à poser lors du recrutement :

« Aimez-vous la routine ? »

Ce qui frappe lorsque l'on discute de leur métier avec les assistantes... c'est la grande variété des réponses. En effet, ce métier est praticien-dépendant, c'est-à-dire que l'assistante dentaire réalise les tâches les plus classiques et les plus diverses comme les plus originales (parfois) en fonction des besoins et des demandes du praticien : aide opératoire, tâches administratives, planning-maker, secrétariat, courrier et correspondances... à partir de consignes définies et convenues. Aucune des tâches n'est compliquée en soi, mais leur multiplicité et leur simultanéité rendent leur prise en charge complexe et ne laissent aucun moment de répit. Expliquer ses choix en les priorisant est une chose nécessaire afin que la démarche ne devienne pas contre-productive.

3/ « J'aimerais bien avoir une assistant(e), mais je n'ai pas envie qu'elle m'assiste systématiquement à chaque acte opératoire - Je tiens à mon autonomie... »

La question à poser lors du recrutement :

« Savez-vous vous adapter ? »

Longtemps cantonné à des tâches administratives, l'assistante a vu ses responsabilités s'accroître. Depuis quelques années, sa fonction est devenue plus opérationnelle. Les nouvelles technologies sont passées par là, transformant durablement le métier d'assistante dentaire tout autant que celui de chirurgien-dentiste. Les outils informatiques ont permis aux cabinets dentaires de gagner en temps et organisation. Ils ont ainsi libéré les assistantes de certaines tâches fastidieuses et rébarbatives, leur permettant de s'investir davantage dans le travail d'équipe (travail à quatre mains). Il appartient au praticien de définir les frontières de la mission, d'exposer avec précision les rôles et objectifs à atteindre, de décrire globalement l'orientation du cabinet. Les attentes à l'égard des assistantes dentaires et de leur rôle au sein d'une structure peuvent différer en fonction de l'activité de la structure (implantologie, orthodontie...). Inutile de comparer un cabinet à un autre ! Sur tous les fronts, elle doit faire preuve de réactivité, d'une grande capacité d'adaptation, d'esprit d'initiative et de résistance au stress et à la pression. Autre impératif inhérent à ce métier : la discrétion. L'assistante voit et entend tout ce qui se passe autour de son patron, elle est le

gardien de ses secrets, le dirigeant doit pouvoir lui faire une confiance absolue.

4/ « J'aimerais bien avoir un(e) assistant(e), mais j'ai peur qu'elle/il outre passe ses fonctions... »

La question à poser lors du recrutement :

« Savez-vous travailler en équipe ? »

Le plaisir de travailler ensemble ressort de tous les propos que j'ai entendus. Le rôle de l'assistante requiert des qualités d'autonomie et d'initiative. Faire la différence entre « savoir-faire » et « savoir être » ! Le savoir-faire opérationnel requiert en l'occurrence l'aptitude à travailler en équipe. En vrai bras droit, elle assiste le chirurgien-dentiste sur toutes ses missions.

5/ « Toutes les tâches ne sont pas reléguables... j'ai peur que l'assistant(e) s'ennuie... »

La question à poser lors du recrutement :

« Avez-vous le sens de l'humour ? »

Au-delà des compétences techniques, c'est l'adéquation des personnalités qui souvent fait la différence. Il n'y a pas de secret : un bon manager a plus de chances d'avoir une bonne équipe. L'entretien annuel est un exemple représentatif de cet état d'esprit. Alors que beaucoup d'assistantes redoutent cette expérience, ce doit être au contraire l'occasion d'une valorisation de tout ce qui a été fait et d'un encouragement pour améliorer ce qui peut encore l'être. La confiance mutuelle et le respect des zones d'autonomie sont des éléments-clés pour pérenniser une bonne ambiance de travail et de partage.

Les idées du

DR EDMOND BINHAS



Manager son équipe efficacement

CE QU'IL FAUT FAIRE

Écoutez votre équipe.

Que ce soit de façon individuelle ou collective, les membres de votre équipe ont plus d'interactions que vous avec les patients. Ils ont de bonnes idées pour améliorer votre cabinet (l'accueil des patients, la gestion de l'agenda, le service, etc.). Encouragez vos collaborateurs à aller au bout de leurs idées, ainsi qu'à vous faire des propositions. À la fin, libre à vous de mettre en place leurs suggestions.

Utilisez les descriptions de poste comme facteurs de motivation.

En plus d'identifier les besoins de formation et de fournir une plate-forme pour l'entretien annuel, les descriptions de poste peuvent également motiver le personnel à exceller. Incluez à la description de poste de chaque membre de l'équipe des objectifs spécifiques. Contrôlez-les mensuellement, hebdomadairement et, dans certains cas, quotidiennement. Il a été démontré que ce processus seul améliore considérablement les performances individuelles.

Préparez les entretiens annuels.

Les entretiens annuels sont trop importants pour être pris à la légère. Créez un plan détaillé commun à chaque entretien, comprenant la description de poste, les objectifs définis, les résultats réalisés, etc. Préparez des notes pour l'entretien de chacun de vos collaborateurs. Commencez d'une manière qui encourage votre personnel à se sentir à l'aise pour parler. Et, plus important encore, gardez un ton positif pendant toute la conversation : ce que le membre de l'équipe a bien fait, ce qui peut être fait pour améliorer ses performances et comment le cabinet peut l'aider à évoluer.

CE QU'IL NE FAUT PAS FAIRE

Gérer les tâches administratives.

Vous avez embauché les membres de votre équipe pour une raison. Laissez-les faire leur travail. S'ils ont besoin d'une formation supplémentaire, fournissez-leur. Mais ce n'est pas votre rôle de gérer les tâches administratives. Votre temps est trop précieux pour être consacré à des tâches non cliniques pouvant être effectuées par votre équipe.

Garder des descriptions de poste inchangées.

La valeur des descriptions de poste décline si elles ne reflètent pas la réalité. Au fur et à mesure que votre cabinet évolue, prenez le temps de modifier les descriptions en conséquence. En même temps, passez-les en revue avec les membres de votre équipe impliqués pour vous assurer que tout le monde soit sur la même longueur d'onde.

Critiquez son équipe sans esprit constructif.

Même s'il est possible d'émettre des critiques sur les membres de l'équipe, ne laissez pas une telle négativité ruiner la valeur positive des entretiens annuels. Aborder les problèmes de performance de manière constructive. L'une de vos tâches en tant que chef d'entreprise consiste à inspirer et à motiver les membres de votre équipe à exceller et à montrer que vous vous souciez de leur carrière et de leur bien-être.

DR PATRICK BONNE

Chirurgien-dentiste à Saint-Loubès (Gironde)



« La présence et l'aide de l'assistante sont capitales »

Ce praticien a choisi, depuis trente ans, un exercice d'omnipratique entièrement tourné vers l'exercice clinique. Cela l'a conduit à la délégation des tâches purement administratives ainsi qu'à l'option d'assistante au fauteuil pour le confort et l'optimisation gestuelle. Cette structure de travail facilite, selon lui, le bon respect des normes.

Titulaire d'un Mastère en management de la qualité en dentaire depuis 2006, Patrick Bonne enseigne cette discipline dans son DU à la faculté de Bordeaux. « La mise en place de cette démarche qualité n'aurait pas été possible sans l'aide et la participation de mon assistante dentaire », explique-t-il.

Pourquoi avoir décidé de mener la démarche qualité dans votre cabinet ?

Simplement pour connaître et appliquer les réglementations et les normes à respecter. Ce qui a pour conséquence d'augmenter la sécurité pour les patients, l'équipe dentaire et moi-même, tant sur le plan physique que juridique. La mise en place de la démarche qualité est impossible sans une assistante et les autres salariés. Il faut toujours vous souvenir que la démarche qualité ne va pas vous faire gagner de l'argent, mais va vous éviter d'en perdre.

Quelles sont ces normes à respecter en stérilisation ?

Même si l'assistante dentaire qualifiée réalise la stérilisation, au vu de la loi, le responsable de sa bonne qualité est le praticien. Il est alors préférable de veiller à lui permettre de se requalifier régulièrement pour se tenir au courant des nouvelles recommandations, et

connaître les nouveaux appareils. L'assistante réalise la maintenance obligatoire de tous les appareils qui doivent toujours être opérationnels et conformes, en tenant un recueil des opérations effectuées qui sera demandé en cas de contrôle des ARS ou lors d'une enquête juridique.

Quelles sont les normes à respecter au fauteuil ?

Ici aussi, le travail de l'assistante est considérable : choix des produits et des matériaux à la norme CE, utilisation des produits d'entretien normés. Grâce à la démarche qualité, les différentes procédures de traitement de la salle de soin sont écrites et doivent être respectées pour assurer la sécurité et l'efficacité des actions réalisées. Notamment les traitements entre deux patients, le traitement des PID. Il existe aussi des obligations à ce poste, en particulier la réalisation des traçabilités obligatoires (depuis 2001) comme la matériovigilance incluant celle de la stérilisation des dispositifs médicaux, la pharmacovigilance et plus rarement la cosmétovigilance. Ces obligations sont réalisables lorsque vous associez votre gestion du stock à la gestion de ces traçabilités grâce au logiciel dentaire bien paramétré. L'assistante peut également

prendre le relai dans l'éducation à l'hygiène bucco-dentaire des patients pour valider les conseils que vous avez recommandés. Sa présence et son aide sont capitales en cas d'urgence médicale.

Autre poste nécessitant la présence d'une assistante : l'administratif si vous n'avez pas de secrétaire ?

En effet, au vu de l'ampleur de ce poste, j'ai préféré embaucher, dès le début de mon exercice, une secrétaire. La gestion de l'agenda, la réalisation des devis (prothèses, et autres), les feuilles de soins, les encaissements, les communications téléphoniques, les relances financières, la réception des commandes, les rapports avec les fournisseurs, la gestion documentaire... En conclusion, je suis un fervent défenseur de la présence d'une assistante dentaire dans notre exercice. À la vue des tâches à réaliser à côté de mes soins pour obtenir la sécurité maximale dans ma structure, son aide est indispensable. De plus, ayant délégué de nombreuses actions, je me concentre sur ce qui me plaît le plus et qui me fait vivre : mes soins. L'assistante dentaire est donc la clé de l'évolution des cabinets dentaires, à condition de faire évoluer son poste en l'impliquant dans une démarche qualité. ●

UN VENT NOUVEAU SOUFFLE SUR BELMONT

DÉCOUVREZ LA GAMME

EURUS



**Protection
détachable**



**Crachoir
amovible**



**Interface
tactile**



Belmont

Fabricant de fauteuils
dentaires depuis 1921

www.belmont.fr
01 42 42 66 28



eurus series

VIH : 5 conseils de communication sur l'infection

LA COMMUNICATION QUE VOUS ENGAGEZ AU CABINET AVEC VOS PATIENTS ET VOTRE ÉQUIPE SUR LE VIRUS DE L'IMMUNODÉFICIENCE HUMAINE (VIH) EST PRIMORDIALE. DE PAR VOS MOTS ET VOS GESTES, VOUS POUVEZ CONTRIBUER À ENDIGUER L'ÉPIDÉMIE.

PAR PAULINE MACHARD



Inculquez à votre équipe la discipline préventive

En tant que chirurgien-dentiste, il est de « votre responsabilité » d'éviter toute contamination au cabinet, martèle le Dr Christian Winkelmann, vice-président de l'ONCD et président du pôle « Patients », que la contamination soit directe (infection contractée lors d'un contact entre le praticien et le patient), ou indirecte (infection croisée, si des dispositifs médicaux souillés sont utilisés lors d'un soin). Le conseiller ordinal rappelle donc que « le personnel doit être formé par le praticien pour respecter les consignes », soit les recommandations en matière d'hygiène, d'asepsie et de gestion des déchets au cabinet dentaire. L'ONCD et la Direction générale de la santé (DGS) les mentionnent dans 7 fiches, très didactiques¹ : la désinfection des mains par friction avec un produit hydro-alcoolique ; les précautions standard, les mesures d'hygiène de base à appliquer par tous les praticiens et leurs assistant(e)s et pour tous les patients ; la conduite à tenir en cas d'accident d'exposition au sang ou aux liquides biologiques ; la gestion des déchets d'activités de soins ; la stérilisation ; le traitement des dispositifs médicaux ; la désinfection chirurgicale des mains. Ces règles valent pour tout patient. Pour le Dr Paul Azoulay, « l'équipe doit considérer que chaque patient est un malade potentiel. Moi je les considérais tous comme sidéens.

Partant de ce principe, on prend toutes les précautions nécessaires, quelle que soit la personne. Je pense que c'est acquis au sein de la profession ». Acquis ou pas, ça va mieux en le répétant. N'hésitez pas à rabâcher ces consignes. Vous pouvez aussi les afficher : « Moi je les mettais dans ma salle de stérilisation », se souvient le Dr Winkelmann.



Informez vos patients des risques

Vous êtes en première ligne dans la prévention des infections sexuellement transmissibles. C'est à vous qu'il revient de communiquer auprès des patients sur le risque de contamination orale ; de diffuser l'idée que la bouche peut être victime et vectrice d'IST ; de lutter contre la « banalisation des actes », du fait des avancées de la médecine ; de faire « reculer les idées stupides, telles que la fellation n'est pas un acte de pénétration, que ce n'est ni tromper ni faire l'amour, qu'il n'y a pas de risque », si elle prodiguée sans préservatif, affirme le Dr Manon Bestaux, omnipraticien en libéral et sexologue au CHU de Rouen, passablement agacée par ce discours. Elle fait remarquer : « Le préservatif, c'est un choix. Les gens le mettent ou pas, ils font ce qu'ils veulent, mais il y aura des conséquences, c'est tout. C'est comme le ski hors-piste. Vous êtes libre de vous y adonner, mais ce n'est pas sans danger. »



© AndreyPopov / iStock

Comment prémunir vos patients ? « *Travaillez en amont* », via la prévention, conseille l'omnipraticienne, aussi présidente du Conseil régional de l'Ordre des chirurgiens-dentistes de Haute-Normandie. Elle est pour la « *franchise dans le dialogue* », avise « *d'oser* », de « *mettre les pieds dans le plat* ». Quand le cas semble à risque, elle n'hésite pas à faire entendre le risque de contamination et à donner le conseil du préservatif systématique, balayant le commentaire « *ça a le goût du caoutchouc* » d'un revers de main, en évoquant les différentes saveurs existantes. Évidemment, souligne-t-elle, le message doit être adapté à chacun, car « *en dentaire comme en sexo, chaque patient est différent* ». Enfin, n'hésitez pas à saisir les opportunités : « *C'est par exemple lors des bilans bucco-dentaires effectués à 18 et 24 ans qu'il faut parler de préservatif !* » pour le Dr Bestaux, qui souhaiterait que les chirurgiens-dentistes, à l'instar des médecins généralistes, prescrivent² ce petit bout de latex.



Invitez-les à se faire dépister si nécessaire

Il se peut que votre patient ne soit pas infecté. Qu'il ne soit pas au courant de son infection. Ou qu'il soit infecté mais ne vous en fasse pas part, c'est fréquent³. Il n'est pas obligé de le faire. « *Le patient n'est jamais obligé*, souligne le Dr Winkelmann. Néanmoins, c'est recommandé. Au cours de mes 40 ans d'exercice,

seuls trois patients m'ont fait part de leur séropositivité. Le dossier médical partagé (DMP) devrait améliorer les choses en permettant d'avoir accès au dossier du patient, sans trop avoir à le solliciter », estime le conseiller ordinal. Quelle que soit la configuration, il y a un moment crucial : l'anamnèse. C'est là que vous pourrez déceler d'éventuels problèmes. D'abord via un « *questionnaire médical sérieux*⁴, préétabli. À mon cabinet, tous les patients – sidéens →

« La bouche, l'autre victime des MST »

Lors de la conférence inaugurale du congrès de l'ADF, en novembre dernier, le Dr Sarah Cousty, chirurgien-dentiste au CHU de Toulouse, avait évoqué le sujet suivant : « *la bouche, l'autre victime des MST* ». L'occasion de rappeler, notamment, que le VIH n'est pas la seule IST à avoir des manifestations oro-buccales. Il y a aussi la syphilis, le papillomavirus humain (HPV), ou encore l'herpès.

« Aujourd'hui, il n'y a aucune raison objective de refuser un patient atteint du VIH »

Dr Christian Winkelmann

Petite histoire De l'importance de la confiance

Le Dr Christian Winkelmann a été convié à une réunion sur le thème des soins dentaires aux porteurs du VIH, organisée par l'association de patients Actions Traitements⁷. À l'issue de cette rencontre, le vice-président de l'Ordre a reçu une lettre d'un des patients présents. Il s'interrogeait sur l'opportunité, ou non, d'une pose d'implant, proposée par son chirurgien-dentiste. Dans sa réponse, le conseiller ordinal a évoqué l'importance du lien de confiance qui lie le patient à son praticien. Il lui a notamment répondu : « *S'il vous propose un implant, c'est qu'il estime que votre organisme est à même de le supporter. Il faut lui faire confiance. Lui seul vous connaît et est donc capable d'évaluer les risques.* »

En 2015, l'association de lutte contre le Sida, Aides, avait réalisé un testing auprès de plusieurs cabinets dentaires français. Résultat : 33,6 % de praticiens ont opposé un refus.

ou non – y passaient. Tous, sauf les cas d'urgence », raconte le Dr Azoulay. Puis, via l'observation clinique. En fonction des informations que vous récoltez, des symptômes cliniques que vous constatez, vous pouvez orienter vers un dépistage. « *Il ne faut pas tout de suite dire : " Mon dieu, vous avez le sida ", prévient le Dr Winkelmann, d'autant que certains signes sont trompeurs. Il faut y aller sur la pointe des pieds.* » « *Moi je délirais tout le temps avec mes patients pour qu'ils se sentent bien, narre le Dr Azoulay. Alors quand j'observais quelque chose de suspect, j'introduisais la bombe en fin de consultation, car ce n'est pas possible de l'annoncer à froid : " Il serait peut-être bon d'aller voir un dermato, car il y a des petites choses qui m'embêtent..." En cas de nouveau patient, si celui-ci est très sensible, peureux, vous pouvez attendre une séance. L'essentiel, c'est que vous soyez provocateur de la consultation.* » Ayez conscience que votre rôle est essentiel : un diagnostic précoce augmente les chances du patient et contribue à enrayer l'épidémie.

4 Bannissez les refus de soins

Discriminatoires, « *les refus de soins sont en général d'ordre économique : patients bénéficiaires de la CMU, de l'AME* », note le vice-président de l'ONCD. Néanmoins, il arrive que certains praticiens refusent des patients pour raisons de santé. En 2015, il était ressorti d'une opération de testing⁵ – réalisée par l'association Aides –, que plus de 30 % des cabinets opposaient un refus direct (3,6 %) ou déguisé (30 % – Le patient est découragé par des horaires contraignants, réorienté vers un service hospitalier...) aux patients déclarant leur séropositivité. Le bureau du conseil national s'était alors mobilisé pour condamner ce comportement, rappelant que « *nul ne peut faire l'objet de discrimination dans l'accès à la prévention et aux soins* » et que les « *chirurgiens-dentistes qui ne respectent pas ce principe fondamental, légal et déontologique, s'exposent à des poursuites, tant devant les juridictions disciplinaires, que pénales* »⁶. « *Aujourd'hui, il n'y a aucune raison objective de refuser un patient atteint du VIH ou porteur d'une autre maladie sexuellement transmissible. Le refus de soins est injustifié, et injustifiable* », clame le Dr Winkelmann, qui a pris le relais sur ce dossier, en tant que président du Pôle Patients, mais aussi de la commission de refus de soins (créée en 2017). « *Avec le temps qui passe, la plupart des praticiens – il y a toujours des exceptions – ont compris qu'il n'y avait aucun risque ni pour le praticien, ni pour son assistante dentaire, ni pour les patients. Ou alors, c'est reconnaître qu'il n'y a pas les conditions d'hygiène et la stérilisation requises* », poursuit-il. Et de déplorer : « *Ces refus de soins, s'ils n'existaient pas, nous aurions tous notre part de patients à risque, que ce soient les porteurs du VIH, les personnes handicapées, les personnes âgées, les précaires etc. Tous ces patients à risque, chronophages, seraient répartis entre nous.* »



Suscitez l'adhésion

De manière générale, « pénétrer une bouche n'est pas anodin », rappelle le Dr Manon Bestaux, invitant à réfléchir à l'intrusion de nos actes. Elle fait valoir qu'il « faut un certain courage pour venir consulter, montrer son dedans, couché ». Pour le Dr Azoulay, c'est encore plus vrai quand on est malade : « Tous les patients, quand ils vont chez le dentiste, sont fragilisés. Mais celui qui est malade est doublement atteint : psychologiquement et physiquement. » « Du fait de leur histoire, de leur vie, les patients porteurs du VIH sont souvent plus isolés et plus vulnérables », abonde le Dr Christian Winkelmann. La prise en charge doit donc être globale. N'oubliez pas que vous soignez des êtres humains. « Certains praticiens sont trop mécaniques, déplore Paul Azoulay. Or si le patient a une enveloppe corporelle, il a aussi des sentiments, des craintes, des peurs. » Pour susciter « l'adhésion du patient », dont dépend « la qualité de l'alliance thérapeutique, indispensable à la pérennité des traitements », affirme le Dr Bestaux, il faut que vous cultiviez certaines qualités. Les trois praticiens s'accordent sur les termes suivants : « respect », « considération », « empathie ». Autant de termes qui doivent s'incarner dans votre communication verbale et non-verbale avec les patients, infectés ou non. Les patients porteurs du VIH doivent être mis en situation « d'être soignés comme les autres, pour le président du pôle "Patients" à l'ONCD, convaincu de la nécessité d'intégrer tout le monde : les précaires, les trisomiques, les porteurs du VIH..., de ne pas les marginaliser. Le patient porteur du VIH est un patient comme un autre. Mais pour moi, il a besoin d'encore davantage d'affection, d'empathie », conclut-il. ●

1. www.ordre-chirurgiens-dentistes.fr/uploads/media/fiches_dgs.pdf

2. Comme le font déjà les médecins et les sages-femmes. Deux préservatifs masculins sont désormais remboursés sur ordonnance.

3. Selon une enquête du Corevih Haute-Normandie réalisée en 2012 auprès de patients séropositifs, 38 % des patients répondants ont déclaré que leur chirurgien-dentiste n'était pas au courant de leur séropositivité.

4. Le Corevih a réalisé une enquête côté praticiens. Or il s'avère que 63 % des praticiens ne posent pas systématiquement la question de la séropositivité VIH via un questionnaire médical.

5. www.leparisien.fr/societe/un-dentiste-sur-trois-dit-non-aux-seropositifs-04-06-2015-4831535.php

6. À noter : le défenseur des droits a édité des fiches, à destination des praticiens et des patients, sur le refus de soins : www.defenseurdesdroits.fr

7. www.actions-traitements.org



GROUPE

Airel Quetin

POUR UN ÉQUIPEMENT DENTAIRE ADAPTÉ

Le K2,

Le nouveau gage de légèreté pour la profession.



LE FAUTEUIL COMPACT

Léger, maléable et résolument compact, le K2 est un modèle pensé pour les espaces réduits. Il offre une fluidité de mouvement inégalée.



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 : SZUTES T12195)
Fabricant : Airel, France / Mai 2018

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

L'autre jour j'étais à Montréal pour les Journées dentaires internationales du Québec. Une excellente excuse pour combiner savoir professionnel et découverte touristique dans un pays aux mille nuances. Pendant le congrès, au détour d'une discussion avec des confrères et des assistantes, je demande : « Au Québec, les assistantes ont le droit de prendre des empreintes ? », « C'est une zone grise », me répond-on. Je continue : « Elles ont le droit de prendre des radios ? », « C'est une zone grise », me dit-on. Je persiste : « Et elles peuvent réaliser un éclaircissement dentaire ? », « C'est une zone grise », me réplique-t-on. Cela fait beaucoup de zones d'ombre pour un métier aussi lumineux.

Outre-Atlantique, les hygiénistes existent déjà

Cependant, il ne faut pas jeter le blâme trop vite sur nos cousins d'Amérique car comme vous le savez, en France, les assistantes dentaires sont inscrites dans le code de la santé publique depuis 2016, et ce n'est qu'en 2018 qu'un arrêté relatif à la formation conduisant au titre d'assistant(e) dentaire est paru. La question de leur champ d'activité reste aujourd'hui en suspens car le décret de 2016 ne fait que récapituler ce que disait la convention collective :

- assistance au fauteuil,
- entretien de l'environnement de travail et du matériel,
- mise en œuvre de la traçabilité...

De l'autre côté de l'Atlantique, comme vous le savez, la profession d'hygiéniste existe déjà. Ce que vous ne savez peut-être pas, c'est qu'un nouveau projet est en cours d'étude par l'Ordre des dentistes du Québec. Un règlement va bientôt voir le jour sur les activités pouvant être exercées par l'assistante dentaire (sous le contrôle et la supervision du dentiste bien sûr) :

- prise d'empreinte primaire,

« Le dentiste verra dans son assistante la clé pour passer d'un exercice dentaire plus sombre à une pratique odontologique plus claire. »



E-DENTISTERIE

50 nuances de Gris

- prise de radiographies dentaires,
- pose et dépose de fils et ligatures orthodontiques et bien d'autres actes encore sur la liste.

Inutile de quitter le Vieux Continent pour naviguer vers le Nouveau Monde, nous avons tous la possibilité de faire évoluer notre pratique.

Faire grandir la passion

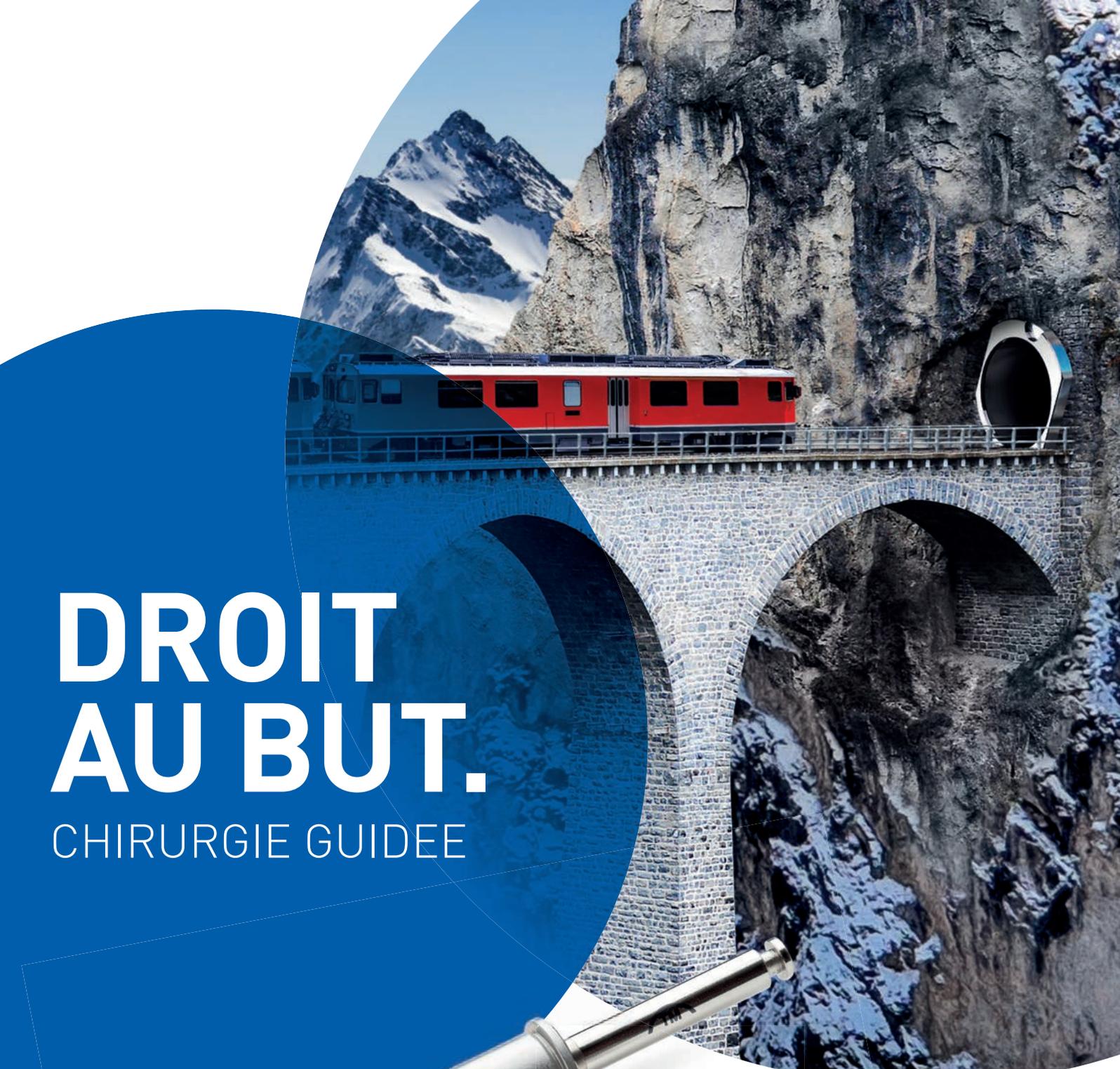
À l'instar de Christian Grey et Anastasia Steele, héros de *Cinquante nuances de Grey*, le dentiste ne peut jouir pleinement de son activité qu'en faisant grandir la passion (professionnelle) de son assistante. Celle-ci ne peut se contenter continuellement de l'aspiration ou d'astiquer les instruments. En lui donnant le pouvoir d'agir et la domination de certaines tâches, le praticien verra dans son assistante la clé pour passer d'un exercice dentaire plus sombre à une pratique odontologique plus claire. ●

Ressources :

Ordre des dentistes du Québec : www.bit.ly/2Pvrw01

Décret relatif aux modalités d'exercice de la profession d'assistant dentaire www.bit.ly/2B2zzUk

Règlement sur les activités pouvant être exercées par un assistant dentaire au Canada : www.bit.ly/2B1Gj4M



**DROIT
AU BUT.**
CHIRURGIE GUIDÉE



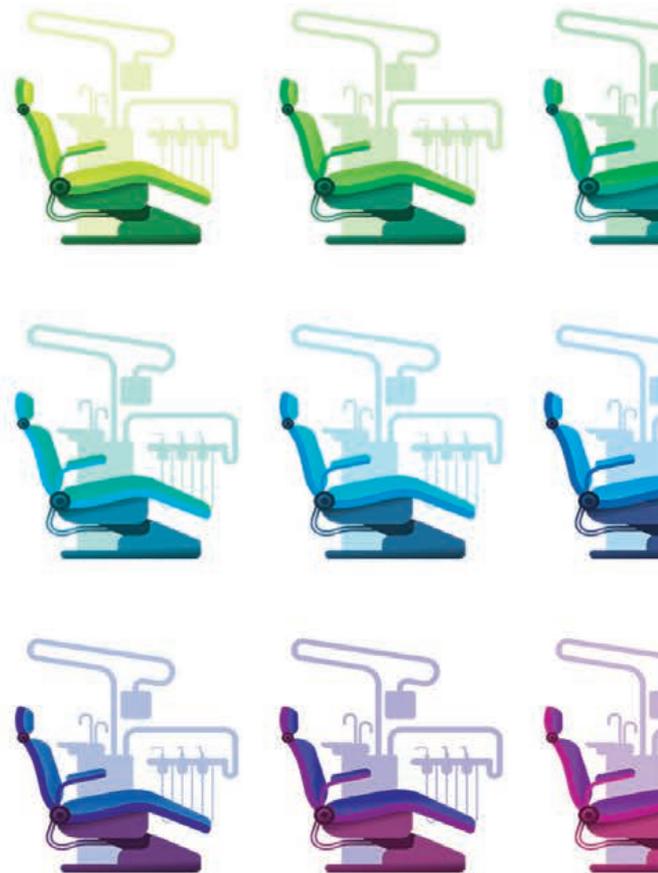
Choisir son fauteuil, le compagnon du quotidien

LE FAUTEUIL DU CABINET DENTAIRE, C'EST BIEN DAVANTAGE QU'UN SIÈGE ! IL CONSTITUE L'ÉQUIPEMENT DE BASE AUTOUR DUQUEL GRAVITE LE MATÉRIEL NÉCESSAIRE AUX SOINS DENTAIRES. IL EST IMPORTANT QU'IL SOIT FIABLE ET CONFORTABLE POUR VOTRE TRAVAIL AU QUOTIDIEN.

PAR CLAIRE MANICOT

Ne laissez pas vos émotions vous guider

Les fabricants proposent sur le marché pléthore de modèles aux atouts esthétiques incontestables. S'il est légitime de vouloir donner sa touche personnelle à son cabinet, il est peut-être risqué de choisir son fauteuil uniquement en fonction d'éléments émotionnels : couleur, texture du revêtement, forme... La première règle est donc de prendre le temps d'établir son choix. Pas question de s'engager sur un coup de tête parce que vous avez été séduit sur un salon professionnel par un modèle vert pomme ou rose fuchsia associé de tous les accessoires possibles ! Plusieurs solutions s'offrent à vous : vous contactez plusieurs fabricants ou bien vous mandatez un conseiller en équipement qui vous accompagnera et vous rendra le choix plus aisé (voir



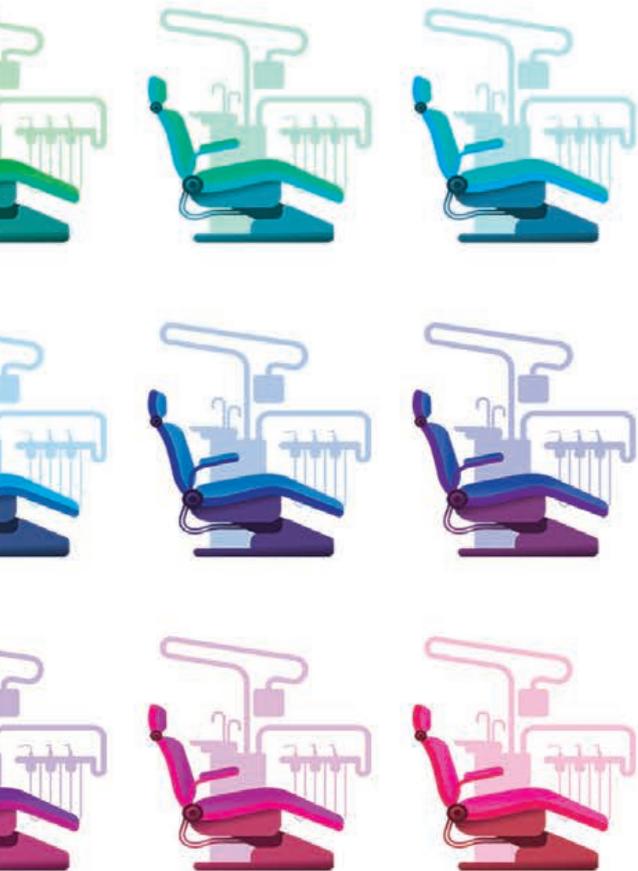
encadré). Cela représente un coût, mais le jeu en vaut parfois la chandelle, car un chirurgien-dentiste qui constate s'être trompé après quelques semaines d'utilisation, s'en mordra les doigts... Bien sûr, essayez plusieurs fauteuils dans les show-rooms de votre distributeur et, s'il n'a pas le modèle qui vous intéresse, demandez à voir celui-ci chez un confrère !

Faites un état des lieux de l'environnement

S'il s'agit d'un simple renouvellement, l'achat du fauteuil prendra en compte la configuration des locaux et le mobilier déjà en place. Si vous investissez un espace vierge (première installation, transfert dans de nouveaux locaux), vous aurez plus de possibilités, surtout si vous bénéficiez d'une grande superficie. L'achat du fauteuil s'intégrera dans un investissement global et vous pourrez réfléchir en termes d'organisation et d'ergonomie et avoir une vision d'ensemble de votre équipement pour qu'il soit efficace et confortable.

Analysez votre manière de travailler

Acquérir un fauteuil, c'est adopter la manière de travailler qui va avec. Vous devrez donc vous poser un certain nombre de questions. Êtes-vous droitier, gaucher, ambidextre ? Travaillez-vous à quatre mains de façon constante, ponctuelle ou jamais ? Utilisez-vous un miroir ? Quelle est la circulation au sein du cabinet, la



vôtre, celle de votre assistante éventuelle, celle du patient ? Une fois cette analyse faite, vous étudierez les axes d'amélioration, en particulier en ce qui concerne l'ergonomie, pour éviter certains mouvements répétitifs, de rotation du buste ou de tension du bras, qui entraînent des troubles musculo-squelettiques (fatigues, douleurs chroniques...), ou pour supprimer des obstacles liés à l'emplacement des appareillages.

Soyez attentif à l'unit

On ne peut dissocier le choix du fauteuil du choix de l'unit. C'est en quelque sorte la caisse à outils qui présente à portée de main les contre-angle, turbine, seringue air/eau ou encore, en option, un détartreur ultrasonique. Il existe trois types de configuration. Classiquement, en France, les chirurgiens-dentistes ont appris à travailler pendant leurs études sur des units à fouets sur bras transthoraciques. Ils ont l'avantage d'être très accessibles pour le praticien mais l'inconvénient de faire soulever les bras très souvent et d'être sous le nez du patient. Ils commencent à être détrônés par les units à cordons pendants. Ceux-là peuvent demander des mouvements de rotation mais ne sont pas dans le champ de vision du patient, on les distingue selon leur positionnement : sur bras transthoraciques, latéral au fauteuil, installé sur un mur (wall mount) ou bien en arrière du fauteuil, ce dernier étant réservé plutôt destiné au travail à quatre mains et appréciable pour la vision directe qu'il permet. →

3 QUESTIONS À LAETITIA TESSIER



Conseillère spécialisée en équipement chez Soteeth

« Les critères ergonomiques sont devenus essentiels. »

POURQUOI FAIRE APPEL À UNE SOCIÉTÉ DE CONSEIL POUR L'ACHAT D'UN FAUTEUIL ?

Il faut comparer le métier de conseiller spécialisé en équipement dentaire à celui d'un courtier, comme on en trouve dans le domaine de la banque ou de l'assurance. Nous sommes des intermédiaires ; nous permettons au chirurgien-dentiste de gagner du temps dans ses recherches et ses démarches administratives, de l'argent aussi, et d'avoir l'assurance d'acheter un produit qui lui convient. De plus, nous négocions les meilleures conditions tarifaires tout en restant indépendants de toutes compagnies. Le coût de nos prestations est fixe, pour garantir notre impartialité nous n'appliquons pas de pourcentage.

COMMENT PROCÉDEZ-VOUS ?

La première étape est d'identifier les besoins du praticien, en fonction de son environnement, de sa pratique, de ses envies et de son budget. On ne s'équipe pas de la même manière lorsque l'on a un cabinet spacieux dans une petite ville de province ou étriqué dans une grande ville ; si l'on travaille seul ou à quatre mains. Deuxièmement, il s'agit de faire le point sur tous les fauteuils disponibles sur le marché et de sélectionner ceux qui correspondent au mieux aux exigences du praticien. Troisièmement, on cherche un distributeur le plus proche géographiquement afin d'assurer un service après-vente rapide. Car le fauteuil n'est pas à l'abri d'une panne moteur, d'un dysfonctionnement sur les arrivées d'eau ou sur les commandes de réglage.

QUELLES SONT LES ÉVOLUTIONS DE CES DERNIÈRES ANNÉES ?

L'agencement du cabinet devient beaucoup plus moderne et épuré par souci d'esthétique pour se démarquer de ses confrères, mais aussi pour rassurer le patient. Le scialytique peut être accroché au plafond, les instruments sont moins à la vue du patient et, de plus en plus, le crachoir est supprimé. Enfin, les critères ergonomiques sont devenus essentiels dans le choix d'un fauteuil pour prévenir les douleurs chroniques telles que les tendinites, les lombalgies. En ce sens, une attention toute particulière doit être portée aux choix des accessoires (écran, aspirations, ...) et au mode de distribution des instruments.

Acquérir un fauteuil, c'est adopter la manière de travailler qui va avec. Étudiez bien chaque solution, en fonction de votre mode d'exercice et de vos préférences en termes d'ergonomie.

Enfin, le kart mobile à roulettes offre au praticien une tablette stable mais est de hauteur fixe. Ce sera au praticien d'étudier chaque solution, en fonction de la place dont il dispose, de son mode de travail (seul ou à quatre mains), de ses préférences en termes d'ergonomie et de praticité. Les instruments des unités à fouets ne risquent pas de tomber au sol tandis que les instruments des unités à cordons pendants ou des karts nécessitent d'être reposés sur leurs supports.

TÉMOIGNAGE JEAN-CLAUDE LUCET

Chirurgien-dentiste à Selles-sur Cher
(Loir-et-Cher)



« J'ai investi dans un modèle assez novateur sans crachoir. »

Il y a six ans, j'ai acheté le quatrième fauteuil de ma carrière qui, je pense, me mènera jusqu'à la retraite. J'ai investi dans un modèle assez novateur sans crachoir. Cela ne va pas de soi au départ mais finalement c'est fabuleux sur le plan de l'hygiène. De plus, j'ai choisi un fauteuil avec kart, bras d'aspiration et scialytique indépendants. J'ai profité de ce changement pour m'équiper d'un système à ultrasons avec lumière LED pour le détartrage. Mon fauteuil est dit « ambidextre », il dispose d'une base pivotante qui facilite notamment le transfert des patients âgés ou handicapés et ceux qui arrivent sur un brancard. Enfin, je suis très satisfait de mon tabouret, dès la première utilisation, je me suis senti à l'aise pour trouver mes positions de travail. En revanche, mon assistante n'a pas pu s'habituer au tabouret ergonomique, elle a préféré un modèle plus standard.

Choisissez les bons accessoires

Il y a d'abord, pour certains d'entre vous, le crachoir. C'est un élément qui n'est pas forcément compatible avec tous les unités. On peut encourager les praticiens à proposer un espace avec lavabo et miroir pour que le patient puisse se rincer la bouche après le soin, voire même se coiffer.

Il y a ensuite les accessoires indispensables qui méritent l'attention :

- le siège de l'opérateur, choisi selon la morphologie du praticien et de préférence avec la possibilité d'incliner la zone avant de l'assise ;
 - le siège de l'assistante, très important quand le travail est fait à quatre mains (l'associer si possible au choix), présentant un appui spécifique bras ou ventral ;
 - le scialytique de préférence à LED qui n'éblouit pas et consomme peu ;
 - le bras d'aspiration, qui peut être fixé sur le fauteuil, un mur ou du mobilier ;
 - la pédale de commande éventuellement sans fil (vérifiez alors son autonomie et sa durée de chargement).
- Enfin, prévoyez de pouvoir connecter un équipement de radiographie dentaire ou une caméra intégrés, si vous le désirez ultérieurement.

Alliez votre confort à celui du patient

N'oubliez pas que c'est vous qui utilisez le fauteuil pendant au moins huit heures par jour, le patient y reste généralement une vingtaine de minutes et, au plus, deux heures pour des soins très spécifiques comme l'implantologie. Bien sûr, vous veillerez à ce que le matériau soit suffisamment épais, que l'accès au fauteuil soit facile (pas d'effet de déshabillage), et qu'il soit équipé d'un appui-tête avec au minimum deux réglages (inclinaison + longueur au niveau du tronc) pour s'adapter à la morphologie de chaque patient et d'accoudoirs pour éviter les bras posés sur l'abdomen gênant au niveau respiratoire. Vous ferez un compromis entre le confort du patient et le vôtre. Vous choisirez un dossier ni trop large ni trop épais car, pour travailler dans de bonnes conditions, vous devez être au plus près du patient et pouvoir glisser aisément vos jambes sous le fauteuil. ●

**NOUVEAU F.O.V
12x10 cm**

Visitez notre site
www.imax3d.fr

I-MAX^{3D}

L'IMAGERIE 3D ACCESSIBLE À TOUS



Compacte et légère : 66kg



3D Cone Beam



Multi FOV : de 12x10 à 5x5 cm



HD : 87µm



CAD/CAM ready



Guides chirurgicaux



Budget maîtrisé

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



Qu'est ce qu'on entend par matériaux et produits biocompatibles?

Que veut dire biocompatibilité, si ce n'est la capacité d'un matériau à ne pas interférer avec le milieu biologique, ne pas le dégrader, ni perturber son fonctionnement. Mais y-a-t-il une biocompatibilité universelle ? Chaque personne répond différemment à un stimulus extérieur, autant sur le plan biologique que physique ou encore psychique. Les fiches toxicologiques des matériaux que l'on retrouve dans les alliages dentaires font froid dans le dos et grincer des dents, mais nous n'avons pas d'autre choix pour soigner les personnes qui ont laissé leurs dents se dégrader.

Quelles sont les conséquences médicales des produits que nous mettons dans la bouche de nos patients ?

• Les métaux des alliages dentaires

Le grand problème des métaux en bouche est qu'ils participent à créer un effet de pile, la salive servant d'électrolyte. Ils émettent un signal électromagnétique qui peut avoir un effet antenne. Comme notre corps fonctionne lui aussi de façon électromagnétique, les matériaux en bouche envoient un signal qui interfère avec celui de nos cellules, ce qui vient perturber l'homéostasie globale de notre corps.

Une autre conséquence de l'électro galvanisme buccal est la corrosion des métaux qui augmente le passage des métaux dans la salive, donc dans le corps. Cela contribue à aggraver ce que l'on appelle l'intoxication aux métaux lourds.

Étant donné que 10 % de la population est allergique au nickel, et 30 % intolérante, je vous conseille de rechercher une allergie au nickel avant de poser une prothèse à un patient. De plus, il existe fréquemment une co-sensibilisation au nickel/chrome/cobalt.

• Les perturbateurs endocriniens (PE)

Ces substances perturbent notre système hormonal. En se fixant sur les récepteurs à la place de nos hormones naturelles, les PE imitent, bloquent ou modifient la quantité d'hormones envoyée à nos organes. En détournant des messages chimiques importants, les PE peuvent changer la façon dont les cellules se développent. Les chercheurs ont également qualifié de PE le mercure et le fluor.

On retrouve des PE dans de nombreux produits dentaires : dentifrices et bains de bouche, pâtes à empreintes, colles, composites et surtout on retrouve du BPA dans les résines de



POURQUOI S'AMÉLIORER...

... En matériaux et produits biocompatibles

prévention que l'on applique sur les dents des enfants.

Aujourd'hui, on attribue aux perturbateurs endocriniens des cancers hormono-dépendants (sein, prostate, colon), l'hyper-activité et les baisses de QI des enfants, l'obésité et le diabète précoces, des maladies neurologiques ou encore la diminution de la fertilité des hommes.

Primum non nocere : Comment faire mieux ?

• Lire les notices des produits dentaires

On limitera dans la mesure du possible : BPA, TEGDMA, HEMA, mercure, fluor, Lauryl sulfate, triclosan, parabènes, nickel, palladium, béryllium cadmium, pour ne citer que les plus connus.

• La dépose sécurisée des produits dentaires

Le pire pour la santé de nos patients est d'enlever leurs métaux et matériaux sans précaution. Cela provoque un apport massif de toxiques dans le corps. Quelques jours après apparaissent : douleurs musculaires et articulaires, insomnies, fatigue chronique, maux de tête, vertiges, pertes de mémoire et de concentration... Les médecins sont dépassés, prescrivent des antidépresseurs, diagnostiquent une fibromyalgie, une sclérose en plaque, une maladie de Lyme... Sur un organisme déjà bien affaibli, c'est la goutte qui a fait déborder le vase. ●



**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

PLAFONNEMENT DES PROTHÈSES

RESTEZ ZEN, NOUS SOMMES LÀ !



CCM 69 €
Gamme Excellence Plus

Chez Made in Labs®, nos prothésistes expérimentés vous accompagnent pour tirer le meilleur de ces nouvelles réglementations.

**C'est le moment
de nous tester !**



MADE IN LABS®
INNOVATION & PERFORMANCE

0 800 11 30 11 Service & appel gratuits

WWW.MADEINLABS.COM

DE L'INTÉRÊT DE FAIRE PREUVE DE *délicatesse*

ÉVOLUTION DES RAPPORTS D'AUTORITÉ DU CORPS MÉDICAL, PROGRÈS TECHNOLOGIQUES PERMETTANT UNE APPROCHE MOINS BRUTALE, MAIS AUSSI PRISE EN COMPTE DU STRESS DU PRATICIEN... LE SOIN, QUI ÉTAIT AUTREFOIS EXCLUSIVEMENT TOURNÉ VERS LE PATIENT, DEVIENT UNE ATTENTION PARTAGÉE.

PAR LE DR MARC-GÉRALD CHOUKROUN

Dans un article intitulé *La philosophie du soin*, Céline Lefève, maître de conférences en philosophie de la médecine, retrace l'évolution du soin dans l'histoire de la médecine. Issu de la médecine hippocratique, le soin est d'abord constitutif d'un ensemble humoral (la bile jaune, le sang, la lymphe, la bile noire) lié à un ensemble de qualités (chaud, froid, sec, humide), et se situe dans sa globalité, sa souffrance, non seulement individuelle mais en relation avec l'environnement. Le « therapôn » est l'écuyer d'un guerrier, ce qui donne au thérapeute une mission de servitude, aidant le malade à combattre la maladie. Étymologiquement, le mot soin possède deux racines latines : *sunnia*, la nécessité, besoin et *sonium*, le souci, la préoccupation.

Le saut de représentation s'effectue au Moyen Âge : la nouvelle culture judéo-chrétienne s'impose en mêlant à toutes choses et à tout geste la qualité divine conçue par le clergé. Ainsi, la représentation du corps est devenue une source d'aliénation qui affaiblit l'âme, et qui doit être sans cesse l'objet d'une attention vigilante. L'attitude médicale est très peu présente, l'hôpital est le lieu d'accueil des indigents, toutes causes confondues. La souffrance est vécue comme l'expression probante d'une faiblesse de l'âme du pêcheur. La réponse est organisée autour des prières et de la rédemption.

Le retour de la littérature grecque va à nouveau permettre aux occidentaux d'orienter la médecine vers une culture hippocratique. Les chirurgiens (Ambroise Paré, Vésale) et les peintres (Léonard De

Vinci) développent alors l'anatomie et de nouvelles conceptions de la guérison. La découverte au XIX^e siècle de la responsabilité des organes dans la cause des maladies (Xavier Bichat), oriente cette fois la médecine vers la fonction organique comme cause et remède de la maladie. C'est au cours d'une lente progression unidirectionnelle que la médecine va suivre jusqu'au XXI^e siècle le chemin du soin comme acte. De nombreux soignants ont combattu l'idée humaniste que l'être humain n'est pas une machine que l'on répare. Mais, à présent, nous savons qu'il est réducteur de ne soigner qu'un ensemble organique. Désormais, nous ne pouvons imaginer le succès d'un traitement sans l'accompagnement psychologique nécessaire à la mise en œuvre des processus d'action neurobiologiques. →



© Palfy69 / istockphoto

Prendre soin du patient, c'est s'attacher à son bien-être, se soucier de ses craintes, tant avant les soins que sur les résultats de l'acte, et de ses suites.

L'importance de « prendre soin »

De là, nous devons déduire une philosophie actualisée de la pratique médicale, celle du sens à donner au mot « soin ». « Faire un acte », est-ce équivalent de « prodiguer des soins » ? Cet aspect quantifiable n'a-t-il pas satisfait la comptabilisation de la pratique médicale ? Ne sommes-nous pas parvenus à une limite de l'éthique médicale : l'obsession de l'acte au détriment du sujet ? C'est pourquoi il semble aujourd'hui important de « prendre soin ». C'est une nécessité - *sunnia* -, et un souci - *sonium*. Prendre soin, c'est aussi être attentif, manipuler les objets avec précaution, des objets de plus en plus précis et sophistiqués (caméra optique), de plus en plus fragiles en raison de leur haute technologie. Notre attention est également portée sur le souci de travailler en toute stérilité, et en toute sécurité.

Prendre soin du patient, c'est s'attacher à

son bien-être, se soucier de ses craintes, tant avant les soins que sur les résultats de l'acte, et de ses suites. Une expérience a été menée il y a quelques années. On constitue deux groupes de malades dans un service de gastro-entérologie. Le premier groupe bénéficie d'une ordonnance sans explications à la sortie de l'hôpital. L'autre groupe est l'objet d'une information attentive tant sur l'ordonnance que sur les précautions à prévoir en cas d'incident et de douleur. Le premier groupe subira de nombreux soins post-opératoires tandis que le second reste silencieux, et bien portant... Prendre soin du patient, c'est donc être à l'écoute de ses inquiétudes, non pour le laisser parler de façon inopportune, mais pour lui apporter des réponses. C'est faire preuve d'une attitude délicate, non par gentillesse, mais pour lui indiquer que l'on s'intéresse à lui. Lui donner existence, car c'est ce qui le rassure le plus. Le comportement trop fréquent, →

■ Erreur humaine ?

Les échecs des praticiens sont régulièrement interprétés comme des erreurs techniques et aboutissent à une complexification du protocole opératoire. Il est bien plus simple de se poser la question de l'erreur humaine, de par son propre comportement, et dans la qualité de la relation. En modifiant la relation, le comportement du malade change immédiatement et permet à l'acte de s'effectuer efficacement.

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.

Choisir son fauteuil,
c'est facile avec heka *dental* !

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

EN DIRECT DU CABINET

« Poser des questions au lieu d'être péremptoire »

Antoine doit se faire soigner. Il me regarde et tourne la tête. Je regarde sa maman.

« Il n'a pas envie de se faire soigner, docteur, je suis très préoccupée. »

- C'est vrai Antoine ?

- Oui.

- Si je ne peux pas te soigner, que se passera-t-il ? (sourire bienveillant de l'opérateur)

- Je vais perdre mes dents.

- Et alors ? (sourire bienveillant de l'opérateur)

- Je vais mourir. (attention sérieuse de l'opérateur)

- C'est drôle qu'il parle de mort ?, en regardant la mère. (attention sérieuse de l'opérateur)

- Ben, c'est-à-dire, sa tante est très malade, nous sommes tous angoissés, nous avons peur pour la suite.

- C'est cela Antoine ? (délicatement)

- Oui, et puis je me suis fait étrangler, par un garçon quand j'étais plus petit...

- Et tu t'es dit que tu allais étouffer et mourir... (avec empathie de la part de l'opérateur)

- Oui.

- Tu peux être tranquille, on ne meurt pas si facilement, sinon tout le monde serait déjà mort, et en plus, tu es très costaud. (sourire de l'opérateur)

- Alors je veux bien me faire soigner ! (changement surprenant et radical)

- Je suis là mon chéri, je t'aiderai. (la maman est portée elle aussi vers la compassion et la bienveillance).

Analyse de la situation :

1 - Nous n'avons pas cherché à répondre par une solution technique (on pourrait envisager de reporter le soin, ou « tu verras que ça ne fait pas mal, je vais endormir la dent »).

2 - Nous n'avons pas cherché à manipuler l'enfant. Nous lui avons souri, porté attention, et manifesté de l'empathie. Des interventions calmes, sereines. Des questions, avec une voix porteuse de délicatesse et d'attention. Si je dis : « Passe-moi mes lunettes », ce n'est pas la même chose que de dire : « Pourrais-tu me passer mes lunettes ? »

3 - L'effet miroir a fonctionné, la maman a pris la suite.

En conclusion :

Ce qui est le plus spectaculaire dans cette nouvelle approche du soin, c'est que le praticien se nourrit lui-même en faisant preuve de délicatesse et d'attention avec les autres. Peu à peu, il prend soin de lui-même de façon involontaire et automatique, ce n'est rien d'autre que la plus-value de cette générosité.

Lorsque le malade voit le praticien crispé, les zones motrice et psychomotrice envoient des flux nerveux aux zones corticales du cerveau.

de porter attention à l'ordinateur, doit être remplacé par l'attention portée au patient, non seulement à ses organes (dents, gencives) mais à sa personne.

L'influence du vécu du soignant sur le malade

D'aucuns pourraient assimiler ces gestes à un comportement de soumission de la part du praticien et de l'assistante. Loin de nous cette intention qui pourrait susciter une sensation de faiblesse des soignants, alors que l'autorité bienveillante

est une meilleure attitude. Ce *pattern* de soins a pour but essentiel d'éliminer toute hostilité, dont l'effet, nous le savons, est de générer des hormones de stress et un syndrome d'adaptation, adrénaline, corticosurrénales en action, tachycardie et vaso-dilatation, là où l'anesthésie exige plutôt une vasoconstriction.

Les études montrent que le vécu des soignants présente une influence considérable sur le malade. Ce sont essentiellement les neurones miroirs (découverte de Giacomo Rizzolatti en 1990) qui sont

stimulés par les aires visuelles. Ainsi, lorsque le malade voit le praticien crispé, les zones motrice et psychomotrice envoient des influx nerveux aux zones corticales pyramidale et extrapyramidale. Inversement, l'hypnose médicale nous apprend à coller notre respiration sur celle du patient. Et c'est en ralentissant notre propre respiration que nous obtiendrons, sans perdre de temps, une relaxation du malade.

Prendre soin de son assistante aussi

Notre influence sur l'assistante est également essentielle. Si nous prenons soin d'elle, si nous veillons à ce qu'elle puisse faire son travail en toute sérénité, →



Les apparences sont parfois trompeuses

Pour vos patients. Pour votre cabinet. N'utilisez que des composants authentiques.

Zimmer Biomet propose une gamme complète de solutions dentaires de haute qualité avec laquelle les systèmes génériques qui contrefont nos droits de propriété intellectuelle, ne peuvent rivaliser.

Il y a peut-être une certaine ressemblance, mais c'est la qualité et le caractère innovant de nos systèmes d'implants et de nos piliers prothétiques qui fixent les normes dans le secteur industriel dentaire.

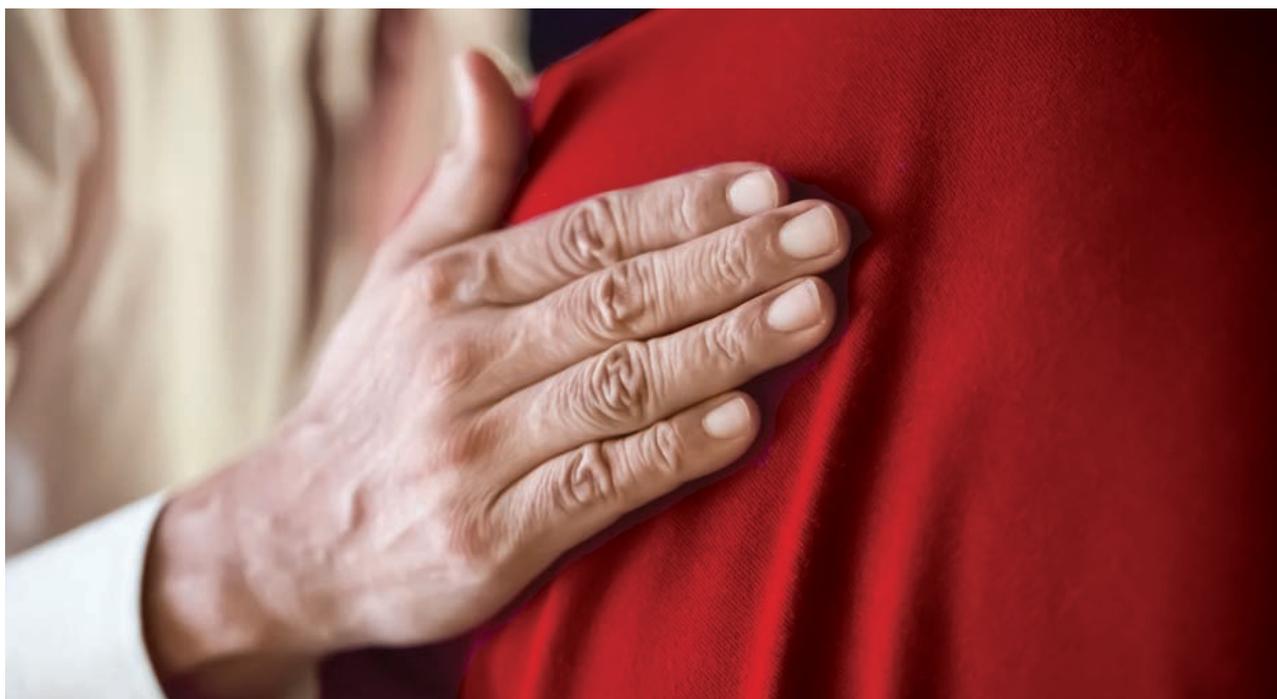
Notre savoir-faire, associé à nos droits protégés, est ce qui nous différencie des imitations disponibles sur le marché. Assurez-vous de choisir des piliers et des composants prothétiques authentiques Zimmer Biomet.

Systèmes d'implants et de piliers authentiques Zimmer Biomet. **Appelez le +33(0)1-45 12 35 35**

Sauf indication contraire, comme indiqué ici, toutes les marques déposées sont la propriété de Zimmer Biomet et tous les produits sont fabriqués par une ou plusieurs des filiales dentaires de Zimmer Biomet Holdings, Inc., distribués et commercialisés par Zimmer Biomet Dental (et, dans le cas de la distribution et de la commercialisation, par ses partenaires de commercialisation). Pour plus d'informations sur le produit, veuillez consulter l'étiquette individuelle ou la notice du produit. L'autorisation et la disponibilité des produits peuvent être limitées dans certains pays ou certaines régions. Ce document s'adresse uniquement aux praticiens et n'a pas pour objectif de fournir un avis médical ou des recommandations. Ce document ne doit pas être dupliqué ni réimprimé sans l'autorisation écrite expresse de Zimmer Biomet Dental. ZB0591FR. RÉV.A 06/18 ©2018 Zimmer Biomet. Tous droits réservés.



ZIMMER BIOMET
Your progress. Our promise.



© ShotShare / iStockphoto

nous allons engendrer des hormones positives sur son comportement, qu'elle va transmettre au patient par mimétisme. Certaines assistantes se plaignent de craindre leur praticien. Peur, menaces, ne sont pas des outils de collaboration efficaces, et sont sujets à des *quiproquo*, des maladresses et des frustrations. Prendre soin l'un de l'autre est au contraire source de bien-être et d'efficacité.

Trois conseils

La voix est très importante. Elle doit être calme, presque monotone, c'est-à-dire ne pas présenter des variations violentes dans l'intensité. Il ne faut pas commencer la phrase comme une apparition par surprise, mais être délicat. Il est préférable de marquer un temps entre deux phrases pour insister sur un mot plutôt que de hausser le ton. Cette activité sera potentialisée par une intention positive plutôt que de prendre un ton grave et menaçant. Le « sourire vocal » devient pertinent en se couplant avec un sourire figuré. Paul Ekman, le spécialiste de l'expression des mimiques

Évitez les gestes saccadés en soignant le patient. Au contraire, des gestes techniques qui s'effectuent comme des caresses tranquilisent le sujet.

faciales, explique que le sourire peut paraître faux très facilement. Il suffit qu'il soit contredit par la voix, par un geste brusque, ou trop rapidement esquissé, par des mimiques asymétriques. Il produit alors l'effet inverse : une méfiance sur les intentions de l'interlocuteur.

Les gestes : il faut éviter des gestes saccadés, complexes, trop riches. Ils tranquilisent le sujet dès lors qu'ils s'effectuent comme des caresses. Ils doivent être accompagnés de sourires. De nombreuses études montrent que le sourire produit des hormones positives chez la personne qui sourit, au point qu'il est recommandé de joindre un sourire aux séances de méditation pour décupler ses effets relaxants (d'après Isabelle Crouzet, *La force du sourire*, Éd. Lattès). Le sourire a un effet de miroir,

il produit du sourire, comme le soleil produit de la lumière dans un miroir. Selon la théorie de Winnicott, le thérapeute a une influence très sécurisante sur le patient quand il produit « un effet enveloppant » ou « holding ».

La musique est recommandée, car les traitements de musicothérapie s'avèrent très efficaces. Cependant, les sons produisent des effets très différents les uns des autres. Il est recommandé, quel que soit le public, de faire passer des musiques classiques comme du Mozart ou du Chopin (pour situer le type de sons). Toute musique comportant des percussions ou des cuivres engendre une stimulation du pneumogastrique par le nerf auditif. Les battements cardiaques augmentent en rythme et en intensité. ●

Le magazine à offrir à vos patients Pour gagner leur motivation !

Parresia

Pathologie
Explications précises et pédagogiques

Mise en page claire et attractive

64 pages d'explications pédagogiques



Couverture personnalisable
emplacement vierge dédié au cachet du cabinet

Idéal en salle d'attente 😊

SOURIRE
MODE D'EMPLOI

Schémas explicatifs

Encadrés informatifs et ludiques

LES THÈMES TRAITÉS :

- La carie (s'en protéger, l'inlay-onlay, la couronne sur dent vivante, la carie avancée, la dévitalisation, les consolidations, la couronne, le remplacement d'une couronne usagée)

- La maladie parodontale
- L'édentation (unitaire, multiple, l'appareil amovible, le bridge, les implants, l'édentation et la prothèse totale)
- Porter un appareil amovible, les soins locaux
- Le kyste

- Après une chirurgie (douleurs, traitement, alimentation)
- Orthodontie
- Problèmes esthétiques
- Taches, colorations et teintes
- Prévention enfantine...

BON DE COMMANDE

OUI, je commande

SOURIRE
MODE D'EMPLOI

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

SOURIRE MODE D'EMPLOI
Parresia
109 avenue Aristide Briand - CS 80068
92 541 MONTRouGE CEDEX
contact-librairie.garanciere@parresia.fr

Nom : Prénom :
Adresse :
Code postal : Ville :
Tél. :
Email :@.....

Je choisis la formule suivante (cocher la case correspondant à la formule choisie)

Version papier

- 10 exemplaires
 20 exemplaires

Participation aux frais de livraison :

Version numérique personnalisée

Utilisation illimitée, avec vos coordonnées et votre photo en couverture

(notre équipe prendra contact avec votre cabinet afin de créer votre couverture personnalisée)

Tarifs

- 45 € TTC
 82 € TTC

+ 4.50 €

290 € TTC



Cette publication vous est offerte par :
Cabinet des Docteurs Lomchamps, Bernier et Whiemaneolo
2, place de la Préfecture
13000 Marseille
Tél. : 04 91 22 56 12

dr-marie-lomchamps.chirurgiens-dent

Un attrait dès l'enfance

PAR PAULINE MACHARD

SOLUTIONS CABINET DENTAIRE VOUS PROPOSE DE FAIRE MIEUX CONNAISSANCE AVEC CELLES ET CEUX QUI VOUS ACCOMPAGNENT AU QUOTIDIEN, LES ASSISTANTES DENTAIRES. VOUS TROUVEREZ, DANS LEURS TÉMOIGNAGES, DES ÉLÉMENTS POUR AMÉLIORER L'EFFICACITÉ DE VOTRE BINÔME. DANS CE NUMÉRO, RENCONTRE AVEC LAETITIA GRASSLER, QUI, À 31 ANS, EXERCE CE MÉTIER DEPUIS DÉJÀ DIX ANS, AVEC TOUJOURS LA MÊME SOIF D'APPRENDRE.



« Depuis que je suis petite, je suis attirée par le dentaire, se remémore Laetitia Grassler. Je ne saurais expliquer le pourquoi du comment ! » Son bac S en poche, la jeune femme ne se dirige pourtant pas immédiatement vers l'art dentaire. Elle opte dans un premier temps pour une première année de DUT génie biologique. Mais très vite, elle bifurque : « Je cherchais à exercer un métier plus manuel », explique-t-elle. Elle décide alors d'effectuer des stages chez un prothésiste dentaire, métier qui la captive depuis longtemps. Pourquoi ? « Parce

qu'avant de manger, mon arrière-grand-mère posait toujours sa prothèse à côté de son repas. Ça dégoûtait tout le monde, rit la jeune femme, mais moi, ça me fascinait. Je trouvais génial de fabriquer un dispositif médical sur-mesure. Cela peut sembler exagéré, mais pour moi, c'était comme un bijou ! » Verdict à l'issue de ses stages : elle apprécie le côté manuel du métier de prothésiste, mais elle a besoin de davantage de relationnel. « Pour cette raison, je me suis tournée vers la profession d'assistante dentaire. »

La première expérience

En 2007, Laetitia Grassler entre donc en formation à la CNQAOS de Strasbourg. Elle en ressort deux ans plus tard auréolée du titre d' « assistante dentaire qualifiée ». Elle a alors 22 ans. C'est dans le cabinet du Dr Guillaume Reys qu'elle fait ses armes. « J'ai débuté avec un praticien qui m'a très bien formée, j'ai eu beaucoup de chance, raconte-t-elle. Quand j'ai commencé, j'étais jeune, je ne connaissais quasiment rien au métier. Je n'avais pas d'attentes particulières

vis-à-vis de mon praticien, si ce n'est de pouvoir apprendre, glaner de l'expérience ! »

Son chirurgien-dentiste, lui, cherchait une assistante pour seconder - et donc soulager - celle déjà en place. « Il voulait une personne intéressée, qui s'investit. » Ça tombe bien, c'est son cas. Au cabinet, il ne sera pas le seul à prendre Laetitia Grassler sous son aile, car il a une collaboratrice : le Dr Olivia Veran-Kenck. « Au cabinet, il y avait donc deux praticiens et deux assistantes. Je travaillais en partie aux côtés de la collaboratrice. » Au fil du temps, « pour le suivi des patients, nous nous sommes rendu compte que c'était plus simple qu'elle soit ma patronne ». Les deux femmes se connaissent, s'apprécient, se respectent... ça « matche » entre elles.

Un large panel de missions

C'est donc tout naturellement que Laetitia Grassler rejoint le Dr Olivia Veran-Kenck qui créera son propre cabinet dentaire en 2016, tout en impliquant Laetitia dans son projet. Aujourd'hui, 35 heures par semaine, la jeune assistante cohabite avec le Dr Veran-Kenck et le Dr Loan Iltis. « En début de semaine, je travaille avec ma praticienne, et en fin de semaine, je travaille avec son collaborateur », détaille-t-elle.

Le panel de ses missions est large. L'accueil des patients, la stérilisation, le tri des déchets, la gestion des stocks, la traçabilité, l'administratif... « Tout ce qui est annexe, en fait !, résume la trentenaire. Le praticien peut se concentrer sur son cœur de métier. Moi je gravite autour du chirurgien-dentiste et du patient pour favoriser la qualité des soins. »

Ce qu'elle apprécie dans ce métier ? Par-dessus tout : « Sa diversité. Il y a

tellement de facettes différentes. C'est un métier extrêmement varié, on ne s'ennuie jamais... On n'a pas le temps ! », s'exclame-t-elle.

Apprendre, encore et toujours

« Et puis c'est un métier en constante évolution : les matériaux et matériels changent souvent. On est obligés de se former », s'enthousiasme-t-elle. Au cabinet - un cabinet d'omnipraticque avec « une branche un peu plus développée en esthétique » - tout le monde est volontaire pour apprendre de nouvelles techniques. Le maître-mot : « Ne pas stagner. » « Le fait que ce soit un challenge perpétuel est pour moi un moteur, - dit celle qui appelle de ses vœux la création du statut d'assistant(e) dentaire de niveau 2 -. Il en va de même pour toute l'équipe, c'est pour cela que ça marche. On est une équipe dynamique, jeune. » D'apprendre, Laetitia Grassler, aujourd'hui âgée de 31 ans, ne se lasse pas. « J'apprends encore aujourd'hui, chaque jour, et ce même si ça fait dix ans que je suis qualifiée. » Et elle ne fait pas que recevoir le savoir, elle le partage, aussi : « J'ai formé Claire [Palacoeur, NDLR], qui est assistante qualifiée depuis quelques mois, suite à une reconversion. Ça se passe très bien. Je sais que je peux compter sur elle, et vice versa. Par exemple quand je donne un cours - car Laetitia Grassler est aussi formatrice occasionnelle à la CNQAOS de Strasbourg -, elle est là. » Pour ses 10 ans en tant qu'assistante qualifiée, Laetitia Grassler n'a pas prévu de souffler des bougies. Mais une chose est sûre : si tout ça était à refaire, elle le referait sans hésiter. « Je suis très fière de mon parcours professionnel ! », conclut-elle. ●

Ses conseils aux praticiens

- Reconnaissez le rôle de l'assistant(e), valorisez-le : « Sans bon assistant(e) dentaire, le praticien a plus de mal à travailler. On forme un binôme, nous sommes sur un pied d'égalité. »
- Communiquez de façon permanente avec lui/elle : « C'est très important, rappelle-t-elle, d'autant que nous sommes tout le temps ensemble ! »
- Construisez un terrain de confiance : « Si l'assistant(e) n'a pas confiance en soi, le patient le ressentira. »
- Laissez-lui des libertés, cela permettra notamment à l'assistant(e) de se responsabiliser.

Les professionnels de santé, plus que tous les autres, ont cette capacité de « sentir par l'intérieur » qui dépasse la simple compréhension. Ils sont ainsi souvent en situation d'adopter cette démarche qui consiste à se mettre à la place de l'autre. Aristote décrivait déjà admirablement ce phénomène avant que la psychologie n'invente le mot « empathie » pour le décrire.

À l'heure où les algorithmes de l'intelligence artificielle vont dégager du « temps médical » en simplifiant beaucoup de choses, nombre de professions de santé (biologistes, radiologues...) vont jusqu'à s'interroger sur leur propre utilité (à démographie constante).

Que faire de ce « temps médical » libéré ? La tentation sera très forte de le réinvestir dans la multiplication des actes. L'Assurance maladie n'en dissuadera pas les soignants (médecins généralistes, chirurgiens-dentistes, infirmiers...), applaudissant une certaine efficacité et allant jusqu'à les « aider » par des délégations de tâches...

À l'amorce du virage d'une redistribution des compétences médicales et paramédicales, l'erreur fondamentale serait d'oublier le manque chronique d'écoute et d'empathie dont souffre le système de santé français.

Réinvestir dans l'humain est une priorité. « Médecine narrative » et « écoute active » doivent être valorisées comme véritable « temps médical ». Le maintien, voire la progression, de notre qualité-sécurité des soins, en dépendent.

Réinvestir dans l'humain est une priorité. « Médecine narrative » et « écoute active » doivent être valorisées comme « temps médical ».



QUALITÉ DE VIE DU CHIRURGIEN-DENTISTE

Écoute empathique

Le digital ne va pas supprimer l'humain, et tout un pan de l'économie est en train de s'organiser en conséquence. Tout en maintenant une stratégie de qualité des produits, de maîtrise des coûts et d'autres paramètres, le cœur du réacteur reste la qualité de la relation client. C'est le label « Human for client » promu par l'Institut national de la relation client (INRC)⁽¹⁾.

Même si la médecine n'est pas un « produit » industriellement reproductible, elle doit s'inscrire dans ce même mouvement, en préservant l'excellence de sa narrativité. Or, face à l'essor exponentiel d'une médecine scientifique, les humanités (notamment la littérature) se trouvent fort opportunément renforcées dans la réforme de la Paces. La prise en compte du « savoir être » est un signe formidablement encourageant... ●

(1) www.inrc.fr/le-label-human-for-client/

SAVE THE DATE

L'ACADÉMIE DU SOURIRE ORGANISE UN « LIVE FACETTES »

Devenir un praticien qualifié en dentisterie esthétique dépend souvent du choix du laboratoire, du céramiste, et des relations étroites qui vont les unir.

De l'étude esthétique du patient à la réalisation des restaurations céramiques, en passant par le projet esthétique, les mockups, les temporaires de seconde génération et le transfert de l'occlusion, la symbiose avec le laboratoire est essentielle à la réussite du traitement.

Plusieurs décennies de collaboration avec des céramistes français ont incité Ivoclar Vivadent à élaborer une Masterclasse consacrée à cette collaboration : le Live Facettes- Live labo, c'est cinq jours d'immersion - du 20 au 24 novembre 2019 - dans le flux de travail unissant les deux professions au sein d'un même lieu, le Continuum d'Aix-en-Provence.

Stevie Pasquier, céramiste, et Stéphanie Ortet, chirurgien-dentiste spécialisée en

esthétique du sourire, animeront ces journées, qui comprendront des cours communs aux deux professions, des ateliers d'étude esthétique, de réflexion occlusale, des TP d'élaboration de wax ups, de facettes céramiques pour les uns, des TP de mockups, de préparations, de collage facettes pour les autres, ainsi que des séances Live patient, Live labo. ●

INFORMATIONS ET INSCRIPTIONS :
NN@ACADEMIE-DU-SOUIRE.COM

WEBINAR

« NOUVELLE CLASSIFICATION DES MALADIES PARODONTALES : QUELS DIAGNOSTICS MAINTENANT ? »



Le webinar Colgate du 13 février 2019 en partenariat avec la SFPIO est désormais disponible en replay. Les conférenciers du département de parodontologie, UFR d'Odontologie, université Paris-Diderot, Hôpital Rothschild AP-HP Paris ont démontré en quoi la nouvelle classification des maladies parodontales, qui s'impose aujourd'hui à tous les odontologistes spécialisés ou non, modifie l'approche clinique quotidienne. Richement illustré et agrémenté de nombreux cas cliniques, ce webinar s'est conclu par l'intervention de Mehdi Aït-Lahsen, chef de projet Affaires scientifiques Colgate, qui est revenu sur les produits de la gamme Meridol, destinés à accompagner le praticien en prévention et soin des problèmes de gencives ou lors des phases de maintenance. ●

DISPONIBLE SUR : WWW.COLGATETALKS.COM/WEBINAR
ET WWW.SFPARO.ORG

PARTENARIAT

CURADEN FRANCE PROMeut L'ÉDUCATION À L'HYGIÈNE BUCCO-DENTAIRE

Curaden France, filiale de Curaden AG, entreprise suisse spécialisée dans les produits d'hygiène bucco-dentaire, et la faculté d'odontologie de Lorraine, annoncent la mise en place d'un partenariat stratégique. Celui-ci permettra aux deux partenaires de placer la prophylaxie bucco-dentaire au cœur du parcours de soins des patients ; en prévention primaire destinée à maîtriser l'étiologie et les facteurs de risques pour empêcher l'apparition des maladies carieuse et parodontale, aussi bien qu'en prévention secondaire, qui a pour objectif d'agir au plus tôt pour limiter les lésions, qu'en prévention tertiaire, dont le but est de soigner les conséquences des maladies carieuse et parodontale et d'éviter les récurrences.

Ensemble, les parties partagent les objectifs suivants :

- contribuer à la formation des étudiants de la faculté ; optimiser la qualité des enseignements au sein de la faculté ;
- promouvoir les nouvelles technologies de l'odontologie au sein de la faculté dans ses différents aspects et modes d'exercice ;
- proposer aux étudiants et aux praticiens tout au long de leur parcours professionnel un soutien technique et professionnel.

PLUS D'INFORMATIONS : [HTTPS://CURADEN.FR/](https://curaden.fr/)

ACQUISITION

ACTEON PREND LE CONTRÔLE DE LA DIVISION DENTAIRE DE VSM

Lors du congrès IDS à Cologne (Allemagne), le groupe français Acteon, expert en équipement dentaire, a annoncé être en négociations exclusives en vue d'acquérir la division dentaire de la société italienne VSM (Villa Sistemi Medicali), spécialisée en imagerie digitale, radiographie panoramique et

scanner 3D sous les marques Villa et Owandy. Elle réalise 20 millions de chiffre d'affaires. Cette acquisition a été rendue possible par l'entrée au capital d'Acteon en tant qu'actionnaire majoritaire, de Dentressangle, en octobre 2018. Fort de cette prise de contrôle, le groupe Acteon, qui a connu une croissance de

ses activités de + 7 % en 2018, ambitionne d'intégrer le Top 5 mondial de l'imagerie dentaire. ●

PLUS D'INFORMATIONS :

WWW.ACTEONGROUP.COM/FR/

BIOTECH DENTAL

- UNE COOPÉRATION RENFORCÉE AVEC NEMOTEC

Le concepteur et fabricant de matériel dentaire a annoncé, lors de l'IDS, à Cologne en Allemagne, avoir acquis 81 % du capital de Nemotec, son partenaire technologique. Cette acquisition par Biotech Dental de Nemotec, entreprise en pleine croissance, devenue un fournisseur de premier plan de logiciels et de services pour les professionnels de soins

dentaires, renforce le partenariat entre les deux sociétés. Nemotec a présenté pour la troisième année consécutive une augmentation de 22 % de ses ventes de programmes et de services, consolidée à l'international. L'engagement de la société a été de poursuivre son internalisation et de miser sur le développement en R&D de produits dotés d'importantes

avancées en matière d'automatisation des processus, en vue d'aider les dentistes à travailler avec des outils de haute technologie. Biotech Dental et Nemotec sont partenaires depuis 2016 au sein du processus de conception et de fabrication des aligners transparents Smilers. Biotech Dental s'appuiera sur cette acquisition pour lancer une solution réservée aux

orthodontistes et aux chirurgiens maxillo-faciaux grâce à un logiciel de pointe utilisant la technologie Nemocast et comprenant des caractéristiques uniques au monde telles que la segmentation des racines. ●

PLUS D'INFORMATIONS :

WWW.BIOTECH-DENTAL.COM

WWW.NEMOTEC.COM

- UNE ALLIANCE AVEC TBF POUR L'AMÉLIORATION DES GREFFES OSSEUSES

Biotech Dental a annoncé le 1^{er} mars 2019 son nouveau partenariat avec TBF, une banque de tissus spécialisée dans les allogreffes sécurisées issues uniquement de donneurs vivants. L'objectif est d'offrir aux chirurgiens-dentistes des solutions de médecine régénératrice innovantes et sûres, qui améliorent la qualité de vie de leurs patients et leurs

résultats cliniques. Philippe Véran, président de Biotech Dental, se réjouit : « Je suis particulièrement fier et honoré de pouvoir promouvoir les produits de TBF auprès des chirurgiens-dentistes et maxillos et par là même l'excellence française. TBF, grâce à l'audace et à la ténacité de son fondateur, Patrick Pfaifer, Président de Groupe Lépine, a été la première Banque européenne de

tissus spécialiste de la greffe osseuse d'origine humaine. » Laurence Barnouin, personne responsable de la banque de tissus TBF et Directrice générale, s'exprime : « C'est avec enthousiasme que ce partenariat entre TBF et Biotech Dental débute en implantologie dentaire et chirurgie maxillo-faciale en France mais aussi à l'international. Les deux entreprises

partagent les mêmes valeurs de qualité et de sécurité des produits mis à disposition des praticiens et des patients, et de dynamisme pour une recherche de solutions innovantes dans le domaine des biotechnologies et de la médecine régénérative. » ●

PLUS D'INFORMATIONS :

WWW.TBF-LAB.COM

IMPLANTOLOGIE

ANTHOGYR DEVIENT UNE MARQUE DE STRAUMANN

Le groupe suisse Straumann et son partenaire français Anthogyr ont signé un accord qui permet à Straumann d'augmenter sa participation dans Anthogyr de 30 % à 100 %. La transaction devrait être conclue au début du deuxième trimestre. Le partenariat entre les deux sociétés remonte au début de l'année 2016, lorsque Straumann a repris les activités d'Anthogyr en Chine. « Straumann nous fournit la plate-forme mondiale et les ressources dont nous avons besoin pour nous développer à l'international. Nous avons déjà augmenté notre capacité de production afin de préparer notre croissance

future et nous bénéficierons des capacités mondiales du groupe en matière de ventes, de marketing et de distribution. Nous sommes extrêmement fiers de notre union avec le leader mondial de l'implantologie et nous sommes convaincus qu'elle apportera une valeur ajoutée pour nos collaborateurs, nos clients et nos patients », affirme Éric Genève, Président et CEO d'Anthogyr. ●

PLUS D'INFORMATIONS :

WWW.ANTHOGR.FR

WWW.STRAUMANN.COM

REVUE d'Orthopédie Dento Faciale

Cusam antium re eniscit aspiciant incipitium sequi si am, consequas ent laborestrum vent ut il is della volut laut prorest, autem deles exersped excepted ullenih ilictendero volo ipsani receaquia perrum ipsandunt denda con re dolorro etur? Acerit repra doluptat.

Nam, sequo te cuptat voluptaques qui dollibus, velestiiscia quo dolupti repe sanda dion ese officiant aut ex et vellupita voluptae quibus volupta derit ipis saerchitem que eos et volestiunt earchillis explabo. Um eaque ipsani que molor reperchil mo officipsum nones apid ullabor iaestinum volor sus qui dolendigenit quo eos ut in explaut vernati debitiust ut aliaeri atempum quam aut perrovitavt faccabore volorenis et, occab in consequ iassimu saperum faccus corepudae rerum quia sam.

Les molaires permanentes Vol. 53 - N° 1

- Classe 2 ou classe 3 molaire : comment établir une occlusion fonctionnelle ?
J.-D. ORTHLIEB, A. MANIÈRE-ÉZVAN
- Cone beam et troisième molaire mandibulaire incluse
Cone Beam and impacted mandibular third molar
N. BELLAICHE, E. AZOULAY
- Influence sur l'évolution des 3^e molaires de l'extraction des prémolaires sous indication orthodontique : une revue de la littérature
Influence on third molars evolution of the orthodontic indication premolar extractions: a systematic review
V. FAU, D. BREZULIER, O. SOREL
- Hypominéralisation Molaire-Incive (MIH) : Hétérogénéité des tableaux cliniques et incidences thérapeutiques
Mih: clinical variability and therapeutic implications
M. STRUB, S. JUNG, T. SIEBERT, F. CLAUSS
- Orthodontie de la première molaire permanente et incidences orthodontiques
Orthodontic impact of extraction of first permanent molar
S. LEGRIS
- Molaires embrassées et agénésie de deuxième prémolaires mandibulaires : une anomalie rarissime ! Rapport d'un cas et revue de la littérature
H. DESNOËS
- Note clinique
Un dispositif de désinclusion et de désenclavement molaire
T. SIEBERT
- Revue de presse
H. GUIRAL-DESNOËS



PARRESIA - CORENTIN PALUD
109-111, av. Aristide Briand - CS 80068 • 92541 Montrouge Cedex
E-mail : corentin.palud@parresia.fr

Nom - Prénom : _____
 Institution : _____
 Adresse : _____
 Code Postal : _____ Ville : _____
 Pays : _____
 E-mail : _____
 Pour activer votre abonnement électronique :
 Je veux recevoir un login et un mot de passe (uniquement pour les individuels)

TARIFS 2019	INDIVIDUELS/INSTITUTIONS			MEMBRES DE L'ARODF (sur justificatif)			ARCHIVES 1967-2013
	Papier + Électr.**	Électronique seul **	Papier seul	Papier + Électr.**	Électronique seul **	Papier seul	Version électronique seule
France +U.E.*	310 €	260 €	260 €	239 €	200 €	200 €	72 €
Reste du Monde	330 €	220 €	280 €	254 €	167 €	218 €	60 €

* TVA incluse : version papier et électronique : 2,1 % / version électronique seule : 20 %

** Les abonnés à la version électronique de la Revue d'Orthopédie Dento-Faciale ont accès pendant l'année d'abonnement à la version électronique des numéros de l'année en cours ainsi qu'aux numéros des quatre années précédentes. Ultérieurement, ils conservent uniquement l'accès à l'année d'abonnement.

complétez votre abonnement par les archives et accédez aux 50 ans de publication !

Je m'abonne : je reporte le prix de l'abonnement dans la case ci-contre € (1)
Je souhaite accéder aux Archives électroniques (1967-2014) : j'indique le montant dans la case ci-contre € (2)
TOTAL	(1) + (2) = €

Paiement : Envoyez-moi une facture proforma Chèque joint (à l'ordre de PARRESIA)

Date : / /

Signature :

ÉTHIQUE

HENRY SCHEIN NOMMÉE PARMIS LES WORLD'S MOST ETHICAL COMPANIES 2019

Le distributeur de matériel dentaire Henry Schein a été nommé parmi les 128 World's Most Ethical Companies (sociétés les plus éthiques au monde) pour 2019 par l'Institut Ethisphere.

C'est la huitième année consécutive qu'Henry Schein est honoré. Seul lauréat de l'industrie des produits de soins de santé, cette reconnaissance souligne « l'engagement de l'entreprise à fournir les solutions sur lesquelles les professionnels de la santé peuvent compter pour améliorer le rendement de leur pratique afin qu'ils puissent améliorer la vie des patients », a expliqué Stanley M. Bergman, COB et CEO d'Henry Schein. « Henry Schein a démontré que le succès d'une entreprise et son impact sociétal positif vont de pair lorsqu'une organisation harmonise ses forces commerciales avec les besoins de la société », a déclaré, quant à lui, Timothy Erblich, CEO de l'institut Ethisphere.

À noter : l'évaluation des World's Most Ethical Companies se fonde sur l'Ethics Quotient (EQ). Les résultats sont générés dans cinq catégories principales : programme éthique et conformité, culture de l'éthique, conscience sociale et responsabilité de l'entreprise, gouvernance et leadership et réputation. Toutes les entreprises participant à cette procédure d'évaluation reçoivent ces résultats leur procurant des aperçus pertinents pour comparer leurs performances avec celles des entreprises leaders. ●

PLUS D'INFORMATIONS :

[LA LISTE COMPLÈTE 2019 DES WORLD'S MOST ETHICAL COMPANIES, AINSI QUE LES IDÉES ET LES BONNES PRATIQUES DE CES ENTREPRISES EST DISPONIBLE SUR \[HTTPS://WORLDSMOETHICALCOMPANIES.COM/HONOREES\]\(https://worldsmoethicalcompanies.com/honorees\)](https://worldsmoethicalcompanies.com/honorees)

2019 | **WORLD'S MOST
ETHICAL
COMPANIES**™
WWW.ETHISPHERE.COM



LUTTE CONTRE LES IMPAYÉS

RGC CONTENTIEUX SE SPÉCIALISE DANS LE RECOUVREMENT DENTAIRE

Pour agir contre les impayés, une société de recouvrement parisienne, RGC Contentieux, propose ses services au moyen d'une procédure simple et rapide, sans frais de dossier. « Qu'il s'agisse d'un détartrage à 30 euros ou de soins plus lourds avec pose de prothèse haut de gamme, dont le coût peut atteindre plusieurs milliers d'euros, peu importe le montant, explique Steve Manai, directeur de la société RGC Contentieux. Une seule condition : que la créance soit datée de moins de cinq ans. » Son entreprise intervient auprès des chirurgiens-dentistes pour obtenir le solde de dettes laissées par certains de leurs patients. Même celles qu'ils considèrent perdues. RGC Contentieux s'est spécialisée dans le secteur des cabinets dentaires car, contrairement à la plupart des sociétés de recouvrement qui offrent leurs services à tous types d'entreprises, le domaine dentaire possède des spécificités dont il faut tenir compte. Concrètement, il suffit pour les chirurgiens-dentistes de s'inscrire sur le site internet de RGC, via un formulaire de contact. Le praticien est rappelé sous 48 heures. Une fois les coordonnées du débiteur validées, la procédure de recouvrement peut aller très vite. « Mais nous n'oublions pas que nous avons affaire à des personnes qui ont bénéficié de soins. Si nous voulons qu'ils remboursent les sommes dues à nos clients, nous souhaitons également préserver la relation avec leur chirurgien-dentiste. Nous devons pour cela les traiter avec respect et dignité. » ●

PLUS D'INFORMATIONS :

[RGC CONTENTIEUX](#)
RGC.PARIS@GMAIL.COM
TÉL. 09 51 51 46 00

Agenda dentaire

GESTION DU CABINET

• **Conférence qualité de vie au cabinet : prévenir la fatigue et les douleurs physiques**

23 mai à Paris

Intervenant : Philippe Babielle / kinésithérapeute et ostéopathe spécialisé en thérapies somato-émotionnelles.

Contact : Emmanuelle Foucher

@ : emmanuelle.foucher@gacd.fr

3w : www.gacd.fr

OMNIPRATIQUE

• **Le collage Inlay-overlay - collage dentaire**

& restaurations indirectes inlay/onlay/overlay

Jusqu'au 29 décembre 2034 à Bordeaux

Contact : Gad center

Tél. : 06 09 13 52 41

• **Formations 3shape**

À Paris

- Design Studios : 16 avril et 26 juin

- Trios : 7 mai et 17 juin

- Applications Trios : 15 mai

- Dental system - Niveau 1 : 21 mai

- Dental system - Niveau 2 : 22 mai

- Dental system - Niveau extra : 11 juin

@ : 3Shape_Training_FR@3shape.com

3w : 3Shape.com/fr-fr

IMPLANTOLOGIE

• **Le défi des maladies**

péri implantaire

Session 3 : du 1^{er} avril au 12 mai

Session 4 : du 1^{er} mai au 12 juin

Intervenante : Dr Julie Lamure

Tél. : 04 93 97 10 08

@ : contact@wd-formation.com

3w : webdental-formation.com

• **Formation 3shape**

- Implantologie

25 avril et 9 juillet à Paris

- Implant studio - Implant planner

16 mai et 28 juin à Paris

- Implant studio - Niveau 1

28 mai et 18 juillet à Paris

- Implant studio - Niveau 2

29 mai et 19 juillet à Paris

@ : 3Shape_Training_FR@3shape.com

3w : 3Shape.com/fr-fr

• **Journée Implant pour l'Avenir**

16 mai au Bois de Boulogne

Préserver et retrouver la structure

osseuse / Façonner l'architecture

des tissus mous / Intégration

et réhabilitation prothétique

implantaire / Se projeter dans

l'implantologie du futur

3w : implant-avenir.com

• **Attestation universitaire**

paro - implantologie :

3 séminaires de 2 jours

16 et 17 mai à Marseille

Intervenants : Docteurs

P et C Mattout et P. Missika

Tél. : 04 91 32 28 34

@ : contact@gepi-mattout.com

• **Formation clinique**

en chirurgie pré-implantaire -

Moteur piezochirurgie

variosurg 3

17 mai à Paris

Tél. : 01 56 79 59 93

@ : olga.gast@nsk.fr

• **Stage d'implantologie**

avancée - Session 2

17 et 18 mai à Paris

Contact : SFPIO

@ : contact@sfpio.com

• **Évitez les complications,**

Formez-vous à la maintenance

parodontale et implantaire !

- **Formations Suisse Dental**

Academy - EMS

23 mai à Annecy

13 juin à Chambéry

@ : info@ems-france.fr

3w : ems-dental.com

• **Smart sailing in implantology**

21 juin à Bandol

Contact : Michel Abbou - SICT Mieux

3w : sictmieux.com

• **1^{er} Congrès EACim -**

La céramique zircone, une alternative au titane

en implantologie

28 juin à Paris

Contact : European Academy of

Ceramic Implantology

Tél. : 06 16 35 13 02

@ : contact@eacim-ceramic-

implantology.com

3w : eacim-ceramic-implantology.com

ORTHODONTIE

• **Lecture cone beam**

Session 3 : du 1^{er} avril au 12 mai

Session 4 : du 1^{er} mai au 12 juin

Intervenant : Dr Thomas Fortin

• **Cone beam spécial ortho**

Session 3 : du 1^{er} avril au 12 mai

Session 4 : du 1^{er} mai au 12 juin

Intervenant : Dr Serge Dahan

Contact : Lauriane Salomon

Tél. : 04 93 97 10 08

@ : contact@wd-formation.com

3w : webdental-formation.com/

• **Séminaire**

« **Le thermoformage**

au cabinet »

18 avril, 25 mai et 12 septembre

à Paris

Intervenant : Xavier Girard

• **Séminaire**

« **Le collage indirect**

numérique »

22 juin à Paris

Intervenant : Dr Laïla Hitmi

@ : emmanuelle.foucher@gacd.fr

• **Formation Orthésiste -**

Niveau 1 -

Cours in office

27 avril à Trélazé (49)

Intervenant : Mme Hélène Rio

Agenda dentaire

• **Liberty Bielle** **Modules praticien** **et orthésiste**

18 mai
à Clermont-Ferrand

Intervenants :
Dr Eric Marie-Catherine
et M. Franck Marie-Catherine

• **Mini-Vis d'Ancrage** **en orthodontie :** **Pourquoi ? Comment ?**

24 juin à Paris
Intervenants : Drs Christophe Lesage
et Luc Arzel

Contact : RMO Europe
Service cours et séminaires
Tél. : 03 88 40 67 35
@ : seminaires@rmoeurope.com
3w : rmoeurope.com

• **Traitements** **des Classes III** Du 8 au 10 juin à Lyon

Contact : Elisabeth Lopez
@ : seminaires.elisa@gmail.com

• **Formation** **3shape ortho** **system** - Indirect bonding studio 13 juin à Paris - Clear aligner studio 14 juin à Paris - Appliance designer 18 juin à Paris

@ : 3Shape_Training_FR@3shape.com
3w : 3Shape.com/fr-fr

• **Réunion scientifique** **La 4^e dimension** **Le facteur temps** **en orthodontie**

21 et 22 juin à Nice
21 juin : 95^e Congrès de l'EOS
(traduction des conférences)
22 juin : 91^e Réunion scientifique
de la SFODF
Tél. : 01 43 80 72 26
@ : sfodf@sfodf.org
3w : ivoc-sfodf.org

PARODONTOLOGIE

• **Maladies parodontales**

Session 3 :
du 1^{er} avril au 12 mai

Session 4 :
du 1^{er} mai au 12 juin

Intervenant : Dr Sylvain Leymarie
Contact : Lauriane Salomon
Tél. : 04 93 97 10 08
@ : contact@wd-formation.com
3w : webdental-formation.com

• **Paro Clinique :** **Module 1** **Comprendre les causes,** **traiter et maîtriser** **les parodontites agressives**

22 au 26 avril
17 au 21 juin
Aix-en-Provence
Tél. : 06 03 27 14 36
@ : info@academie-de-paro.com
3w : academiedeparo.fr

• **Formation continue -** **Atelier pratique** **de stripping**

16 mai
à Paris
Intervenants : Olivier Sorel
et Damien Brezulier
Tél. : 01 43 80 72 26
@ : sfodf@sfodf.org
3w : ivoc-sfodf.org

• **L'orthodontie,** **une alliée du traitement** **parodontal**

17 mai
à Paris
Contact : SFPIO
@ : contact@sfpio.com
3w : journee-sfodf-sfpio.sfpio.com/

• **Reconstruire** **pour durer** 14 et 15 juin à Paris

Contact : SFPIO
@ : contact@sfpio.com

CHIRURGIE

• **DIU Lasers et médecine** **buccale - chirurgie buccale** 9 et 10 mai à Nice

Contact : Faculté de chirurgie dentaire -
Université Nice Sophia Antipolis
Tél. : 04 89 15 22 53
@ : odontologie.formation-continue@unice.fr
3w : unice.fr

• **Formation en chirurgie** **avancée - Axe et cible im-** **plantologie - La régénération** **osseuse guidée** 17 mai à Nîmes

Tél. : 04 67 20 16 19
@ : contact@axe-et-cible-implantologie.fr
3w : axe-et-cible-implantologie.fr

Formations lasers 23 mai à Marseille 20 juin à Paris

Intervenant : Dr Gérard Rey
Tél. : 08 05 62 01 60
@ : info@kaelux.com

DIVERS

• **Cancers buccaux** Intervenant : Dr Yordan Benhamou • **Prescription médicamenteuse** Intervenant : Dr Fabrice Campana • **Dentisterie numérique**

Intervenant : Dr Thomas Sastre
Session 3 : du 1^{er} avril au 12 mai
Session 4 : du 1^{er} mai au 12 juin
Contact : Lauriane Salomon
Tél. : 04 93 97 10 08
@ : contact@wd-formation.com
3w : webdental-formation.com/

• **ITOP Introductory -** **Prophylaxie individualisée** 24 avril, 21 mai et 20 juin à Paris 16 mai à Strasbourg 23 mai à Nice 27 juin à Besançon

Contact : Curaden France
Tél. : 01 43 54 49 10
3w : itop-dental.com

Agenda dentaire

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

Intervenant : Dr Cyril Gaillard

• **Fonction Traitement en Live d'une réhabilitation complète et digitale**

29 avril et 4 mai en Guadeloupe

Intervenant : Dr Cyril Gaillard

• **Fonction - Les 10 ans de GAD Center : 2 soirées ODA Concept & la dentisterie digitale**

2 et 3 mai en Guadeloupe

Intervenant : Dr Cyril Gaillard

• **Communication/organisation cabinet - Stratégie & Communication**

6 et 7 juin à Bordeaux

Intervenant : Dr Cyril Gaillard

• **Marketing authentique**

27 et 28 juin à Bordeaux

Intervenant : Florin Cofar (Traducteur anglais /français)

• **Une bouche saine dans un corps sain :**

Liens et solutions
9 et 10 mai à Strasbourg (Hilton)

Contact : Virginie Baud

Tél. : 06 16 35 13 02

3w : odenth.com

• **Atelier : applications pratiques de la phytothérapie et aromathérapie au cabinet dentaire**

14 mai à Paris

Intervenant : Dr Florine Boukhobza

• **Conférence Qualité de vie au cabinet : prévenir la fatigue et les douleurs physiques**

23 mai en soirée - À GACD -

25, rue Bleue 75009 Paris

Intervenant : Philippe Babielle

• **Séminaire « Le collage indirect numérique»**

22 juin à Paris

Intervenant : Dr Laïla Hitmi

Contact : Emmanuelle Foucher

@ : emmanuelle.foucher@gacd.fr

3w : www.gacd.fr ; Rubrique événements

• **Formation aux dernières techniques d'anesthésies dentaires avec le QuickSleeper**

Diplômique : Ostéocentrale et Transcorticale - Solution aux pulpites mandibulaires

16 mai à Strasbourg

20 juin à Lyon

Contact : Sophie

Tél. : 02 41 56 05 53

@ : sophie@afpad.com

• **Formation Sens ! Réhabilitation du secteur antérieur : du mock-up aux restaurations esthétiques**

23, 24 et 25 mai à Annecy

Intervenants : Thomas Sastre,



Société d'Intérêts Communs pour Travailler Mieux

en partenariat avec



A.C.D.R.A.

Association des Chirurgiens-Dentistes de la Région d'Aubagne

et si c'était mieux...

www.sictmieux.com

Vendredi 21.06.2019

SMART SAILING IN IMPLANTOLOGY

Rendez-vous à **BANDOL**, pour une journée de navigation en zone implantaire avec le **Dr Michel ABBOU**.



DE 9H
À 17H30
PAUSES ET
DÉJEUNER INCLUS
PAF = 280 € TTC
/ personne



HÔTEL DELOS PALAIS
Hôtel 4 étoiles face à Bandol

camlog
Groupe HENRY SCHEIN

BRAUN
SHARING EXPERTISE

Geistlich
Biomaterials

Generic
Implants

MADE IN LABS
LABORATOIRES & PROTHÈSES

MB DENTAL
by Exodus



Agenda dentaire

Christelle Giacomelli, Dominique Vinci, Dino Li
@ : contact@sensdigitaldentistry.com

• **Formation pratique assistantes dentaires**
- Stérilisation : Comment gérer les réalités quotidiennes d'un cabinet et le respect des normes en vigueur
13 juin à Paris

- Améliorer son taux de transformation de devis pour une meilleure rentabilité
14 juin à Paris
Tél. : 01 56 79 59 93
@ : olga.gast@nsk.fr

• **Pour que l'esthétique et la fonction soient enfin réunis**
Jusqu'au **15 juin à Aix-en-Provence**
@ : nathalie.negrello@aixcontinuum.com
3w : acaef.eu

• **Maîtriser la CFAO au cabinet dentaire**
27 juin
Intervenants : Dr Camille Laulan & Thomas Ernst, digital prothésiste
Contact : Céline
Tél. : 06 09 13 52 41
@ : contact@gad-center.com
3w : gad-center.com

• **Soins dentaires naturels et biocompatibles**
Formation en ligne
Intervenant : Dr Catherine Rossi
Tél. : 06 98 92 09 60
@ : vip-pro@naturebiodental.com
3w : naturebiodental-pro.com

ESTHETIQUE

• **Les facettes céramiques de A à Z**
1^{er} mai à Bordeaux
Intervenant : Dr Cyril Gaillard
• **Facettes de A à Z**
13 et 14 juin à Bordeaux
Intervenant : Dr Marie Clément
• **Live sur patient/Coaching facette : le mock up les préparations et les provisoires**
15 juin à Bordeaux

Intervenant : Dr Cyril Gaillard
• **Live facette/Coaching suite sur le même patient : le collage**
29 juin à Bordeaux

Intervenant : Dr Cyril Gaillard
Inlay/Onlay/Overlay de la préparation au collage
29 juin à Bordeaux

Intervenant : Dr Carme Riera
Contact : Céline
Tél. : 06 09 13 52 41
@ : contact@gad-center.com
3w : gad-center.com

• **Tout savoir sur la CCAM pour gérer sereinement les actes de dentisterie esthétique**
13 mai à Aix-en-Provence
• **Empreintes optiques : optimiser votre choix de matériel**
11 juin à Aix-en-Provence

• **La dentisterie esthétique et ses applications au quotidien**

16 et 17 mai à Ajaccio
Intervenants : André Jean Faucher, Jean-Christophe Paris, Olivier Etienne
Tél. : 06 10 37 86 88
@ : nathalie.negrello@academie-du-sourire.com
3w : academie-du-sourire.com

ENDODONTIE

• **Endodontie**
Session 3 : du 1^{er} avril au 12 mai
Session 4 : du 1^{er} mai au 12 juin
Intervenant : Pr J-C Maurin
Contact : Lauriane Salomon
Tél. : 04 93 97 10 08
@ : contact@wd-formation.com
3w : webdental-formation.com/



MACSF | EXERCICE EN GROUPE

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

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

Vous avez des questions sur l'exercice en groupe ?
Prenez un rendez-vous Dial&Diag sur macsf.fr/exercice-en-groupe ou au 3233*

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

 Dial & Diag

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

Parresia

Petites annonces

Cabinet

VENTE

36 - ÉCUEILLÉ

Réf. 2019-01-04-2

Vds cabinet en Val de Loire (proximité zoo de Beauval). Créé en 2013. 225 K€. Situé en Z.R.R et zone sous dotée dans Maison Santé Pluridisciplinaire de 9 praticiens (médecins, kinésithérapeute, podologue, infirmiers, orthophoniste, diététicienne, ostéopathe). Déco design, très bien équipé (CBCT, laser, réseau informatique, logiciel Julie, rotation continue X-Smart Plus Protaper/Wave-One, etc.). Secrétaire + Assistante. Potentiel à développer. Cause vente : mutation conjoint début 2019.

Tél. : 06 60 27 83 45

Mail : 170sho03@gmail.com

83 - RAMATUELLE

Réf. 2019-01-25-1

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

Tél. : 04 94 79 28 59

Mail : frjams@gmail.com

Matériel

ACHAT

59 - LILLE

Réf. 2019-02-06-3

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.

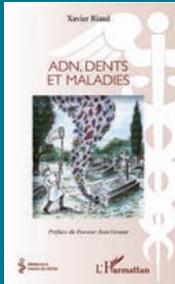
Tél. : 06 82 43 78 10

Mail : huet1972@gmail.com

Livres

PAR ÉLÉONORE VARINI

L'HISTOIRE... À PARTIR D'UNE SIMPLE DENT



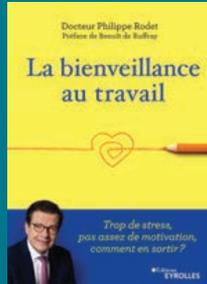
Une dent est imputrescible et résiste même à un certain degré de carbonisation. Son ADN constitue un élément précieux d'investigation, même des siècles après la mort d'un individu, sur une filiation, une identification, un empoisonnement ou la chronobiologie. Il peut aussi rapporter une maladie dont aurait été atteinte une personne des siècles auparavant. Ainsi a-t-on pu déterminer que 30 % des soldats de la Grande Armée faisant retraite lors de la campagne de Russie seraient morts du typhus véhiculé par les poux. On a aussi mieux compris les mécanismes de prolifération de la grande peste noire à l'époque médiévale. Le Dr Xavier Riaud, qui anime depuis plusieurs années les pages Histoire de Solutions cabinet dentaire, raconte ici un périple initiatique à la découverte de l'étude du minuscule pour mieux connaître et appréhender le gigantisme de l'Humanité et de son histoire.

ADN, DENTS ET MALADIES

DR XAVIER RIAUD

ÉD. L'HARMATTAN - 13,5 €

VERS UN MANAGEMENT BIENVEILLANT



On sait aujourd'hui que la bienveillance a un impact positif sur la diminution du stress. Or, le travail est la plus forte source de stress pour bien des individus. Pourquoi, dans ce cas, ne pas développer plus de comportements bienveillants afin de créer une ambiance de travail plus harmonieuse ? C'est le vœu de l'auteur, Philippe Rodet, médecin urgentiste de formation : aider les individus à changer de posture, afin de retrouver leur énergie, leur motivation, clé de leur engagement au travail. Il propose ici un guide pratique pour les managers, pour qu'une fois qu'ils auront retrouvé santé et envie, ils transmettent cette motivation autour d'eux.

Le Dr Rodet rappelle que le management bienveillant passe par des leviers de motivation susceptibles d'augmenter les émotions positives et la diminution de celles qui sont négatives.

LA BIENVEILLANCE AU TRAVAIL

DR PHILIPPE RODET

ÉD. EYROLLES - 15€

QUE FAIRE DOCTEUR ?



Cet ouvrage a été écrit à l'attention de vos patients et peut vous aider pour mieux leur expliquer vos pratiques. Il répond à leurs principales interrogations concernant les gingivites, les parodontites, les récessions gingivales des implants ou encore l'halitose. Il donne des conseils sur le brossage, les brossettes, le tabac ou encore les médicaments à prendre et ceux à éviter...

Ces questions sont abordées de façon simple et accessible tout en étant traitées de manière scientifique par une équipe de professionnels confirmés de la Société française de parodontologie et implantologie orale. La question du remplacement des dents perdues par des implants est abordée, aussi bien sur l'aspect des principes que sous celui de la réalité pratique - et en toute indépendance.

J'AI PEUR DE PERDRE MES DENTS

CO-ÉDITÉ PAR LA SFPIO

ET WEBDENTISTE

DISP. GRATUITEMENT SUR

HTTPS://BIT.LY/2STM52G

SOURIRE DE TOUTES SES DENTS



Connaissez-vous le « sourire de Duchenne » ? C'est le seul sourire de joie authentique, mis en avant par le psychologue Paul Ekman. On reconnaît ce sourire à la contraction du muscle orbiculaire de l'œil comme preuve de la sincérité de la joie ressentie, au contraire d'un sourire feint, méprisant, aguicheur, résigné parmi d'autres ! C'est en rappelant ceci qu'Isabelle Crouzet débute son livre. Elle a exhumé tous les savoirs sur le sourire, et montre en quoi celui-ci crée et répare le lien social, la détresse, soulage la dépression, aide à être heureux en couple, à vivre plus longtemps et en meilleure santé. Dans le chapitre appelé « Ne plus avoir honte de montrer nos dents », l'auteur - qui explique qu'elle ne sourit que bouche fermée pour épargner à ses interlocuteurs ses dents mal alignées et « couleur paille » - est allée à la rencontre de praticiens pour mieux comprendre les différents traitements.

LA FORCE DU SOURIRE

ISABELLE CROUZET

ÉD. JC LATTÈS - 12 €



Histoire du dentifrice (Antiquité - XVII^e siècle)

PAR XAVIER RIAUD

La première recette de dentifrice aurait été à base de miel, de poudre de fruit de palmier et de terre de plomb verte, et ce en 4000 av. J.C., en Égypte. En Grèce, Hippocrate est le premier à préconiser l'usage d'un dentifrice, surtout pour les femmes avec une mauvaise haleine et les personnes avec des problèmes gingivaux. Composé de poudre de corne calcinée de cerf, de corps de souris, de miel, de vin blanc pur, de mastic et de sel ammoniacal, il est appliqué avec le doigt. Le médecin grec Galien (131-201) invente de nombreuses poudres et dentifrices à base de racine de plantes, de corne de cerf brûlée, et de cendre d'écailles d'huîtres. C'est à Rome que le mot dentifrice issu du latin *dentifricum* trouve son origine.

Au Moyen Âge, dans le monde arabe, Mahomet (vers 570-632) recommande l'utilisation du « fohk », écorce de noyer contenant de la chaux, du tannin, du fer et du siwak (racine de *Salvador persica*), pour se frotter les dents. Le savant iranien Rhazes (865-925) suggère l'utilisation d'une préparation à base de thé, d'une infusion de graines de gommier ou d'un mélange de poudre de noix de galle, et de poivre tandis que le philosophe et médecin médiéval persan Avicenne (980-1037) recommande de se frotter les dents avec une poudre composée d'écume de mer, de sel, de gypse et de coquilles d'escargots brûlées afin d'en retirer le tartre.

En Amérique, à l'époque précolombienne, les Aztèques usent d'un mélange de charbon et de sel. En Europe, la religieuse bénédictine Hildegarde de Bingen (1098-1179) donne une recette de poudre avec des substances très

odorantes (galanga, fenouil, noix de muscade) à ingérer. Le français Guy de Chauliac (1298-1368), considéré comme le plus grand chirurgien du Moyen Âge, recommande l'usage d'eau ardente pour se laver les dents. Sa poudre dentifrice se compose d'os de seiche, de porcelaine, de coquillages de mer, de pierre ponce, de nitre, de sel de gemme, d'alun, de corne brûlée, de racine d'iris, de canne brûlée et de soufre brûlé. Plus tard, le chirurgien Ambroise Paré (1510-1590) suggère de se frotter les dents à l'aide de dentifrices composés de racines de guimauve bouillies dans du vin blanc et d'alun de roche. Jean Goeurot, médecin de François 1^{er}, conseille, quant à lui, la poudre de corne de cerf afin de blanchir les dents.

Le médecin de François 1^{er} conseille la poudre de corne de cerf pour blanchir les dents.

À la Cour de France, au XVII^e siècle, la lutte contre la mauvaise haleine est de rigueur. Les dentifrices sont plutôt composés de plantes aromatiques que de substances abrasives, comme la cannelle, le clou de girofle, le fenouil, la menthe ou l'anis. L'apothicaire français Moïse Charas (1619-1698) préconise de nombreuses recettes afin de préserver la blancheur des dents et de conserver une haleine fraîche. L'une d'elle, pour la « Poudre pour nettoyer et blanchir les dents » est particulièrement intéressante : « Prenez 1° de la racine d'iris de Florence de la pierre ponce et de la corne de cerf brûlée, du corail rouge préparé, de l'os intérieur de seiche et de la cresse de tartre, le tout en poudre très subtile, de chacun une once ; 2° du musc d'Orient et de la civette, de chacun douze grains ; 3° des huiles distillées de bois de roses, de chacun deux gouttes. Composez une poudre de toutes ces choses mêlées ensemble. » ●

DERNIÈRE GÉNÉRATION

MICROLASER

POUR TISSUS MOUS

CDentaire
Une vision d'avance en odontologie.

TAILLE RÉELLE : 16 CM - POIDS LÉGER : 54 GRAMMES



12 programmes prédéfinis pour toutes les applications parodontales, restauratrices et orthodontiques



Embouts fibre jetables à usage unique



Chargeur de base discret pour stocker le stylo et charger jusqu'à trois batteries en même temps



Pile au lithium-ion avec une protection contre la surcharge et la sous-charge



Pédale sans fil pour un confort ultime entre les actes



NV PRO3
Perio • Restorative • Ortho

Microlaser : NV[®] PRO3

Microlaser diode NV PRO3,
54 grammes de technologie sans fil.

Nombreux programmes en courant continu ou pulsé,
pour une utilisation ergonomique et complète.

Nouveaux embouts magnétiques brevetés et pédale sans fil,
un outil puissant, polyvalent et d'une incroyable facilité d'utilisation.

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

SOCIÉTÉ DES CENDRES, LA TRADITION DE L'INNOVATION

www.sdc-1859.com

www.cdentaire.eu

Technologie de nouvelle génération pour aider vos patients à avoir une bouche saine*¹

**NOUVELLE
TECHNOLOGIE**



Protection supérieure
Dents, Langue, Joues, Gencives
pendant 12 heures*

Nouveau Colgate Total® avec Dual-Zinc et Arginine Réinventée en intégrant la biologie et la chimie de la bouche.

- Réduction supérieure des bactéries sur 100 % des surfaces buccales, 12 heures après le brossage*¹
- Crée une barrière protectrice sur les tissus durs et les tissus mous contre le développement des bactéries

Pour de meilleurs résultats bucco-dentaires[†], conseillez à vos patients le nouveau Colgate Total®

*Réduction supérieure des bactéries sur les dents, la langue, les joues et les gencives versus un dentifrice fluoré non-antibactérien pendant 12 heures, après 4 semaines d'utilisation continue, étude clinique

[†]Réduction significative de plaque dentaire et de problèmes de gencives à 6 mois par rapport à un dentifrice fluoré non antibactérien ; $p < 0,001$.²

Références : 1. Prasad K et al, *J Clin Dent* 2018;29 (Spec Iss A) 2. Delgado E et al, *J Clin Dent* 2018;29 (Spec Iss A)