

N°20
NOV.
2019

34,80 €
N°ISSN :
2558-4189

SOLUTIONS

Cabinet dentaire

MANAGEMENT | COMMUNICATION | GESTION | ORGANISATION

Cas d'école

DR CORINNE ATTIA

« LE MÉTIER
ET LES PATIENTS
ONT CHANGÉ,
MOI AUSSI ! »



CPTS : des réseaux émergents bientôt incontournables

Et aussi : 20 pages de guide pratique

- **Management** : 6 clés pour gérer un conflit
- **Communication** : 5 raisons d'utiliser les huiles essentielles au cabinet

Invisalign Go

Conçu pour l'omnipratique

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

Dr Nathalie Cegarra

Chirurgien-Dentiste **Londres RU**

Diplômée de la faculté de Paris VII

Conçu pour vous

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

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

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

Formations à venir:

5 décembre à Nice

12 décembre à Bordeaux

19 décembre à Paris

9 janvier à Toulouse

30 janvier à Paris

06 février à Paris et Strasbourg

13 février à Lyon



 **invisalign** | made to move

Visitez-nous
à l'ADF
1M12



American Eagle
INSTRUMENTS®

de nouveau
disponible



3 + 1
Offre de
lancement*

Exclusivement par



**VOTRE
METIER,
NOTRE
COMBAT**



PROMODENTAIRE
Partenaire du libéral de demain

* sur tous les instruments American Eagle, valable 01.11. - 31.12.2019

Nous vous conseillons volontiers!

Karl Beernaert +32 477 879018
kbeernaert@younginnovations.com
www.am-eagle.org

YOUNG
INNOVATIONS

Joyeuse retraite !

Le film sort le 20 novembre sur les écrans : *Joyeuse retraite !* met en scène deux chirurgiens-dentistes - Marilou et Philippe (interprétés par Michèle Laroque et Thierry Lhermitte), âgés de 62 ans et ravis d'arrêter de travailler pour prendre leur retraite au Portugal - « *Au revoir le cabinet, au revoir les cons, au revoir les emmerdeurs !* », clament-ils lors de leur dernier jour d'exercice. Mais, dans cette comédie française signée Fabrice Bracq, ils vont vite déchanter - cesser son activité professionnelle, c'est aussi devoir se rendre disponible pour garder les petits enfants ou pour s'occuper de parents vieillissants. Les deux ex-praticiens semblent néanmoins avoir bien préparé leurs « vieux jours », déterminer leurs projets... et n'ont pas eu à se soucier de la réforme en cours.

Allez-vous, comme les deux protagonistes, rejoindre prochainement les quelques 20 000 chirurgiens-dentistes retraités français ? Ou c'est encore loin, mais vous vous demandez ce que l'avenir vous réserve ? Jean-Paul Delevoye, Haut-commissaire aux retraites, va plancher encore un moment sur la question⁽¹⁾ tant le projet de réforme des retraites « *pour une retraite*

plus simple, plus juste, pour tous » relève du casse-tête... avec un calendrier qui ne cesse de reculer. Les libéraux aspirent néanmoins en majorité (84 % selon un sondage Harris Interactive réalisé cet été⁽²⁾) à une évolution du système de retraite qui les concerne

Le marché est en train de bouger et il faut être attentif aux opportunités.

actuellement. Mais il faut voir dans quel sens ! Il n'est pas question de cotiser plus pour toucher moins...

Selon la CARCDSF, les dentistes retraités touchaient, en 2018, des retraites plafonnées à 29 837 €. « *Ils perdent donc en moyenne 70 % de leurs revenus, il faut pouvoir anticiper cette perte* », pointe Lorelei Jacob, responsable communication d'Ampli Mutuelle. En application de la réforme de l'épargne retraite prévue par la loi PACTE et ses textes d'application portant sur la réforme de l'épargne retraite supplémentaire, les produits PER individuels sont lancés depuis le 1er octobre dernier. Il est toujours possible de verser de l'argent sur les contrats Madelin et même de souscrire à ce type de contrat jusqu'au 1er octobre 2020, et il faut en profiter. Le PER peut être un plus. Dans tous les cas, le marché est en train de bouger et il faut être attentif aux opportunités. « *Cette période est l'occasion de faire le tri dans vos contrats, de vous renseigner sur les placements, de rechercher la sécurité* », conseille Lorelei Jacob. Prenez votre temps et surtout faites toujours bien attention aux frais.

Et n'oubliez pas que les deux tiers des libéraux commencent à cotiser dès l'âge de 36 ans !

(1) Sondage complet disp. sur <https://bit.ly/31t3HSu>

(2) www.reforme-retraite.gouv.fr

DENTAPEN

VOS ANESTHÉSIES
REPRODUCTIBLES ET SANS EFFORT



PRISE **SERINGUE**



PRISE **STYLO**

VENEZ L'ESSAYER
A L'ADF
ATELIERS DE
DÉMONSTRATION
PERMANENTS

• STAND SEPTODONT 1M03 •

Seringue électronique
pour l'anesthésie dentaire

Septodont - 58, rue du Pont de Créteil - 94107 Saint-Maur-des-Fossés Cedex
Tél. : 01 49 76 70 02 - Fax : 01 49 76 70 78 - www.septodont.fr

Dispositif médical de Classe IIa réservé à l'usage professionnel dentaire, non remboursé par les organismes d'assurance maladie au titre de la LPPR. Organisme certificateur CE2460 DNV GL NEMKO Presafe AS. Fabricant : Juvaplus SA - Maladière 71C, - CH-2002 Neuchâtel - Suisse. Lire attentivement les instructions d'utilisation figurant sur la notice ou l'étiquetage avant toute utilisation.

Service Communication France - 0051D - Janvier 2019



Sommaire

NOVEMBRE 2019

Actualités 08

Repérages 14

C'est nouveau 22

• *Biotech*

L'art de la chirurgie guidée accessible à tous

Interview 24

• *Dentsply Sirona*

Dr Max Cordelette

Débat 26

• Plateformes de rendez-vous : y avoir recours ou pas ?

[En couverture] 28



**CPTS :
des réseaux
émergents
bientôt
incontournables**

[Cas d'école] 40



**LE MÉTIER ET LES PATIENTS
ONT CHANGÉ, MOI AUSSI !
DR CORINNE ATTIA**

Chroniques

Jimmy GUINOT	13
Edmond BINHAS	43
Matthieu ROUPPERT	69
Yassine HARICHANE	70
Catherine ROSSI	79
Serge DESCHAUX	83

Guide pratique

MANAGEMENT 53

6 clés pour gérer un conflit

COMMUNICATION 58

5 raisons d'utiliser les huiles essentielles au cabinet

STRATÉGIE 62

Augmenter la rentabilité du cabinet dentaire grâce à son équipe

DROIT 66

Transparence et cadeaux, l'essentiel à savoir

Vie pro - perso 71
L'orthographe au cabinet

métier

• ASSISTANTE DENTAIRE 76
Cindy Delgado

Bloc-notes	80
Agenda	84
Petites annonces	88
Abonnement	89
Histoire	90

Professionnels libéraux,
savez-vous qu'à la retraite,
vous **perdrez plus de 70%**
de votre revenu ?

Construisez votre retraite
Réduisez vos impôts !
Frais sur versements 0%*

Pour répondre à vos besoins patrimoniaux
tout au long de la vie,
les experts d'AMPLI Mutuelle vous accompagnent.

400€ offerts

pour toute souscription avant le 31 décembre 2019

Créée il y a 50 ans, AMPLI Mutuelle et ses conseillers mutualistes
vous feront bénéficier de leur expertise, contactez-les :

patrimoine@ampli.fr

01 44 15 20 00

AMPLI
MUTUELLE
Libéraux & Indépendants

Document à caractère publicitaire sans valeur contractuelle. Le contrat collectif à adhésion facultative AMPLI-Cristal est assuré par CNP Assurances, souscrit par AMPLI Association (Régie par la loi du 01 juillet 1901 - 27 boulevard Berthier 75858 PARIS Cedex 17), géré par AMPLI Mutuelle et distribué par AMPLI Services. CNP Assurances - Société anonyme au capital de 686.618.477 € entièrement libéré, entreprise régie par le code des assurances - 341 737 062 RCS PARIS. Siège social : 4, Place Raoul Dautry - 75716 PARIS Cedex 15. Téléphone : 01.42.18.88.88 - www.cnp.fr Groupe Caisse des Dépôts. AMPLI Mutuelle, 27 Bd Berthier, 75858 Paris Cedex 17 - SIREN 349.729.350 Régie par le livre II du Code de la Mutualité. CNP Assurances et AMPLI Mutuelle sont soumises à l'Autorité de Contrôle Prudential et de Résolution (ACPR) - 4 Place de Budapest, CS 92459 - 75436 Paris cedex 09. E.A.R.D. (AMPLI Services), SAS dont le siège social est situé 25bis Boulevard Berthier - 75017 PARIS, immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Paris sous le numéro 404 098 741, distributeur des produits visés agissant en qualité de mandataire sous le nom commercial AMPLI Services (marque déposée par AMPLI Mutuelle, dont E.A.R.D. est une filiale à 100%). Société enregistrée à l'ORIAS sous le numéro 07004101 également soumise à l'Autorité de Contrôle Prudential et de Résolution (ACPR) - 4 Place de Budapest, CS 92459 - 75436 Paris cedex 09. Le contrat collectif à adhésion facultative AMPLI-Fonlib est assuré par AMPLI Mutuelle, souscrit par AMPLI Association et distribué par AMPLI Services. Les contrats de retraite Madelin ayant pour objectif de constituer un complément de retraite, les sommes ainsi que la valeur de capitalisation de ces contrats ne sont pas disponibles avant l'âge de départ à la retraite, sauf cas cités dans les conditions générales prévus par la réglementation. * Sur ces contrats s'appliquent 0% de frais sur les versements, 1% de frais de gestion sur l'encours et concernant les frais sur les rentes : 0 % pour AMPLI-Cristal et 2 % pour AMPLI-Fonlib. Les rentes Madelin sont fiscalisées. Offre de bienvenue de 400 € en carte cadeau offerte pour toute souscription à un contrat de retraite Madelin avant le 31 décembre 2019.

Directeur de publication

Patrick Bergot

Une publication mensuelle

de la société Parresia

SAS au capital de 1 100 000 €

RCS : 837 734 318

Directeur de production

Franck Mangin

Rédactrice en chef

Éléonore Varini

eleonore.varini@parresia.fr

Rédaction

François Gleize

Pauline Machard

Claire Manicot

Rémy Pascal

Rédactrice graphiste

Béregère Ambrosi Brissy

Petites annonces

Martine Laruche

contact.edp-dentaire@parresia.fr

Service abonnement

SOLUTIONS

Cabinet dentaire

CS 60020 - 92245 Malakoff Cedex

Tél. : 01 40 92 70 58

scd@mag66.com

Tarif abonnement :

1 an (10 numéros) : 150 €

Publicité

• Angeline Curel

Directrice de la publicité dentaire

Tél. : 06 31 34 69 27

angeline.curel@parresia.fr

• Myriam Bouchet

Chef de publicité

Tél. : 06 07 07 33 41

myriam.bouchet@parresia.fr

• Solenne Dirrig

Chef de publicité

Tél. : 06 80 53 63 33

solenne.dirrig@parresia.fr

• Ruth Ibara

Chef de publicité Junior

Tél. : 01 49 85 60 56

ruth.ibara@parresia.fr

Imprimerie

Roto Champagne

52 000 Chaumont

Dépôt légal à parution

novembre 2019

Commission paritaire

1119 T 93542

ISSN 2558-4189

Parresia -109-111,

avenue Aristide Briand

CS 80068

92541 Montrouge cedex

Ce numéro comporte
un encart Webdentiste
et un encart abonnement.

Contributeurs



**Dr Edmond
Binhas**

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



**Rodolphe
Cochet**

Auteur des principes de
Management odontologique,
chargé de cours UFR
odontologie Paris VII & Reims,
enseignant D.U orthodontie et
implantologie Université d'Évry.



**Dr Serge
Deschaux**

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



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



**Dr Xavier
Riaud**

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



**Dr Catherine
Rossi**

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



**Mathieu
Rouppert**

CEO de l'agence
Substances Actives,
agence digitale
dédiée aux professionnels
de santé.

Ça arrive !

100 % santé : quels changements en dentaire ?

Dans le cadre de la réforme 100 % santé, la pose de certaines prothèses dentaires sera garantie sans reste à charge à partir du 1^{er} janvier 2020. Petit rappel avant l'échéance.

À compter du 1^{er} janvier 2020, les praticiens seront tenus de proposer aux patients un panier de soins 100 % santé comprenant la pose de prothèses dentaires intégralement remboursables et dont les tarifs seront plafonnés. La prise en charge de ces prestations sera incluse dans les obligations des contrats de complémentaires santé responsable.

Cette offre n'a aucun caractère obligatoire. Libre aux patients d'opter pour des techniques et/ou des matériaux plus sophistiqués, à tarif libre. Quel que soit leur choix, vous devrez présenter un devis sur lequel figureront les actes et tarifs de l'offre 100 % santé.

Que contiendra le panier 100 % santé en dentaire ?

Les patients auront le choix entre trois paniers de soins prothétiques, adaptés aux différents besoins.

- Un panier 100% santé qui devrait concerner près de la moitié des actes pratiqués aujourd'hui. Il s'appliquera aux couronnes céramo-métalliques et bridge pour les dents du sourire, aux couronnes métalliques pour toutes les dents, et aux appareils amovibles en résine ;
- Un panier aux tarifs maîtrisés, *via* des honoraires de facturation plafonnés (25 % des actes pratiqués aujourd'hui). Il portera sur les couronnes céramo-métalliques pour les dents intermédiaires, les bridges pour les

dents postérieures, les appareils amovibles en stellite ;

- Un panier aux tarifs libres qui concernera les techniques et les matériaux plus sophistiqués (couronne ou bridge entièrement en céramique, par exemple).

Fort heureusement, pour les praticiens, le plus gros de la réforme est passé le 1^{er} avril 2019 et ces nouvelles étapes ne doivent pas engendrer de modification de vos pratiques. La plupart d'entre vous disposez de logiciels qui permettent de prédire les actes alternatifs automatisés et de se concentrer ainsi sur les soins. « *Les actes vont changer automatiquement de tarif au 1^{er} janvier, précise ainsi Morgan Ohnona, PDG de Visiodent, sans que cela change les habitudes de travail des praticiens. Notre mission à tous, éditeurs de logiciels, est de faciliter la transition.* »

Prochaines étapes

- > au 1^{er} janvier 2020, pour certains soins prothétiques (couronnes et bridges) ;
- > au 1^{er} janvier 2021, pour l'ensemble des autres prothèses sans reste à charge (prothèses amovibles ou dentiers notamment).

E.V.



LE CHIFFRE

+ 3,1 %

C'est l'augmentation, parmi les dépenses de soins de ville, des remboursements des soins dentaires par l'Assurance Maladie au cours des neuf premiers mois de l'année.

Source : CNAM, octobre 2019

MISSION RESTE À CHARGE 0

PAS BESOIN D'ALLER SI LOIN POUR TROUVER

LA PROTHÈSE DE QUALITÉ AU MEILLEUR PRIX



TESTEZ NOUS !

~~97€~~ **69€***

La couronne zircone multilayer
au prix de la CCM avec le code "multi19"

CONGRÈS
ADF
2019
VENEZ NOUS
VISITER
STAND
1P15



MADE IN LABS®
INNOVATION & PERFORMANCE

0 800 11 30 11 Service & appel
gratuits

WWW.MADEINLABS.COM

*En novembre, la zircone multilayer est au prix de la CCM en gamme excellence plus avec le code "multi19" à inscrire sur votre bon de commande. Offre non cumulable

Orthodontie

Orthospé, le réseau indépendant des spécialistes en orthodontie

Lors des Journées de l'Orthodontie (7-11 nov.) sera lancé Orthospé. Objectif : orienter les patients vers des professionnels experts.

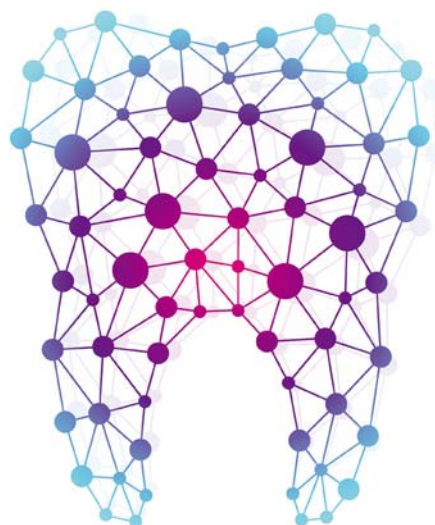


Ce nouveau réseau, lancé à l'initiative du Syndicat français des spécialistes en orthodontie, est l'intégration des 2 450 spécialistes qualifiés en France. Il les regroupe sur une plateforme web unique et permet d'aider et d'orienter les patients vers des professionnels ayant obtenu la qualification de spécialistes, mais aussi d'informer le grand public et les patients sur l'orthodontie, le métier de spécialiste en orthodontie, les différents traitements, les bonnes pratiques.

Un dispositif pédagogique en ligne

Ainsi, un site web et le compte Instagram Orthospé informent le grand public sur les différents traitements orthodontiques, au travers des histoires de quatre personnages :

- Théo, un garçon de 8 ans, qui porte des « bagues » métalliques ;



© Derya113 / istockphoto

- Sarah, une jeune fille de 16 ans, qui suit un traitement d'orthodontie par « bagues » transparentes ;

- Maxime, commercial trentenaire, qui porte des aligneurs ;

- Et le Dr Farnier, la spécialiste en orthodontie de Maxime, Sarah et Théo.

Également disponibles : des conseils et réponses aux questions fréquemment posées sur l'orthodontie, des quiz, un formulaire de contact, et un répertoire des spécialistes qualifiés avec leurs coordonnées.

www.orthospe.fr

Instagram, Facebook, YouTube : @orthospe.fr

E.V.

Spécialiste sans l'être

PLATEFORMES DE RENDEZ-VOUS ET RESPECT DE LA DÉONTOLOGIE

L'Ordre national des chirurgiens-dentistes a relevé des « déclarations inappropriées » sur les plateformes numériques.

Les plateformes de rendez-vous ne peuvent s'affranchir de la déontologie. Sur certaines, l'Ordre national des chirurgiens-dentistes a relevé des « déclarations inappropriées, voire inexactes de praticiens, de nature à semer la confusion auprès du public ». L'ONCD explique que des omnipraticiens ou des praticiens ayant un

exercice exclusif « se déclarent spécialistes sans l'être ». L'instance ordinaire précise qu'elle ne reconnaît pas les mentions « spécialiste en esthétique dentaire » ou « expert en implantologie ». Elle souligne, en outre, que les plateformes doivent transmettre une information conforme à la charte ordinaire de communication du chirurgien-dentiste. Elle rappelle, dans un communiqué, l'existence de trois spécialités et neuf orientations pour les omnipraticiens. Le praticien doit pouvoir apporter la preuve de ce qu'il communique.

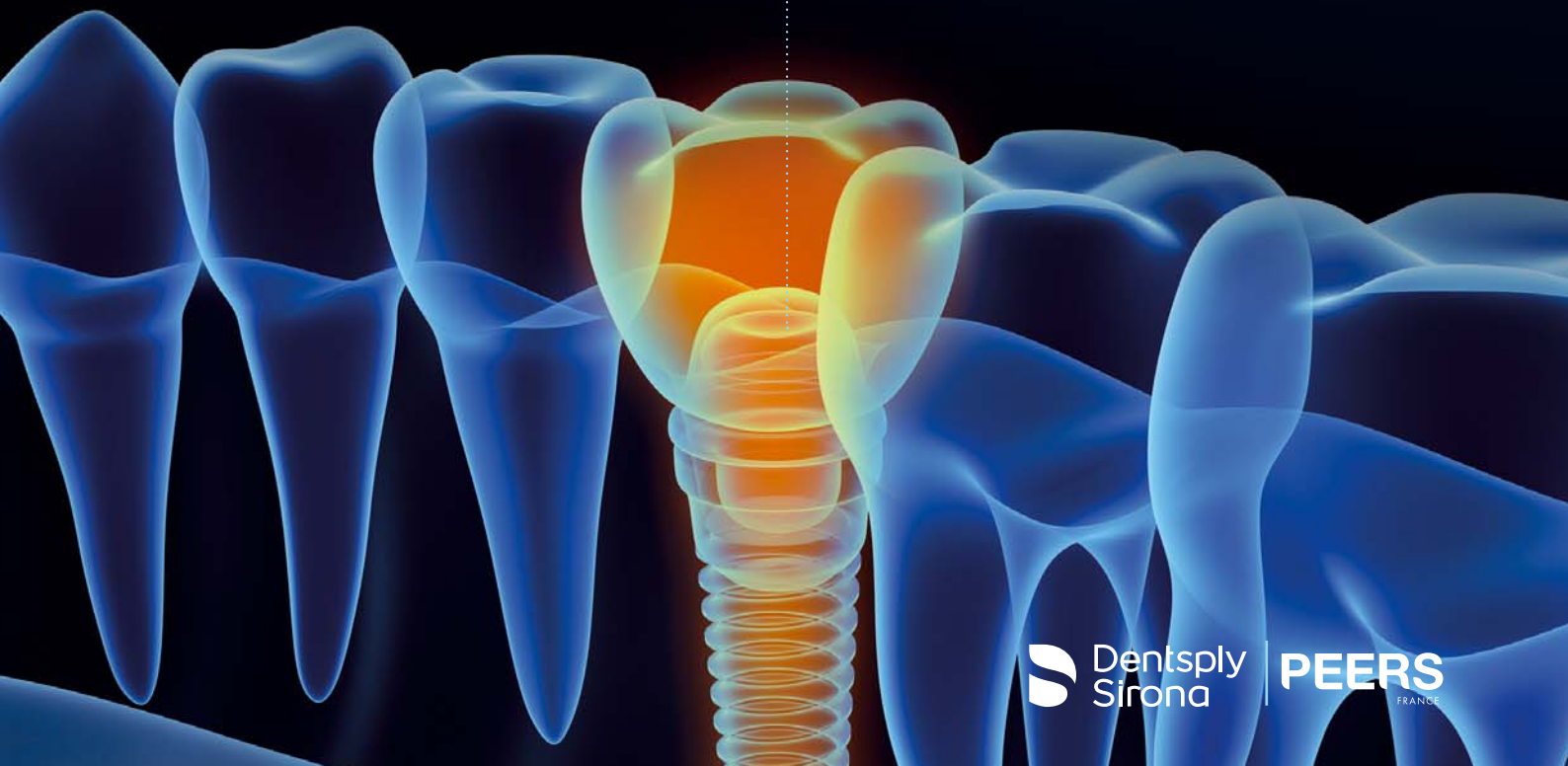


L'innovation en implantologie à l'ère du numérique

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

www.sui-ds.com

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



Dentsply
Sirona

PEERS
FRANCE

Prévention du burn-out

Des téléconsultations de prévention pour les praticiens

Le projet Mood up propose des téléconsultations avec un psychiatre.

58 % des professionnels de santé ressentent un épuisement moral et physique, selon le Baromètre 2018 sur le moral des soignants. À la suite de son colloque en 2018 sur la souffrance au travail des soignants, l'URPS Auvergne-Rhône-Alpes lance le projet Mood up. Il est imaginé par Élise Dufour, sage-femme. Il s'agit d'une consultation préventive de l'épuisement professionnel avec un psychiatre en téléconsultation, qui sera mise en place à partir de janvier 2020. Elle cible les chirurgiens-dentistes souhaitant prévenir une dégradation de leur santé du fait de leurs conditions de travail ou ceux qui ressentent déjà des signes de mal-être professionnel. « *Le but est de proposer une solution aussi facile que pratique de consultation aux soignants* », explique le Dr Marie-José Goumy, chirurgien-dentiste spécialiste ODF - élue URPS CD ARA. Cette consultation garantit



© Bulat Siliva / istockphoto

une stricte confidentialité et sera prise en charge par la CPAM et la mutuelle du consultant. Elle s'appuie sur un site web informatif qui donnera accès, dès le mois de novembre, à la plateforme sécurisée de prise de rendez-vous. Pour les praticiens dont l'état ne relève plus de la prévention, l'URPS bénéficie d'une convention avec la ligne d'écoute des médecins de la région, ASRA (Aide aux Soignants de Rhône-Alpes), joignable 24h/24 au 0 805 62 01 33.

<https://prevention-soignant.fr>

CGI

ALIGNEURS ORTHODONTIQUES ET TVA

La TVA s'appliquerait, sur ces dispositifs orthodontiques, aux sociétés qui les commercialisent.

Selon une lecture stricte du code général des impôts (CGI), la TVA s'appliquerait à une société commerciale sur les aligneurs orthodontiques qu'elle réalise à partir d'empreintes du patient. Les fournitures de prothèses, ou éléments de prothèses dentaires, effectuées par les chirurgiens-dentistes et les prothésistes

sont exonérées de TVA, selon l'article 261 du CGI (1, 4) et l'article 132 de la directive TVA n°2006/112/CE du 28 novembre 2006. Selon la réglementation communautaire (sixième directive, article 13, A, paragraphe 1, e), les États membres exonèrent de la TVA « les prestations de services effectuées dans le cadre de leur profession par les mécaniciens-dentistes, ainsi que les fournitures de prothèses dentaires effectuées par les dentistes et les mécaniciens-dentistes ».

La Cour de justice de l'Union européenne (CJUE), dans son arrêt du 14 décembre 2006 dans l'affaire VDP Dental Laboratory (Pays-Bas), a décidé que, conformément à cette directive, l'exonération de TVA ne s'applique pas aux livraisons de prothèses dentaires réalisées par un intermédiaire « qui n'a pas la qualité de dentiste ou de mécanicien-dentiste, mais qui a acquis de telles prothèses auprès d'un mécanicien-dentiste ».

A.T.



**Enseignement
supérieur**

L'Université de Paris a fait sa rentrée

Née de la fusion administrative des universités Paris V et Paris VII, « l'Université de Paris » a officiellement fait sa première rentrée, accueillant 61 000 étudiants. Pluridisciplinaire, la nouvelle entité, créée par un décret du 20 mars 2019, rassemble une faculté « sociétés et humanités », une faculté de sciences, et une faculté de santé. Cette dernière sera composée de trois UFR : médecine, pharmacie, et odontologie. La transition vers une promotion unique en odontologie prendra encore un an, pour être effective en septembre 2021. Les universités Paris V Descartes et Paris VII Diderot seront dissoutes le 1^{er} janvier 2020. A l'horizon 2027, les lieux d'enseignement seront mutualisés au sein d'un futur « Grand Hôpital Nord de Saint-Ouen », issu de la fusion des hôpitaux Bichat (Paris XVIIIe) et Beaujon (Hauts-de-Seine). Dès 2020, près d'un article scientifique sur dix publiés en France devrait être signé par des chercheurs issus de l'Université de Paris.

Plus d'informations sur :
<https://u-paris.fr>

LES CASSETTES GALAXY EXTRA PLATES



Cassette 18x6 - Réf. 183063

Format 18 x 6,5 x 2,5 cm

Pour 5 instruments



Cassette 18x9 - Réf. 183055

Format 18 x 9,5 x 2,5 cm

Pour 7 instruments



Cassette 18x13

Réf. 183062

Format 18 x 13 x 2,5 cm

Pour 10 instruments

Observatoire fiduciaire

Profession chirurgien-dentiste : les chiffres clés

L'Observatoire Fiducial des chirurgiens-dentistes 2019 vient de livrer ses résultats pour l'exercice 2018⁽¹⁾.

- Le cabinet moyen est géré par un homme (63 %) de 52 ans, qui exerce en individuel (94 %) en zone urbaine (62 %).
- Le loyer moyen payé par les praticiens est de 1 025 € (1 239 € en grande ville).
- La patientèle est composée de 56 % d'actifs, de 26 % de retraités et de 18 % de mineurs et étudiants.
- Les cabinets français sont ouverts 4,6 jours en moyenne par semaine (4,5 jours en 2017).
- Le nombre de salariés moyen par cabinet croît légèrement par rapport à l'exercice précédent : de 1,1 en 2017 à 1,2 en 2018, pour représenter 10 % des honoraires.
- Le résultat net moyen progresse de 8,46 %, pour s'établir



© Nadezhda Feurnova / istockphoto

à 122 058 €. Le total moyen des cotisations sociales payées en 2018 (facultatives et obligatoires) s'élève à 37 969 €.

(1) Les ratios d'analyse présentés sont établis à partir des résultats 2018 de 400 cabinets sélectionnés.

Téléchargez les résultats complets de l'Observatoire 2019 Fiducial des chirurgiens-dentistes sur <https://bit.ly/2BxaS2j>

Initiative

MONTPELLIER, CAPITALE SANTÉ ORALE

La ville de Montpellier, son CCAS, son CHU et son Université ont signé le 26 septembre 2019, une convention visant à déployer un programme pour améliorer la santé orale des Montpelliérains.



© Gwengat / istockphoto

Le programme permettra à tous les citoyens de Montpellier, et en priorité aux publics les plus fragiles, d'améliorer leur santé orale. Cinq leviers majeurs :

- Innover dans les actions de promotion de la santé orale,

- faciliter l'accès aux cabinets de ville pour les publics cibles,
- démocratiser la télémédecine en santé orale et ainsi simplifier l'identification précoce des pathologies orales,
- multiplier les actions de promotion de la santé orale,
- unifier différentes professions de santé sur la thématique de la santé orale qui donne une vision plus large que la santé bucco-dentaire.

Plus d'informations en suivant #CapitalSanté sur Twitter

LE CHIFFRE

34 %

Parmi les recherches liées à un problème de santé sur le site web des Pages Jaunes, 34 % des requêtes concernaient un souci dentaire. Ce qui en fait le problème de santé numéro 1, devant les pathologies ophtalmiques et les problèmes sexuels.



© Gwengat / istockphoto

Protilab

en partenariat avec

LYRA™

Protilab s'associe à LYRA pour vous offrir le meilleur du numérique

DÉMO SUR NOTRE STAND

CONGRÈS
ADF
2019

STAND
1L14

27 > 30 NOV. 2019



3shape

3Shape TRIOS® 4 : équipez-vous d'un scanner dernière génération et économisez près de 3 000€ grâce à l'offre réservée Protilab*.

Envoyez vos travaux numériques à Protilab et bénéficiez de -10% sur nos tarifs catalogue, cumulables avec nos avantages fidélité !

* Économie réalisée sur une location longue durée d'un TRIOS® 4 Pod wireless + PC + Licence 5 ans + préparation, transport, installation et formation initiale (loyer 978€ TTC/mois sur 60 mois). 3 premiers mois de loyers offerts sur présentation de factures d'achat de prothèses auprès de Protilab pour les mois correspondants (sans minimum d'achat).

Laboratoire de Prothèse Dentaire

www.protilab.com

5 rue Georgette Agutte • 75018 PARIS

0 800 81 81 19 Service & appel gratuits

REPÉRAGES

SUNSTAR

GUM LANCE POWERCARE, SA PREMIÈRE BROSSE À DENTS OSCILLO-ROTATIVE RECHARGEABLE

La brosse à dents PowerCare associe l'efficacité d'une brosse oscillo-rotative rechargeable, à la douceur d'une brosse spécialement conçue pour les gencives et les dents sensibles. Un cœur de tête à 15/100 et des brins périphériques à 18/100 effilés à 1/100, pour une efficacité de brossage supérieure (cliniquement prouvée).

Deux modes de brossages sont proposés en fonction des besoins de l'utilisateur : la personne peut au choix, rester sur le mode standard (9300 oscillations/min) ou passer sur le mode sensitive (7500 oscillations/min). Pas de risque de brossage trop intense, grâce à son

capteur lumineux prévenant d'une pression trop forte. Un timer de deux minutes signale toutes les trente secondes le passage au prochain cadran. Son manche ergonomique antidérapant apporte confort et facilité de préhension et de manipulation à l'utilisateur, quelle que soit sa dextérité. Une charge complète permet une autonomie de dix jours d'utilisation, à raison de deux brossages de deux minutes par jour.

Pour plus d'informations :
Tél. : 01 41 06 64 64
@ : contact@fr.sunstar.com



MEUNIER-CARUS

LES ATOUTS ERGONOMIQUES D'UNE TABLE DE SOINS



Après cinq années de développement en collaboration avec le Dr Pierre Farré, spécialiste de l'ergonomie et de la posturologie dentaire, Meunier-Carus présente Unit-table MC, une table de soin ergonomique conçue pour minimiser les troubles musculo-squelettiques des praticiens et de leurs assistant(e)s. La position des instruments a été optimisée pour permettre un accès facilité et augmenter la précision, sans se contorsionner. Tout en élargissant le champ de vision du praticien, la position couchée offre au patient un meilleur confort, et améliore son acceptation des soins. Un repose-tête anatomique permet une orientation pluri-directionnelle, sans générer de mouvements d'hyperextension. Le temps d'installation « au fauteuil » est également raccourci.

Pour plus d'informations :
Tél. : 04 76 32 30 10
@ : contact@meunier-carus.com
3w : meunier-carus.com



Gamme complète de Laveurs-Désinfecteurs

Conforme à la norme EN ISO 15883



Le passage incontournable avant la stérilisation

L'efficacité des Laveurs-Désinfecteurs GAMASONIC permet de Nettoyer-Désinfecter-Rincer-Sécher l'ensemble de vos dispositifs médicaux réutilisables y compris les rotatifs.

GAMASONIC - 63160 BILLOM - France -

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

REPÉRAGES



BIOSEPTYL

DUBOIS, LA BROSSE À DENTS EN BOIS DE HÊTRE FRANÇAIS

La marque de brosses à dents éco-responsable Bioseptyl, lance Dubois, une brosse à dents réalisée entièrement en bois de hêtre rouge, issu de forêts françaises éco-gérées. Le manche ergonomique, pourvu d'une zone appui-pouce pour une meilleure prise en main, est biodégradable ; il sera ainsi possible de le composter directement dans son jardin, ou de le déposer dans une des boîtes de collecte prévues à cet effet. Les manches qui seront retournés à Bioseptyl

seront transformés en paillage pour les parterres de fleurs dont se nourrissent les abeilles hébergées sur la propriété de l'entreprise. Une tête fine, composée de filaments à base végétale, permet un meilleur accès aux dents du fond. Disponible en version souple ou medium, en trois couleurs de marquage.

Pour plus d'informations :
3w : bioseptyl.fr

LIFEAZ

EVERYDAY HEROES, LE DÉFIBRILLATEUR AUTOMATIQUE ET CONNECTÉ

Everyday Heroes est une plateforme digitale lancée par la start-up française Lifeaz, qui réunit une application de sensibilisation aux premiers secours, et un défibrillateur connecté, 100 % Made in France. L'apprentissage des gestes qui sauvent devient ludique et convivial. Développée en collaboration avec la Brigade des Sapeurs-Pompiers de Paris, Everyday Heroes est complémentaire des formations classiques (PSC1, SST,

AFGSU...). Côté défibrillateur : des instructions vocales guident l'utilisateur étape par étape jusqu'à l'installation des électrodes, puis l'appareil prend le relais. Le défibrillateur, appelé Clark, analyse le rythme cardiaque et décide automatiquement de la thérapie à délivrer. La connectivité permet d'automatiser entièrement la maintenance et de s'assurer que le dispositif est opérationnel à tout moment.



Pour plus d'informations :
contact@lifeaz.fr
3w : lifeaz.co



TRI HAWK

POIRE FG330 ET FG331 POLYVALENTE ET FLEXIBLE

Il s'agit de la fraise la plus populaire en Amérique du Nord en raison de la polyvalence de sa tête en forme de poire. Excellente pour la restauration de caries, elle laisse une surface de liaison parfaite pour le composite. La fraise 330 est peut-être petite, mais son statut est tout autre. En dépit de sa petite taille, son taux de bris est de presque 0,0 %.

La forme unique de son col procure exactement la bonne flexibilité pour qu'elle fasse son travail.

Pour plus d'informations :
Tél. : +352 20 99 23 28
@ : euinfo@trihawk.com
3w : trihawk.com



CONTRÔLE TOTAL,
UTILISATION INTUITIVE.



NICE TOUCH

UN CONCENTRÉ DE TECHNOLOGIE POUR
DES PERFORMANCES DE HAUT NIVEAU.



100%
made in Italy

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



www.miglionico.fr



26 - 30 NOV. 2019
PORTE MAILLOT
PALAIS DES CONGRÈS
DE PARIS

Vous nous trouvez au
Stand 2L07

LABOCAST

NUMERYS GF, PREMIER INLAY CORE EN COMPOSITE FIBRÉ

En partenariat avec Itena Clinical, expert en tenons et composites, Labocast, spécialiste français de la prothèse dentaire, propose le tout premier inlay core anatomique en fibres de verre radio-opaques unidirectionnelles (80 %) et composite (20 %). Soucieux d'offrir à ses praticiens des solutions accessibles et exigeantes, qui facilitent, fiabilisent et enrichissent les pratiques, Labocast a sélectionné cette innovation qui fait faire un pas de plus aux reconstructions prothétiques. Elle offre :

- Une résistance sans contrainte sur les parois canalaires ;
- une biocompatibilité sans métal ;
- une élasticité proche de celle de la dentine ;
- une adhésion améliorée du canal, de l'inlay core et de la couronne.

Les inlays cores usinés en composite fibré Itena Numerys GF sont particulièrement indiqués sur le secteur antérieur pour renforcer l'esthétique des couronnes en céramique vitreuse de type e.max ou Enamic.

Facile à poser, et à déposer si besoin, cet inlay core anatomique est conçu pour les systèmes de CAO/CFAO. Il répond à la demande croissante de restaurations esthétiques sans métal.

Pour plus d'informations :

Tél. : 01 53 38 64 66

@ : labocast@labocast.fr

3w : labocast.fr



KAVO KERR

NOUVEAU SYSTÈME D'OBTURATION SANS FIL ELEMENTS IC



Kerr Endodontics vient de lancer une version améliorée de son système d'obturation sans fil : l'elements IC. Construit sur le succès de son prédécesseur, l'elementsfree, le nouvel elements IC constitue une véritable avancée pour les systèmes d'obturation. Il dispose d'une batterie d'une durée de vie plus longue, d'un design ergonomique amélioré, et d'une interface OLED plus performante.

L'elements IC possède une source de chaleur avec un contrôle précis et des foyers chauffés électriquement qui peuvent atteindre 200°C en moins de 0.5 secondes, ce qui le rend le Downpack parfaitement adapté à des obturations de la partie apicale du canal radiculaire⁽¹⁾. L'unité backfill,

qui permet l'extrusion de la gutta, dispose d'un temps d'extrusion réduit d'au moins 20 % par rapport à celui de l'elementsfree. Par ailleurs, il se démarque des autres par sa capacité à obturer plus de 16 canaux avec une seule recharge de l'unité backfill. Grâce à son interface simplifiée, ses performances plus rapides et ses contrôles plus précis, le nouvel elements IC offre aux cliniciens un résultat plus efficace et plus prévisible de l'obturation.

(1) À la température par défaut, en utilisant les réglages recommandés.

Pour plus d'informations :

3w : KerrDental.com

REPÉRAGES

SMILE LINE/BISICO

SIDEKICK, KIT DE TOURNEVIS POUR PROTHÈSE IMPLANTAIRE



Le coffret de tournevis pour implantologie Sidekick réunit 9 modèles (chacun disponible en 3 longueurs) compatibles avec les systèmes d'implants les plus répandus sur le marché. Le but est que le praticien ait sous la main à tout moment le modèle dont il a besoin immédiatement. Grâce au large choix de géométries proposées, le chirurgien-dentiste trouvera dans 99 % des cas un modèle compatible avec des vis d'implants de marques différentes. Un ingénieux mécanisme permet de clipser/déclipser rapidement les mèches de tournevis dans la tête au design très compact. Pour compléter le concept, Smile Line a créé une pince à clamper spéciale, conçue pour s'adapter exactement au profil de la tête de tournevis, pour un serrage puissant ou un desserrage difficile. Son utilisation est extrêmement confortable avec un accès direct sur le côté de la tête de tournevis sans avoir à retirer la mèche. La pince à clamper n'est pas comprise dans les coffrets.

Pour plus d'informations :

Tél. : 04 90 42 92 92

@ : svce.commercial@bisico.fr

3w : bisico.fr

La minute « cabinet optimisé »

PAR JIMMY GUINOT,
EXPERT RÉGLEMENTAIRE LOGICIEL



Vous ne soignez pas des dents mais vos patients

Le patient idéal ? Il est, entre autres, celui qui vient se faire soigner à intervalles réguliers au cabinet. Les visites régulières sont la règle la plus puissante vers la maîtrise de votre patientèle et plus globalement le développement de votre cabinet.

Pourquoi ? Parce que cela permet de diagnostiquer précocement les pathologies dentaires de vos patients, d'éviter les complications et de les motiver à une hygiène bucco-dentaire optimale. D'autre part, un patient régulier est généralement plus enclin à réaliser les traitements dont il a besoin.

Mais ce n'est pas tout ! Un patient qui revient est un patient conquis qui vous recommandera et vous adressera des patients tout aussi enthousiastes.

Notre conseil d'optimisation ? Fidélisez vos patients en leur proposant une expérience qui leur ressemble.

De la prise de rendez-vous jusqu'à l'après consultation, vos patients interagissent avec votre cabinet. La perception de ces interactions est façonnée par l'attitude des intervenants, bien sûr, mais aussi par les services que vous leur proposez.

La digitalisation des services a introduit de nouvelles formes de mobilités et de connectivités chez les patients de tous âges. Le patient est de plus en plus connecté et de nouveaux usages apparaissent dans le domaine de la santé. Un ensemble de solutions existe au sein de votre logiciel métier pour répondre à ces nouveaux besoins.

Un rendez-vous est pris sur Internet toutes les 2 secondes, dont 40% en dehors des horaires d'ouverture du cabinet. Gardez un lien à tout moment avec vos patients en leur offrant la possibilité de prendre rendez-vous 7j/7, 24h/24, depuis n'importe quelle connexion internet.

En complément, un système de rappel de rendez-vous de prévention vous permet de communiquer efficacement avec vos patients. Ainsi, vous pouvez leur rappeler leur rendez-vous de prévention sans forcément faire perdre du temps à votre assistant(e). Par ailleurs, pour éviter « les lapins », donc une désorganisation de votre activité, optez pour des rappels de vos rendez-vous patients.

En améliorant leur expérience à chaque étape de leur parcours, vous développez un lien de confiance et d'attachement, qui contribuera à les fidéliser.

BIOTECH DENTAL

L'ART DE LA CHIRURGIE GUIDÉE, ACCESSIBLE À TOUS

Gain de temps et maîtrise du risque font partie des nombreux avantages de la chirurgie guidée par Biotech Dental.

La pose réussie d'un implant est un art qui relève de l'expertise du chirurgien-dentiste. Biotech Dental associe la performance de ses solutions implantaires à la technologie de NemoScan pour permettre aux chirurgiens-dentistes d'accéder à la chirurgie guidée en toute simplicité, et rendre accessible à tous cette méthode plus sûre, pour le praticien comme pour le patient.

Les avantages

- Maîtrise du risque.
- Précision.
- Contournement des obstacles anatomiques.
- Gain de temps.
- Reproductibilité de la planification implantaire.

4 étapes simples

Le chirurgien-dentiste peut réaliser sa chirurgie guidée en toute sérénité, en quatre étapes simples et selon le processus suivant :

- 1 - Collecte des données,
- 2 - transfert des données,
- 3 - validation du projet implantaire,
- 4 - réception ou impression du guide chirurgical et réalisation de la chirurgie guidée.

NemoScan : La solution logicielle 3D pour le diagnostic et la planification de vos traitements implantaires

NemoScan est la solution utilisée pour la planification de traitement implantaire. Le chirurgien définit numériquement la position idéale de l'implant en fonction du design final de la prothèse. Le logiciel génère les guides chirurgicaux et transfère cette conception en bouche avec une précision absolue. Une fois le guide chirurgical conçu, il peut être fabriqué à l'aide de n'importe quelle imprimante 3D.



Un service à la carte pour offrir plus de liberté aux chirurgiens-dentistes

Biotech Dental offre aux praticiens la possibilité de choisir parmi deux options de chirurgie guidée - chirurgie guidée pilote ou chirurgie guidée complète. Ils sont également libres de décider quelle(s) étape(s), parmi la planification, la conception et l'impression du guide, ils souhaitent déléguer à Biotech Dental. ●

Fiche technique

Types de guides chirurgicaux : Guide chirurgical à appui dentaire, guide chirurgical à appui muqueux, pour chirurgie guidée pilote ou chirurgie guidée full (complète).

Logiciel utilisé : NemoScan, un logiciel de la suite NemoStudio.

Stérilisation par autoclave possible.

Service « à la carte » : planification et/ou conception et/ou impression du guide.

Date de commercialisation : rendez-vous à l'ADF.

Plus d'informations :

Izabel Arnoux

Chef de produits

www.biotech-dental.com

C'EST NOUVEAU !



3 QUESTIONS À IZABEL ARNOUX CHEF DE PRODUITS

Quelle est la genèse du lancement de ce produit ?

Chez Biotech Dental, nous croyons que la chirurgie guidée doit être accessible à tous. Le digital est au cœur de l'expertise de notre groupe, et nous avons fait le choix de mettre notre savoir-faire au service de la démocratisation de la chirurgie guidée. Nous sommes convaincus que chaque praticien doit pouvoir bénéficier d'un flux digital complet lui permettant de planifier sa chirurgie et d'anticiper les risques, pour un maximum de sécurité et de sérénité.

Vous offrez un service « à la carte », permettant à chaque praticien de choisir son degré d'accompagnement. Pourquoi avoir structuré votre offre ainsi ? Pour rendre la chirurgie guidée accessible à tous, il faut prendre en compte la réalité du quotidien des dentistes. Tous ne sont pas encore équipés de notre logiciel de planification, NemoScan. Nous avons donc choisi de leur proposer deux options qui s'adaptent à leurs besoins.

Quelles sont donc les options disponibles pour les chirurgiens-dentistes ?

La première option propose au chirurgien-dentiste de prendre en charge l'intégralité de son cas et de recevoir un guide clé-en-main, après envoi de ses données patient (il peut également imprimer son guide, s'il dispose d'une imprimante 3D). L'autre option s'adresse aux praticiens déjà équipés d'un logiciel et désireux de faire leur propre planification. Ils peuvent décider de nous confier la conception du cas, ou seulement l'impression guide. C'est dans cette mesure que nous proposons un service véritablement souple, pensé pour permettre à tous les praticiens, peu importe leur degré d'expertise et d'équipement, de se lancer dans la chirurgie guidée avec Biotech Dental.

KaVo vous propose son **DUO Pack EXPERT Series**

2 Instruments KaVo

à **1 480€ TTC**



Gamme EXPERTmatic



Gamme EXPERTtorque

Bénéficiez de l'offre en nous écrivant :
marketing.france@kavokerr.com

KAVO



*Dr Max Cordelette, chirurgien-dentiste,
utilisateur historique du Cerec de Dentsply Sirona*

« LE NUMÉRIQUE, UN GAGE DE MODERNISME ET DE SÉRIEUX »

Cela fait 25 ans que le Dr Cordelette utilise cette « drôle de machine » qu'est le Cerec. Il nous raconte comment il s'est intéressé à la CFAO et ce que cela lui a apporté d'hier à aujourd'hui.

Qu'est-ce qu'a changé le numérique dans votre pratique ?

Avec la CFAO, j'ai compris que je pouvais réorganiser mon emploi du temps, en regroupant mes soins : travailler par quadrant en gagnant en confort de soins. J'ai plus de temps avec mon équipe et j'accueille mes patients avec plus de sérénité et dans de meilleures conditions, et je peux gérer un acte en une seule séance de A à Z.

De quelle manière les praticiens vont-ils réussir à s'associer à cette évolution ?

La prise d'empreinte sera 100 % numérique. D'ici 5 à 10 ans, on ne concevra plus de prendre une empreinte traditionnelle ou de poser un implant sans chirurgie guidée. Mais passer au numérique en un seul temps peut s'avérer difficile à mettre en place au sein d'un cabinet. Il faut modifier sa manière de travailler, modifier son timing et la planification de nos actes. Le tout céramique, c'est aussi modifier sa pratique en termes de collage, de connaissance de matériaux, et cette adaptation peut faire peur en dehors du prix de l'investissement financier. Je pense que le bon cheminement pour des dentistes est de commencer en douceur. C'est débiter avec une caméra optique et travailler en technique CFAO semi-directe puis évoluer vers la CFAO directe s'il y a

un désir de mieux maîtriser, utiliser toute la chaîne numérique.

Comment accompagner la jeune génération de praticiens qui, durant leur cursus, est sensibilisée au numérique ?

Un jeune chirurgien-dentiste sera moins réfractaire au changement. Manipuler un scanner intra-oral ne va pas lui faire peur, tout comme réorganiser sa manière de travailler. L'investissement peut néanmoins lui faire peur. Ouvrir ou reprendre un cabinet dentaire est encore coûteux. Il faut simplement lui faciliter l'intégration du numérique dans son cabinet par un coaching. Les jeunes installés ont besoin de vraiment voir l'intégration que cela représente dans un cabinet individuel. Il faut leur montrer que l'empreinte numérique est aussi facile qu'une empreinte traditionnelle surtout avec les dernières générations de scanner intra-oral. Leur montrer aussi des cas cliniques pour visualiser la qualité des reconstitutions et des solutions. On a longtemps entendu que la CFAO n'était pas gage de qualité. Il suffit de voir les derniers matériaux, les derniers collages, les dernières évolutions logicielles... Lorsqu'on voit que les prothésistes travaillent en CFAO depuis longtemps avec les mêmes matériaux qu'en cabinet... Il faut leur faciliter cette technique d'intégration

de la CFAO avec des moyens simples, abordables, pratiques et rapides.

Le ressenti du patient dans votre cabinet avec l'apport du numérique dans le traitement est-il positif ?

En effet : en dehors de l'empreinte traditionnelle peu agréable, l'empreinte optique est plus fluide, plus précise. Le numérique est souvent plus précis que le traditionnel. Ils trouvent très agréable de regrouper leurs soins chez le dentiste en venant le moins de fois possible. Si un soin peut être réalisé en une seule séance au lieu de trois, ce sont des anesthésies en moins, des places de parking en moins à chercher... Les actes regroupés évitent les surtraitements, les dents provisoires et on a une meilleure gestion de nos points de contacts. Quand on voit le dentiste prendre son temps, élaborer la reconstitution céramique devant ses yeux c'est un gage de modernisme, de sérieux, on gagne en communication... Et nous n'avons plus l'éternelle question de la provenance de nos prothèses dentaires. ●

En savoir plus

www.dentsplysirona.com

ADF STAND VISIODENT
ETAGE 3 N° L06

RAS LE BOL

de passer votre temps
à mettre à jour votre logiciel ?



Avec Veasy, les mises à jour réglementaires et les sauvegardes sont automatisées. Ne vous souciez plus de rien et consacrez-vous à votre métier !



SERVEURS SÉCURISÉS
AGRÉÉS PAR
LE MINISTÈRE
DE LA SANTÉ



MISES À JOUR
RÉGLEMENTAIRES
ET SAUVEGARDES
AUTOMATIQUES



ACCESSIBLE
DE N'IMPORTE OÙ



MULTI-PLATEFORME



Veasy

LA NOUVELLE SOLUTION DE GESTION CLOUD
POUR LES CABINETS ET CENTRES DENTAIRE

VEASY, UNE MARQUE DU GROUPE VISIODENT

www.visiodent.com

Plateformes de rendez-vous :



Dr Agathe Bres

PÉDODONTISTE

**<< OUI. JE N'ENVISAGE PAS
MON ACTIVITÉ SANS >>**

J'utilise une plateforme depuis que j'exerce, soit depuis avril 2015. Je l'ai fait dans un premier temps sous une session qui ne m'appartenait pas, le temps d'un remplacement, puis d'une collaboration au sein d'un cabinet de groupe. Puis sous ma propre session lorsque, une fois diplômée en janvier 2016, je suis devenue associée dans la même structure. Quelques années plus tard, quand le moment est venu d'ouvrir mon propre cabinet, il était inconcevable pour moi de ne pas travailler avec. J'y étais habituée, et je trouvais cela super. Avoir recours à une plateforme m'a tout d'abord permis de constituer ma patientèle. J'ai démarré mon activité en avril 2019, mais dès décembre 2018, j'avais créé un compte. Ainsi, durant les quatre mois de travaux qui ont précédé l'ouverture, l'agenda s'est rempli ! À chaque fois que quelqu'un prenait rendez-vous,

je recevais un sms et sautais de joie. J'ai même fait une capture d'écran de mon premier patient issu de la plateforme. L'adopter, c'est répondre à une demande des parents - les accompagnateurs - qui sont souvent

C'est indispensable pour les pédodontistes, car notre patientèle, de par la nature de notre exercice, se renouvelle énormément.

jeunes et adeptes de ce type de solutions. Personnellement, je n'envisage pas mon activité sans, d'autant que j'exerce dans une grande ville, très concurrentielle. C'est indispensable pour les pédodontistes, car notre patientèle, de par la nature de notre exercice, se renouvelle énormément : les enfants ne viennent plus quand ils sont grands. Sur une journée, la moitié de mes rendez-vous sont pris en ligne, c'est impressionnant. Ce

système permet aussi, en cas d'annulation - ce qui est fréquent quand on prend en charge des petits patients (enfant malade, empêchement de l'accompagnant...) - de combler les trous ! La praticienne que je suis n'est pas pénalisée et puis l'avantage, c'est que je suis prévenue s'il y a annulation. Celle-ci fera un heureux : le parent qui troquera un rendez-vous lointain pour le créneau juste libéré. Pour utiliser efficacement une telle plateforme, il est essentiel, selon moi, que vous réfléchissiez bien aux motifs de consultation que vous proposez aux patients : différencier par exemple les contrôles de moins de 6 ans et plus de 6 ans peut vous permettre de gagner du temps. Il est important aussi de bien gérer les plages de consultation : pour cela, il faut être un peu « geek » et surtout très vigilant, pour

éviter que les patients ne prennent rendez-vous sur des plages non ouvertes ou qui ont été ouvertes malencontreusement. Il faut toujours garder un œil sur le planning. Moi j'ai choisi d'installer l'application mobile. Ainsi, je peux consulter l'agenda de n'importe où et sans avoir besoin d'un ordinateur. Je ne vois pas d'inconvénients à cet outil. Certes, ce n'est pas donné, mais le prix est pour moi tout à fait justifié au regard du service proposé. ●

y avoir recours ou pas ?

Propos recueillis par Pauline Machard



Dr Cécile Nicolas

OMNIPRATICIENNE

<< ÇA DÉSHUMANISE LA RELATION >>

J'utilise une plateforme, mais juste pour l'agenda, pas pour la prise de rendez-vous. Nous n'avons pas, a priori au cabinet, besoin de cet outil. Déjà, du fait de notre emplacement : notre cabinet est situé en province, dans une zone qui n'est pas saturée, même si nous ne sommes pas en zone

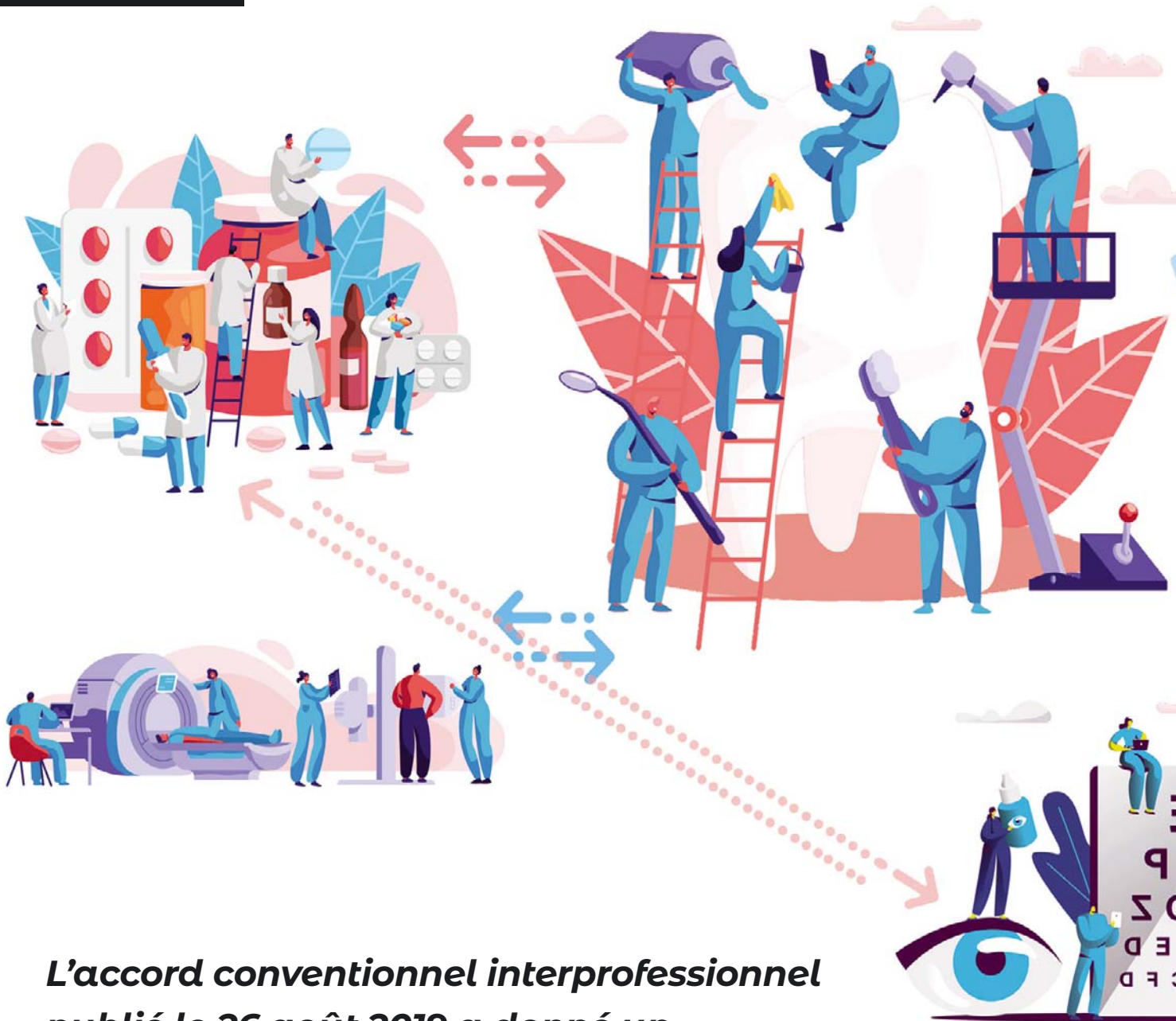
leurs demandes, sinon celles-ci iront voir ailleurs. Ensuite, au-delà du fait que je n'en ai pas besoin, je ne souhaite pas y avoir recours. Je n'ai rien contre ces plateformes en soi, c'est le profil des patients qui les utilisent qui me pose problème. Ce sont des patients compliqués ! Ce sont en géné-

Je n'ai rien contre ces plateformes en soi, c'est le profil des personnes qui les utilisent qui me pose problème.

sous-dotée. Nous avons assez de patients, le bouche-à-oreille fonctionne... Nous ne sommes donc pas contraints d'y avoir recours, et pouvons nous permettre de ne pas prendre davantage d'urgences. Ce n'est pas le cas de confrères parisiens, rencontrés lors d'une formation, qui ont besoin de ce genre de solution. Confrontés à une concurrence féroce, ils se doivent de prendre les personnes, d'accéder à

ral des gens assez jeunes, qui veulent tout, tout de suite. Comme c'est long d'avoir un rendez-vous, ils en prennent trois-quatre en ligne, optent pour le plus proche, et ne prennent pas la peine d'annuler les autres. Et quand ils annulent, ils le font sans scrupules, car ils se sentent protégés par le côté impersonnel du net, ils n'ont pas besoin d'appeler une personne physique. Ma propre sœur le fait, ça m'agace !

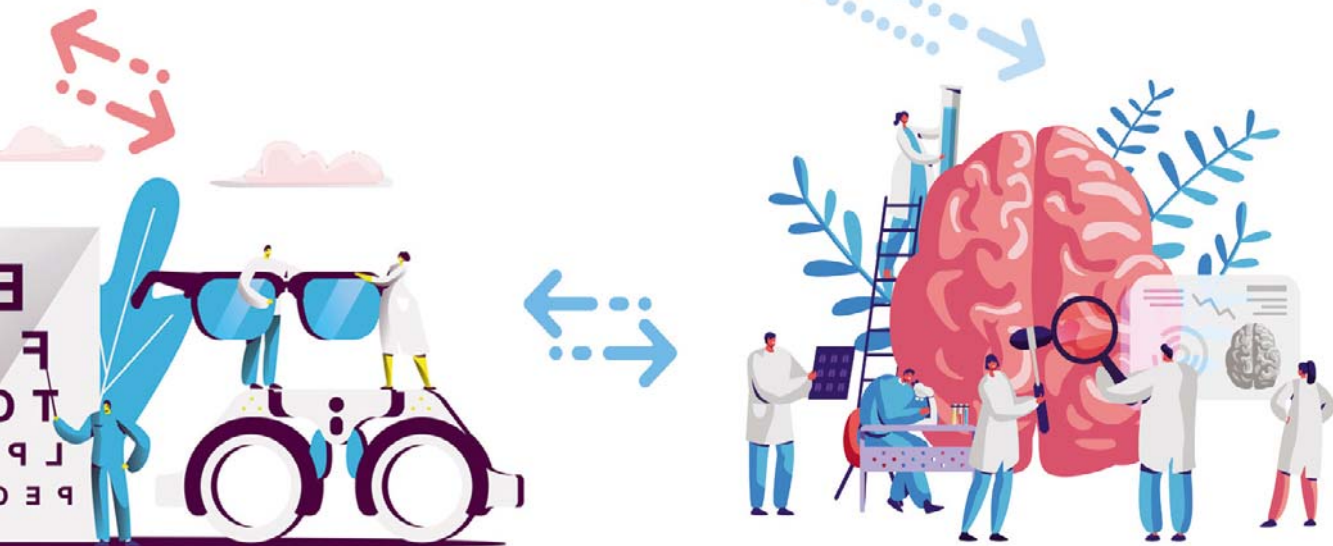
Certes, les plateformes promettent de remédier aux annulations, mais leurs solutions sont vaines. Les gens peuvent facilement changer d'adresse mail, de numéro de téléphone, et reprendre rendez-vous. Les patients de ces plateformes ne sont non seulement pas fiables, mais aussi peu motivés et difficilement motivables. Ils ne souhaitent pas de suivi. J'avais ouvert les prises de rendez-vous par ce biais l'an dernier, et c'était une catastrophe. Sur la centaine de patients reçus, moins de cinq sont restés patients du cabinet... Ce qu'ils veulent, c'est de la consommation rapide de soins. Ils voient la santé comme un bien de consommation courante. C'est un manque de respect envers les soignants - toutes les spécialités sont concernées -, et ça déshumanise la relation. C'est aussi dangereux de procéder ainsi, de considérer que ce n'est pas la peine de faire attention à sa santé car « de toute façon, on pourra me soigner de suite ». Cette mentalité est incompatible avec le type de dentisterie que je veux pratiquer. Au cabinet, nous mettons en place une relation de confiance avec nos patients. Cela commence dès la prise de rendez-vous téléphonique, lorsque l'assistante accueille le patient, recueille les informations, explique comment ça va se passer... Il y a un vrai suivi, un vrai accompagnement. C'est selon moi la condition d'un travail de qualité. ●



L'accord conventionnel interprofessionnel publié le 26 août 2019 a donné un coup d'accélérateur à la création de Communautés professionnelles territoriales de santé (CPTS), en fixant un cadre de fonctionnement et surtout en allouant des budgets. L'adhésion des professionnels de santé est volontaire mais... fortement encouragée par les pouvoirs publics.

Par Claire Manicot

CPTS : des réseaux émergents bientôt incontournables



Illustrations : © Z_wei - iStockphoto

Depuis l'automne, avez-vous repéré dans votre boîte mail ou dans votre boîte aux lettres une invitation à une réunion sur les CPTS ? Si ce n'est pas le cas, cela ne saurait tarder. Partout en France, l'Assurance maladie, les Agences régionales de santé (ARS) ou encore les instances professionnelles, sont sur le front pour déployer ces réseaux qui devraient désormais organiser les soins de ville. À titre d'exemples, on retrouve douze réunions organisées dans les Hauts-de-France à Calais, Amiens ou Valenciennes, par le collectif InterURPS, cinq rendez-vous « les mardis des CPTS » en Charente proposés par la délégation

départementale de l'ARS Nouvelle-Aquitaine ou un « CPTS Tour » à travers neuf communes de la Seine-et-Marne, orchestré par la délégation départementale de l'ARS Île-de-France.

1 000 CPTS d'ici 2022

Les CPTS ont été instaurées en janvier 2016 par la loi de modernisation de notre système de santé, mais le concept est resté confidentiel jusqu'à ce que le gouvernement en fasse un axe prioritaire dans son plan « Ma santé 2022 » lancé en septembre 2018. Objectif : atteindre 1 000 CPTS en 2022. →

L'ultimatum étant pour 2022, les acteurs se demènent pour privilégier l'incitation à la contrainte.

Dans son discours du 18 septembre 2018, le président de la République Emmanuel Macron a exprimé son souhait de voir sur les territoires « une vraie coopération de l'ensemble des professionnels de santé au-delà

des frontières de statut, de positionnement et que l'ensemble de celles et ceux qui portent la bonne santé en soient coresponsables ». Dans la foulée, des négociations se sont engagées entre l'Assurance maladie et les partenaires sociaux et un accord conventionnel interprofessionnel (ACI) a été signé le 20 juin 2019 par l'ensemble des syndicats des professions paramédicales et médicales, dont deux syndicats de la profession, les Chirurgiens-dentistes de France (CDF) et l'Union Dentaire (UD).

Repères

Les acteurs sur le territoire

La CPTS n'est-elle pas une structure supplémentaire qui va ajouter de la confusion au réseau de soins de ville déjà fort complexe ? Petit tour d'horizon pour essayer de s'y retrouver.

I - Les professionnels de santé

- Les professionnels de santé libéraux.
- Les cabinets de groupe réunissent des professionnels de santé libéraux sans projet spécifique sinon le partage des charges.
- Les maisons de santé pluriprofessionnelles existent depuis 2008. Elles réunissent des professionnels de santé libéraux et permettent un exercice coordonné. Sur présentation d'un projet de santé, elles peuvent bénéficier de subventions.
- Les centres de santé, issus du modèle des dispensaires du dix-neuvième siècle, souvent situés en zones urbaines défavorisées, ont l'obligation de pratiquer le tiers-payant et de pas facturer de dépassements d'honoraires. Les personnels sont salariés, rarement pluriprofessionnels, souvent des infirmiers ou des chirurgiens-dentistes.
- Les établissements de santé et médico-sociaux.

II - Les outils d'appui

- Les plateformes territoriales d'appui (PTA) sont des structures récentes, créées en 2016, financées par les ARS. Elles apportent un soutien aux professionnels de ville dans l'organisation des parcours de santé

complexes. Une PTA couvre un vaste territoire (souvent un département), elle apportera ses services aux CPTS qui logiquement pourront intégrer sa gouvernance.

- Les dispositifs Maia permettent d'organiser la prise en charge des personnes âgées de plus de 60 ans, en particulier atteintes de la maladie d'Alzheimer.

III - Des contrats portés par les collectivités

Les contrats locaux de santé (CLS) portés à la fois par les ARS et les collectivités consistent à mettre en œuvre des actions à l'échelle d'une commune ou d'une intercommunalité.

IV - Les outils de démocratie sanitaire

Les conseils territoriaux de santé, créés par la loi du 26 juillet 2016, sont des instances départementales (auxquelles participent des usagers) sur lesquelles s'appuient les ARS pour avoir un diagnostic qui identifie les besoins sanitaires, sociaux et médico-sociaux des territoires.

V - Les dispositifs structurant l'offre de soins

Les groupements hospitaliers de territoire (GHT) renforcent la coopération entre les établissements sanitaires et médico-sociaux publics qui les composent via un projet médical partagé.

Les communautés professionnelles territoriales de santé (CPTS) coordonnent l'exercice des professionnels de santé libéraux et des autres acteurs des soins de ville.

« S'il y a une communication autour du patient, c'est du temps gagné au fauteuil et pour le patient une meilleure prise en charge, estime le Dr Catherine Berry, présidente du pôle Cadre d'exercice des CDF. Dans l'absolu, une CPTS devrait nous permettre d'avoir immédiatement des résultats d'INR avant une extraction, de savoir si un patient diabétique est équilibré. Logiquement, nous ne pouvons qu'encourager nos adhérents à s'investir dans ces dispositifs de coordination. »

« Une coopération des professionnels de santé au-delà des frontières de statut. »

Participer pour ne pas subir

Les deux syndicats sont partants mais lucides. « Le processus de réorganisation des soins de ville est engagé depuis longtemps et, d'une certaine manière, on n'a pas d'autre choix que de s'investir, explique le Dr Arnaud de La Fonchais, représentant de l'UD. Notre message à nos confrères, c'est : participez, soyez actifs sur vos territoires afin de ne pas subir une organisation qui serait décidée sans vous. »

Car l'article L.1434-12 de la loi 2016 est sans ambiguïté. Si les premières lignes ne mentionnent pas d'obligation : « les professionnels de santé peuvent décider de se constituer en CPTS », les dernières lignes sont plus explicites : « À défaut d'initiative des professionnels, l'agence de santé prend, en concertation avec les unions régionales de santé et les représentants des centres de santé, les initiatives nécessaires à la constitution de CPTS. » Et comme l'ultimatum est pour 2022, tous les acteurs se démènent sur le terrain pour privilégier l'incitation à la contrainte. →



LA SOLUTION INVISIBLE D'ALIGNEMENT DENTAIRE

LES TRAITEMENTS SUR MESURE PAR GOUTTIÈRES TRANSPARENTES !



NOUVEAU 2 FORMULES vous sont désormais proposées :



LA FORMULE
"Canines"

déplacement de
Canines à Canines



LA FORMULE
"Prémolaires"

déplacement de la
seconde prémolaire
à la seconde prémolaire

LOGICIEL GRATUIT accès sans installation
Plan de traitement & VISUALISATION 3D inclus

www.ealigner.com

02 41 46 93 78 - contact@ealigner.com



Rhône-Alpes, Pays de la Loire et Centre-Val-de-Loire parmi les régions les plus dynamiques.

« Nous avons pour mission de promouvoir les CPTS, l'objectif étant de développer l'exercice coordonné entre les professionnels de santé, afin que les parcours de soins des patients soient plus fluides, en ville et/ou avec l'hôpital, explique Christine Calinaud, responsable de l'offre de soins à la délégation départementale Seine-et-Marne de l'ARS Île-de-France. Nous proposons un accompagnement des porteurs projets et, sur des critères d'éligibilité, une subvention qui peut aller jusqu'à 30 000 € pour les aider à finaliser leur projet. »

MA SANTÉ 2022

Le 18 septembre 2018, le président de la République et la ministre des Solidarités et de la Santé ont lancé un plan pour transformer l'organisation de la santé en profondeur avec cinq actions prioritaires, pour lutter contre la désertification médicale et fluidifier les parcours de soins.

- 1 - Mise en place de 1 000 CPTS d'ici 2022.
- 2 - Déploiement de 400 médecins généralistes dans les territoires prioritaires (200 postes à exercice partagé et 200 postes salariés) par les ARS.
- 3 - Création des assistants médicaux pour les médecins généralistes avec un objectif de 4000 postes d'ici 2022.
- 4 - Labellisation des hôpitaux de proximité.
- 5 - Réforme du 1^{er} et 2^e cycles des études médicales.

À l'échelle de la France, les résultats sont plutôt prometteurs ! « Nous recensons 25 CPTS en fonctionnement et environ 450 en cours de création, informe Claude Leicher, médecin généraliste à Étoiles-sur-Rhône (Drôme) et président de la Fédération des CPTS. Les régions les plus dynamiques sont Rhône-Alpes, Pays de la Loire et Centre-Val-de-Loire ». Et ce n'est pas un hasard, ce sont sur ces territoires que les Unions régionales des professionnels de santé (URPS) se sont saisies du sujet. « Depuis un an, les URPS médicales et paramédicales ont décidé de travailler ensemble à travers la création d'une InterURPS, et nous avons trois personnes qui créent des ponts entre les professions et aident les professionnels à monter des CPTS », témoigne Dominique Brachet, président de l'URPS des Pays de la Loire.

L'exercice isolé est dépassé

Jean-Pierre Gallet, chirurgien-dentiste en Indre-et-Loire, fait figure de pionnier en ayant participé avec le médecin François Rabelais à la création de La Rabelaisie à Chinon dès décembre 2018. « Quand on est dans une région sous-dotée, qu'il faut faire 50 km pour trouver un dentiste ou qu'on n'a pas d'orthophoniste pour prendre en charge un patient ayant fait un AVC, il est salutaire que les professionnels de santé optimisent leurs efforts d'organisation, pour économiser les hommes et les femmes, éviter le burn-out. Il faut anticiper. Au moment de prendre la retraite, il est trop tard pour agir. C'est dix ans avant qu'il faut se remettre en question et ne pas se dire, "je suis le survivant, après moi le désert !" . La première démarche pour les chirurgiens-dentistes, c'est de prendre conscience que l'exercice isolé est dépassé, ne serait-ce que pour trouver un successeur à la retraite. »

Marc Sabek, chirurgien-dentiste et vice-président du CPTS O'Tours →

ACTEON

MINIMALLY
INVASIVE
SOLUTIONS*

PIEZOTOME
CUBE

OPTEZ POUR L'EXTRACTION ATRAUMATIQUE



Des extractions sans stress

- Lambeau facultatif
- Traitement réalisé sans force
- Extraction d'apex résiduel facilitée
- Diminution du nombre de complications et rendez-vous d'urgence

Des bénéfices cliniques prouvés

- Suites opératoires amoindries : douleurs, oedèmes et prise d'antalgiques sont réduits de plus de 50%**
- Préservation maximale de la table osseuse
- Extraction-implantation immédiate possible

** *Ultrasonic Piezotome® surgery: is it a benefit for our patients and does it extend surgery time ? A retrospective comparative study on the removal of 100 impacted mandibular 3rd molar.*
A. Troedhan, A. Kurrek, M. Wainwright. Open Journal of Stomatology, 2011



CONGRÈS
ADF
2019
STAND
1L36

* Solutions invasives a minima

Dispositif médical de classe IIa (GMED) - CE0459. Pour un bon usage, lire attentivement les mentions figurant dans la notice. Non remboursé par les organismes d'assurance maladie. Réservé à l'usage professionnel dentaire. Date de création : 09/2019.
Fabricant : SATELEC® Groupe ACTEON® (France).

SATELEC® S.A.S I A Company of ACTEON® Group
17 av. Gustave Eiffel | ZI du Phare | 33700 MERIGNAC | FRANCE
Tel + 33 (0) 556 340 607 | Fax + 33 (0) 556 349 292
E-mail : info@acteongroup.com | www.acteongroup.com

ACTEON

À retenir

Les CPTS en bref

Textes clés

26-01-2016 Loi de modernisation de notre système de santé créant les CPTS.

20-06-2019 Accord conventionnel interprofessionnel en faveur du développement de l'exercice coordonné et du déploiement des CPTS.

21-08-2019 Arrêté portant approbation de l'ACI, fixant les modalités de fonctionnement des CPTS et fixant les budgets.

Objectif

Favoriser l'exercice coordonné des acteurs de santé au niveau de chaque territoire afin de renforcer la prévention, de garantir la qualité des prises en charge des patients et d'améliorer leur parcours de soins.

Membres

Les CPTS sont à l'initiative de professionnels de santé libéraux qui peuvent être rejoints par des maisons de santé pluri-professionnelles, des équipes de soins primaires, des centres de santé, des établissements sanitaires et médico-sociaux, des services de santé et services sociaux.

Des territoires définis selon le nombre d'habitants

Taille 1 : < 40 000 habitants

Taille 2 : 40 000 à 80 000 habitants

Taille 3 : 80 000 à 175 000 habitants

Taille 4 : > 175 000 habitants

Trois missions socles (obligatoires)

1 - Accès aux soins : faciliter l'accès à un médecin traitant et améliorer la prise en charge des soins non programmés en ville.

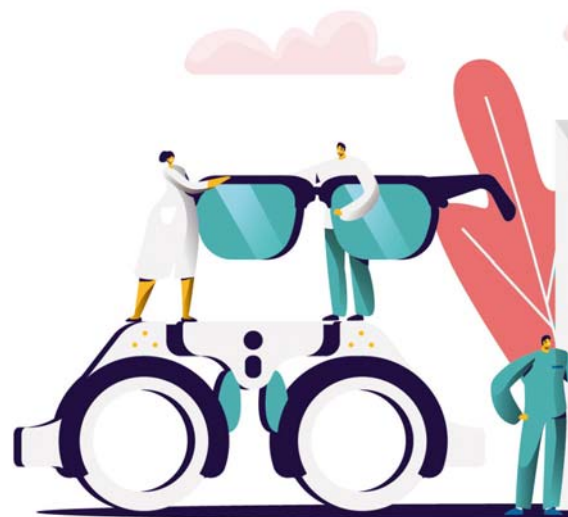
2 - Organisation des parcours pluri-professionnels : éviter les ruptures de parcours, éviter les actes redondants, prévenir l'isolement face à des situations complexes grâce à une meilleure coordination des acteurs.

3 - Prévention : développer des politiques de santé publique à l'échelle du territoire dans une dimension de prise en charge pluri-professionnelle.

Deux missions optionnelles

1 - Démarches qualité : améliorer les prises en charge, analyser les pratiques.

2 - Accompagnement des professionnels de santé : accueillir les stagiaires, faciliter l'installation de jeunes diplômés, mettre en avant le caractère attractif du territoire.



créé également en 2018 confirme : « Les CPTS sont les réseaux de polycompétences pour inventer le modèle d'organisation de soins de demain. »

Les chirurgiens-dentistes qui sont actifs dans la création de CPTS se comptent encore sur les doigts des deux mains, et ont pour la plupart des responsabilités syndicales, ordinales ou au sein des URPS. « En Nouvelle-Aquitaine, les professionnels ne sont pas beaucoup mobilisés pour l'instant, confirme Jean Desmaison, président de l'URPS Nouvelle-Aquitaine. Mais l'ensemble des professionnels va prendre le train en marche, car les missions des CPTS répondent à des problématiques comme les soins non programmés et la prévention. »

Exercice coordonné des soins de ville

La convention entrée en vigueur en août dernier définit trois missions socles obligatoires, dans une dimension de prise en charge pluri-professionnelle :

- faciliter l'accès à un médecin traitant et améliorer la prise en charge des soins non programmés en ville,
- faciliter le parcours de soins en évitant les ruptures de parcours, les actes redondants,
- développer des politiques de santé publique à l'échelle du territoire.

Les CPTS sont par ailleurs libres de couvrir d'autres domaines d'intervention. L'exercice coordonné se fait à l'échelle d'un territoire défini par les professionnels de santé eux-mêmes.



L'aide financière versée chaque année est proportionnelle au bassin de population et peut aller de 185 000 € pour les plus petites à 380 000 € pour les CPTS qui couvrent des territoires de plus de 175 000 habitants.

Pour en bénéficier, les CPTS signent des contrats avec l'Assurance maladie et l'ARS.

Des indicateurs de suivi permettent de calculer la partie variable du financement ; ils dépendent des résultats des actions engagées.

La plupart sont définis localement, sauf ceux qui concernent l'amélioration de l'accès aux soins. La convention indique les indicateurs suivants :

- progression de la patientèle avec médecin traitant dans la population couverte par la communauté professionnelle ;
- réduction du pourcentage de patients sans médecin traitant pour les patients en affection de longue durée, les patients âgés de plus de 70 ans et les patients couverts par la CMU-C ;
- taux de passage aux urgences générales, pédiatriques et de gynécologie-obstétrique non suivis d'hospitalisation (indicateur décroissant) ;
- part des admissions directes en hospitalisation adressées par un professionnel de santé de ville (indicateur croissant) ;
- augmentation du nombre de consultations enregistrées dans le cadre de l'organisation de traitement et d'orientation territoriale mise en place pour prendre en charge les soins non programmés. →



L'ESPRIT TRANQUILLE.

45 minutes pour tout savoir, faites le choix de la sérénité !

Congrès de l'ADF 2019 | Du 27 au 30 novembre

CONFÉRENCE

BOOSTER LE TAUX D'ACCEPTATION DE VOS DEVIS !

Découvrez comment augmenter de +1/3 le nombre de devis acceptés par vos patients.

Animée par notre expert formation

Attention places limitées !

Programme complet des conférences & inscription sur notre site

www.julie.fr/congresadf

Julie
- SOLUTIONS -

☎ 01 60 93 73 70

✉ dynamik@julie.fr

🌐 www.julie.fr

Montant annuel des financements alloués aux CPTS

Il faut distinguer le financement de fonctionnement (versé dès la signature du contrat) et les financements des missions et actions (versés en fonction de leur date de démarrage). À savoir aussi que le financement de chaque mission/action est pour moitié variable, dépendant des résultats obtenus, mesurés par des indicateurs.

Type de financement	Communauté de taille 1	Communauté de taille 2	Communauté de taille 3	Communauté de taille 4
Financement du fonctionnement de la communauté professionnelle	50 000 €	60 000 €	75 000 €	90 000 €
Missions en faveur de l'amélioration de l'accès aux soins (socle)	40 000 €	47 000 €	65 000 €	80 000 €
Missions en faveur de l'organisation de parcours pluri-professionnels autour du patient (socle)	50 000 €	70 000 €	90 000 €	100 000 €
Missions en faveur du développement des actions territoriales de prévention (socle)	20 000 €	30 000 €	35 000 €	40 000 €
Actions en faveur du développement de la qualité et de la pertinence des soins (optionnel)	15 000 €	20 000 €	30 000 €	40 000 €
Actions en faveur de l'accompagnement des professionnels de santé sur le territoire (optionnel)	10 000 €	15 000 €	20 000 €	30 000 €
Financement total possible	185 000 €	242 000 €	315 000 €	380 000 €

L'exercice coordonné se fait à l'échelle d'un territoire défini par les professionnels de santé eux-mêmes.

LE SAVIEZ-VOUS BONUS SUR LE FORFAIT DE MODERNISATION

Vous avez droit à 100 € chaque année pour la participation à une équipe de soins primaires (ESP), une communauté professionnelle territoriale de santé (CPTS) ou une maison de santé pluri-professionnelle. Ce financement n'est possible que si vous touchez par ailleurs le forfait de modernisation et informatisation du cabinet professionnel (490 €).

Organiser des tours de garde

Ces indicateurs ne vont-ils pas jeter un froid et calmer les ardeurs des plus motivés ? « On ne peut pas d'un coup de baguette magique résoudre les problèmes de désertification médicale, note le Dr Brachet, président de l'URPS des Pays de la Loire, mais on peut améliorer la situation. Depuis trois ans, pendant l'été, le Conseil de l'Ordre départemental organise un système de garde sur le littoral vendéen en raison de l'afflux de population. Les médecins généralistes de la CPTS des Sables-d'Olonne s'en sont inspirés et en juillet et août dernier ont mis en place un tour de garde pour répondre à des demandes non programmées et soulager les services des urgences. Sur notre région, les chirurgiens-dentistes souhaitent élargir cette démarche, en →

PROMOTION SPÉCIALE

Bien Air⁺
Dental

5 ANS DE GARANTIE

La turbine la plus fiable du marché

60 ans de savoir-faire et de passion, tel est le secret qui mène aujourd'hui Bien-Air Dental à offrir des produits d'une fiabilité exceptionnelle. Découvrez toute notre expertise et minutie, réunies dans la nouvelle turbine TORNADO X.

COMMANDEZ VOTRE TORNADO X SUR
WWW.TORNADOX.BIENAIR.COM

NEW TORNADO

890€ (TTC)

TORNADO X LED REF 1601085-001
TORNADO X LK REF 1601086-001



SWISS  MADE

CONGRÈS
ADF
2019

RENDEZ-NOUS VISITE AU CONGRÈS ADF 2019

26.11 – 30.11.2019, Palais des Congrès, Porte Maillot, Paris • Stand 2L11



Dr Jean-Pierre Gallet

CHIRURGIEN-DENTISTE
ET PRÉSIDENT DE LA CPTS
DE LA RABELAISIE
À CHINON (INDRE-ET-LOIRE)

**« Pour créer une dynamique,
il faut de la convivialité ! »**

Vous avez participé à la création de l'une des premières CPTS en Centre-Val-de-Loire en janvier 2018. Quelles étaient vos motivations ?

Il y a quatre ans, j'ai été obligé de m'arrêter pendant trois mois pour une prothèse de hanche. J'ai dû me trouver un remplaçant et j'ai cogité, prenant conscience de l'isolement et de la pénurie de chirurgiens-dentistes sur le territoire. Des élus voulaient monter une maison de santé pluridisciplinaire à Chinon. Je me suis associé au projet et, à partir de ce moment-là, j'ai pris goût à l'exercice partagé. Il se trouve que la fédération inter-URPS de la région Centre-Val-de-Loire avait mandaté un chef de projet sur les CPTS. C'était le moment de se retrousser les manches pour améliorer le parcours du patient mais aussi pour rendre attractive notre région.

Quelles ont été vos premières actions ?

Nous avons signé une charte avec l'hôpital du Chinonais. Les urgentistes nous ont donné une formation aux soins de premier secours. Une très bonne chose car, en tant que chirurgiens-dentistes, nous devons attester d'une remise à niveau tous les quatre ans. Pour les patients lourds ou en affection longue durée, nous avons mis en place un classeur de liaison pour améliorer les transmissions ville-hôpital, et avons établi des procédures pour qu'ils sortent systématiquement avec un courrier et des prescriptions. C'est essentiel pour l'infirmière et le pharmacien.

Quel bilan tirez-vous de la création de la CPTS ?

Cela a suscité une émulation. L'URPS CD a été à l'initiative des deux antennes universitaires à Orléans et à Tours qui accueillent des étudiants des universités de Clermont et Nantes, lors de leur dernière année. Ainsi, nous les accueillons en stage actif dans nos cabinets, et c'est la meilleure manière de promouvoir notre territoire auprès des jeunes. La CPTS regroupe elle-même 128 adhérents de 11 professions médicales ou paramédicales. Le bureau pluridisciplinaire se réunit une fois par mois, le CA tous les deux mois toujours dans un lieu différent sur le territoire. Nous allons bientôt organiser notre quatrième assemblée générale, les gens viennent très nombreux parce qu'ils prennent du plaisir à partager un moment. Pour créer une dynamique, il faut de la convivialité !

Il ne faudrait pas limiter les CPTS à l'amélioration de l'accès aux soins.

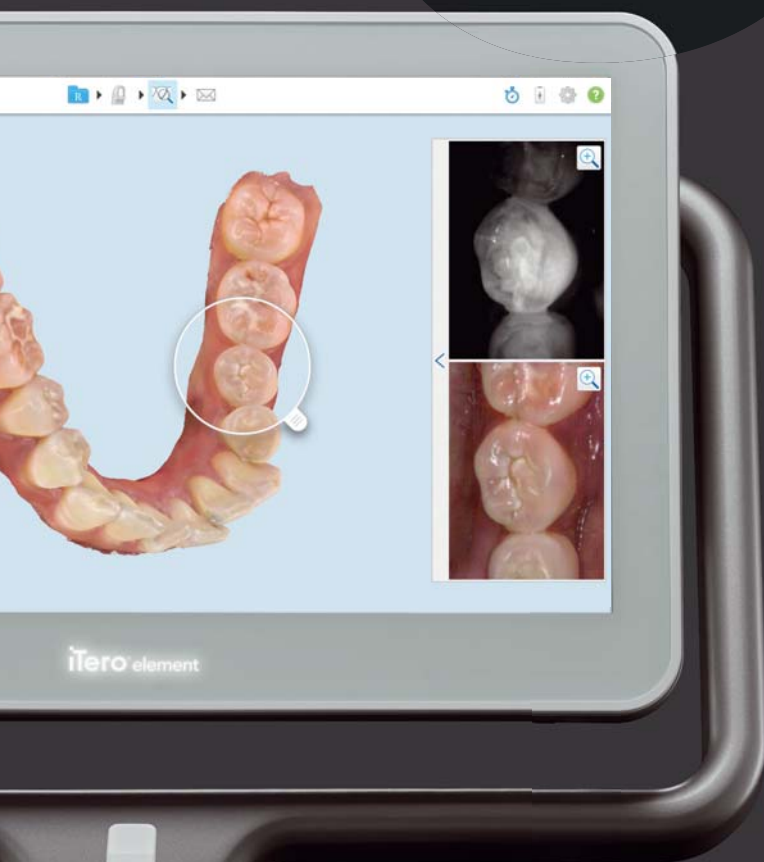
particulier dans les zones désertées. »

Nicolas Pernin, chirurgien-dentiste, vice-président de la CPTS en gestation à Montpellier-Centre, confirme : « *Sur notre territoire, on compte 120 chirurgiens-dentistes, on peut espérer l'adhésion de 20 % d'entre eux... soit 25. On peut tout à fait imaginer être capable de proposer suffisamment de créneaux d'urgence sur une semaine. »*

Mais il ne faudrait pas limiter les CPTS à l'amélioration de l'accès aux soins. L'autre volet important est la coordination des soins. « *Nous avons choisi de veiller à ce que toutes les professions libérales soient représentées au sein du bureau. Nous mettons au point un annuaire et nous sommes en train de nous interroger sur la messagerie sécurisée à utiliser pour communiquer* », explique le Dr Berry, vice-présidente de la future CPTS du Maine (Sarthe).

Mettre en place un dossier médical partagé en toute sécurité, c'est peut-être l'action qui déterminera la réussite des CPTS... « *Dans Les Landes, les CPTS émergent tout juste, nous avons quatre lettres d'intention*, note Buu-Thang Ung, chirurgien-dentiste à Tartas, élu URPS et membre du comité d'orientation de la plateforme territoriale d'appui (PTA) Santé Landes. *Mais nous avons un atout de taille, nous avons à disposition une application sécurisée Paaco-Globule qui a été conçue par Santé Landes qui nous permet d'échanger entre professionnels et de consulter le dossier médical des patients.* » Une technologie sur laquelle compte bien s'appuyer la Nouvelle Aquitaine pour développer les CPTS sur toute sa région. ●

iTero



« Bonjour, je suis
iTero Element 5D.
Et j'étends votre spectre
de visualisation. »

Cette puissante plate-forme hybride est plus qu'un scanner. C'est le premier système d'imagerie dentaire hybride capable d'enregistrer simultanément des images 3D, de couleur intra-orale et proches de l'infrarouge, contribuant à la détection des caries et permettant une comparaison dans le temps à l'aide de la technologie iTero TimeLapse. Il ouvre une nouvelle ère dans l'engagement du patient par le biais d'une technologie de visualisation innovante.

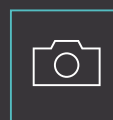
Découvrez-le vite en vous inscrivant à notre tournée de présentation sur iTero.com/roadshow.



**Aide à la détection
des caries
proximales**



**Pas de
rayonnement
nocif**



**Photographie
intra-orales**



**Impressions
numériques 3D**



**TimeLapse en
temps réel**



**Simulateur de
résultats**

Le scanner iTero Element 5D n'est pas disponible à la vente aux États-Unis. Il est actuellement disponible dans les pays suivants : le Canada, l'Union européenne et tous les autres pays qui acceptent le marquage CE (UE, hormis la Grèce, y compris la Suisse et la Norvège), y compris l'Australie, la Nouvelle-Zélande et Hong Kong.

©2019 Align Technology, BV. Tous droits réservés. 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.
Align Technology BV - Arlandaweg 161 - 1043 HS Amsterdam - Pays-Bas MKT-0002889 Rev A

[Cas d'école]



Corinne est épaulée
par Séverine son assistante
et secondée par
son collaborateur
le Dr Filippo Gazzera.

« LE MÉTIER ET LES PATIENTS ONT CHANGÉ, MOI AUSSI ! »

LE DR CORINNE ATTIA EXERCE À VILLEURBANNE DANS UN CABINET ORIENTÉ EN DENTISTERIE COSMÉTIQUE ET PARODONTOLOGIE. ELLE MISE SUR LA QUALITÉ DE SA PRISE EN CHARGE POUR FIDÉLISER SES PATIENTS ET DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ.

Texte : Rémy Pascal / Photos : Aurélien Audy

Même si cela demande du courage, le Dr Attia s'impose de sortir de sa zone de confort pour continuer à progresser. « *Je n'ai jamais arrêté de me former, ce qui modifie constamment mon exercice. Ce renouvellement permanent me permet de garder la même passion pour ce métier extraordinaire. C'est d'ailleurs ce que me fait régulièrement remarquer mon assistante qui se réjouit d'être associée à de nouveaux protocoles de soins.* » Si la douceur, le calme et la sérénité de Corinne sont régulièrement soulignés, il n'empêche qu'elle est débordante

d'énergie. Pour maintenir cette attitude au cabinet, elle pratique énormément de sport, « *environ quatre fois par semaine pour évacuer le stress et la nervosité des journées de travail. Je cours, fais du cycling ou du cross-training, bref des disciplines intenses.* »

DONNER ENVIE DE SOURIRE

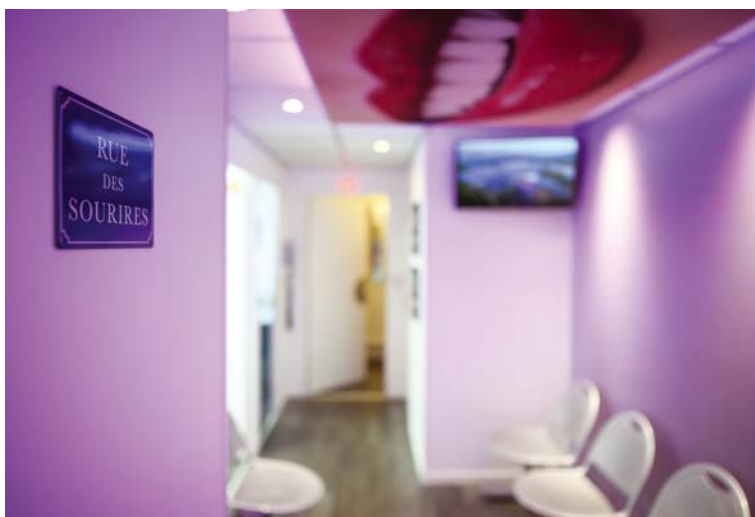
Pour être convaincant, il faut être convaincu. Corinne l'est. Mais l'une des principales difficultés lorsque l'on détient une expertise consiste à le faire savoir à ses patients. Alors, en amont des rendez-vous *via* son site internet ou en salle d'attente, le Dr Attia invite ses patients à remplir un questionnaire d'évaluation de leur sourire →

PROBLÉMATIQUE

Certains territoires sont plus saturés que d'autres en densité de chirurgiens-dentistes. Le nord-est de Lyon en est un. Dans cette configuration, jusqu'où peut-on se faire confiance lorsqu'on y crée sa structure ? Quelle stratégie adopter pour fidéliser sa patientèle ? Quelle offre de soins lui proposer pour souligner son expertise ? Éléments de réponse avec le Dr Attia.



Télévision au plafond, larges fenêtres, diffusion d'huiles essentielles, musique douce ; tout est fait pour que le patient soit détendu.



Le cabinet a été décoré avec soin, la couleur des murs est apaisante tout comme le mobilier épuré.



Le slogan du cabinet : « Souriez, vous êtes soignés. »

afin qu'ils s'interrogent eux-mêmes sur leurs désirs voire leurs complexes. Pour les plus geeks, un QR code permet d'envoyer une photo pour recevoir une simulation d'un nouveau sourire potentiel. *« Dans l'intimité de ma salle de soins, je peux ensuite rebondir sur leurs réponses. Le plus important est de les écouter, toujours avec beaucoup d'empathie, d'humilité et de respect, d'entendre leur demande, de les informer sur les différentes possibilités de traitements et de répondre à leurs attentes en les guidant dans leurs choix sans jamais les pousser au sur-traitement mais, au contraire, en privilégiant une dentisterie minimalement invasive. »*

« Tout est fait pour créer des bulles de bien-être qui font oublier notre action, le patient est invité à partir ailleurs. »

DES PATIENTS PLUS EXIGEANTS

Doctolib en est un parfait exemple, les modes de consommation connaissent de profondes transformations. L'instantanéité est devenue la norme et l'attente devient insupportable. Les professionnels de santé se voient contraints de se rendre disponibles sur les plateformes de rendez-vous afin de répondre aux exigences des internautes qui préfèrent souvent l'immédiateté à la fidélité. *« Il nous appartient ensuite de les canaliser en les inscrivant dans un parcours de soins qui s'appuie sur une approche globale. Le lien entre le soigné et le soignant a radicalement changé. Les patients sont devenus des consommateurs. D'une relation verticale nous sommes désormais dans un rapport horizontal. J'ai souvent la sensation de devoir prouver mes compétences face à des personnes déjà bien informées. Elles connaissent la céramique E-max, la zircone, Invisalign, etc. »* Pour le Dr Attia, la nouvelle génération est hyperconnectée et autonome dans sa prise de décisions. Pour communiquer, elle utilise désormais systématiquement des photos de sourire « avant - après » traitement.

Les résultats attendus doivent être rapides

et visibles, par exemple les teintes souhaitées tendent de plus en plus vers le blanc à l'américaine : « les réseaux sociaux et la mode des selfies génèrent-ils ces exigences ? Je me sens également parfois prise en otage. Si je ne parviens pas à répondre à la demande des patients, je sais qu'ils partiront chercher ailleurs. Le danger est qu'ils se tournent vers des solutions plus hasardeuses et dangereuses qui proposent des alignements sans aucune consultation avec un chirurgien-dentiste ! »

UNE ORIENTATION EN ESTHÉTIQUE ET PARODONTOLOGIE

Au fil des années, « presque naturellement », le Dr Attia est parvenue à orienter son activité vers ses domaines de prédilection. Premièrement, les soins parodontaux. « Le nombre de personnes qui s'habituent à vivre avec une parodontite sans avoir conscience des risques qu'ils encourent est étonnant. Pour ces profils, il faut prendre le temps d'expliquer clairement la maladie et les faire entrer dans un protocole de soins très cadré pour qu'ils soient pleinement acteurs de leurs traitements laser assistés. »

Pour l'implantologie, elle réalise ses propres cas en ayant d'avantage recours à la chirurgie guidée mais continue à adresser lorsque les configurations sont complexes.

En revanche, en esthétique, de l'orthodontie par aligners aux couronnes en passant par de la micro-abrasion, des composites ou des facettes, notre adepte du concept de gradient thérapeutique développé par les Drs Jean-Pierre Attal et Gil Tirlet, maîtrise un large panel de techniques enseignées à l'Académie du sourire entre autres. « Par ailleurs, j'apprécie le logiciel Digital Smile Design (Christian Coachman). Il est un bon outil de communication qui permet de réaliser des mock-up et de planifier des traitements multidisciplinaires. Depuis peu, on l'utilise en combinaison avec des ClinCheck en orthodontie par aligners pour faire valider des projets esthétiques avant de débiter un traitement complexe. Il va de soi que, malgré l'utilisation d'une caméra optique iTéro et de tous ces outils digitaux, rien ne remplace l'œil et l'expérience de notre binôme prothésiste. »



Les idées du

DR EDMOND BINHAS



Devenir un manager efficace

À FAIRE

Motiver votre équipe tous les jours. Que vous le réalisiez ou non, les membres de votre équipe se fient à vous. Vous devez encourager l'équipe à donner le meilleur d'elle-même chaque jour. Des éloges et des encouragements verbaux peuvent vous aider, mais il est peut-être encore plus important pour vous de faire preuve d'une attitude positive et d'une grande énergie.

Déléguer. La délégation est un moyen efficace et satisfaisant pour manager une équipe. Tout d'abord, formez les membres de l'équipe à toutes les tâches non cliniques. Ce faisant, vous renforcerez leur performance et leur engagement envers le cabinet. Avec une délégation efficace vous pourrez intégrer davantage de soins dentaires dans vos journées, augmentant ainsi votre potentiel de production.

Donner une deadline. Chaque fois que vous attribuez une tâche, vous devez donner une deadline. Pourquoi ? Parce que les tâches sans échéances vont généralement au bas de la pile de tout ce qui reste à faire. Lorsque vous attribuez des tâches, veillez à utiliser un langage clair et à communiquer un maximum de détails pour obtenir le résultat attendu : Exemple : « Marie, pouvez-vous s'il vous plaît contacter, aujourd'hui, Madame Martin au sujet des informations que je lui ai promises ? Si vous n'arrivez pas à la joindre, laissez-lui un message et demandez-lui de vous confirmer qu'elle l'ait bien reçu. »

Communiquer de cette manière garantit la clarté de la tâche et du délai prévu.

À NE PAS FAIRE

Être négatif. Les personnes positives incitent les autres à agir de manière positive. Si vous ou un membre de l'équipe avez tendance à être négatifs, d'autres peuvent suivre cet exemple. Cela entraîne généralement plus de stress. Il y aura toujours des défis et des problèmes, mais une attitude positive est souvent la première étape pour surmonter l'adversité.

Critiquer. Lorsque les membres de l'équipe sont en train d'effectuer un bon travail, faites-leur savoir. Lorsque ce n'est pas le cas, éduquez-les au lieu de les critiquer. Souvent, le problème vient d'une mauvaise compréhension des attentes des praticiens.

En revanche, si vous avez clarifié et que le résultat n'est pas au rendez-vous, recadrez au plus vite.

Prendre votre équipe pour acquise. Les gens veulent être reconnus et appréciés, et cela même si cela fait plusieurs années qu'ils sont à vos côtés.

Félicitez votre assistante qui vous a été d'une grande aide lors d'une intervention délicate.

Remerciez la secrétaire pour avoir réglé un problème épineux avec un patient.

Ce sont des petites choses qui sont importantes pour s'assurer que votre équipe restera à vos côtés pendant de longues années.



Le Dr Attia a équipé son cabinet d'un studio photo afin de montrer à ses patients au fil des mois les évolutions de leur traitement.

LE PARCOURS

« Du gâchis ! », voilà la réaction des professeurs de Corinne Attia lorsqu'elle leur annonce sa volonté de devenir chirurgienne-dentiste. « Ils ont contacté mes parents et tenté de me faire changer d'avis mais ma décision était prise. » Le déclic s'est produit chez son praticien alors qu'elle était adolescente, « j'ai ressenti sa passion, son environnement de travail me fascinait et son quotidien semblait trépidant ». Elle intègre la faculté de médecine de Lyon en 1980 et sort diplômée d'odontologie en 1986. Les enseignements l'intéressent même si elle reconnaît aujourd'hui ne plus faire le métier pour lequel elle a été formée. « Il appartient aux étudiants de repérer les professeurs investis dans le métier et de se nourrir de leur expérience. » Pour lancer sa carrière, elle accepte un poste d'attachée hospitalo-universitaire dans le service de prothèse et devient parallèlement collaboratrice dans le centre-ville de Lyon. En 1995, elle a la volonté de créer son cabinet. Elle localise un quartier à Villeurbanne. « Le conseil de l'Ordre m'a mise en garde, le secteur leur apparaissait déjà saturé, mais en analysant le profil des chirurgiens-dentistes déjà installés, j'ai remarqué qu'il y avait peu de femmes. J'avais le sentiment de pouvoir faire ma place dans cet environnement et effectivement, dès les premières semaines, mon planning s'est rempli. »

APPRENDRE EN CONTINU

« Avec l'expérience, je considère qu'une formation a été utile lorsqu'elle permet d'améliorer sa pratique dès le lendemain. » Pour le Dr Attia, il est indispensable d'apprendre en continu notamment pour deux raisons. La première : suivre les évolutions de la dentisterie moderne et minimalement invasive. La seconde : ne pas s'ennuyer. Corinne a intégré l'usage du laser dans sa pratique en 2010, « les patients adorent, car cela leur évoque une dentisterie futuriste ». Notre praticienne a suivi un cursus universitaire à la faculté de Garancière avec le Dr Gérard Rey pour maîtriser son usage. Aujourd'hui, le cabinet dispose de trois appareils différents. Deux lasers diode avec plusieurs longueurs d'onde pénétrantes pour les soins parodontaux, les frénectomies labiales et l'endodontie. Un laser erbium de longueur d'onde absorbée utilisé en chirurgie pour redessiner des collets (gencive et os). En plus des lasers, les LED de ATP 38 assurent une régénération tissulaire plus rapide par un phénomène de photobio-modulation thérapeutique.

Si le Dr Attia apprécie généralement →



Faites le choix
d'un matériel médical high-tech
**NOUS FINANÇONS
VOTRE ACTIVITÉ !**

Conception et création : Agence lecameleon



CMV Médiforce vous donne rendez-vous au Congrès ADF, stand 2M03

Du mercredi 27 novembre au samedi 30 novembre 2019

Au Palais des Congrès - 2 place de la Porte-Maillot, 75017 Paris.

- > Accord de financement immédiat sur le stand
- > Devis gratuit
- > Tarification spéciale salon

www.cmvmediforce.com

Pour nous contacter

0 800 131 284 Service & appel gratuits



CMV Médiforce - SA au capital de 7 568 120 € - 306 591 116 RCS Paris - 1 Bd Haussman 75009 Paris, N° Orias 07028860 (www.orias.fr). Société de Financement soumise à l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution, 4 place de Budapest, CS 92459, 75436 Paris Cedex 09.



Corinne possède le système d'imagerie iTero qui lui permet d'avoir une chaîne numérique complète pour la réalisation de ses gouttières Invisalign.

En chiffres



32 heures
au cabinet par semaine

5 heures
de travail à la maison

8
semaines de congés par an



25
implants posés par an



800 €
l'implant

850 €
la facette unitaire

690 €
la couronne céramo-céramique

790 €
la couronne céramique E-max

« Les transformations vont s'accélérer, j'ai du mal à imaginer ce que nous réserve la prochaine décennie. »

toutes les formations, certaines l'ont laissée dubitative. « Je me suis inscrite à des séances de coaching pour optimiser mon activité. Elles gravitent autour de la maximisation du profit, ce n'est pas ma philosophie. Je devrais peut-être un jour appliquer ces enseignements mais, pour l'heure, je veux garder une part d'improvisation, de souplesse et d'empathie. J'ai eu également la chance de croiser des mentors charismatiques, généreux et inspirants. Cette forme de compagnonnage dans un exercice souvent "en solitaire" est une véritable valeur ajoutée. »

UN CABINET ZEN

Notre praticienne offre une expérience unique à tous ses patients, « je veux qu'ils sortent de chez moi avec un bon souvenir et beaucoup de sensations associées ». Pour parvenir à cet objectif, Corinne a créé une ambiance zen. En salle de soins, l'assistante lance des playlists relaxantes ou qui correspondent aux affinités des personnes sur →

Découvrez le futur de la stérilisation



Time Performance

Un rapport sans précédent entre capacité de charge et durée de cycle : jusqu'à 10 kg de charge stérilisés, le tout avec une réduction significative de la consommation d'énergie.

Touch Technologie

Une connectivité avancée, une expérience utilisateur intuitive et efficace... De quoi gérer en toute sérénité ses cycles de stérilisation.

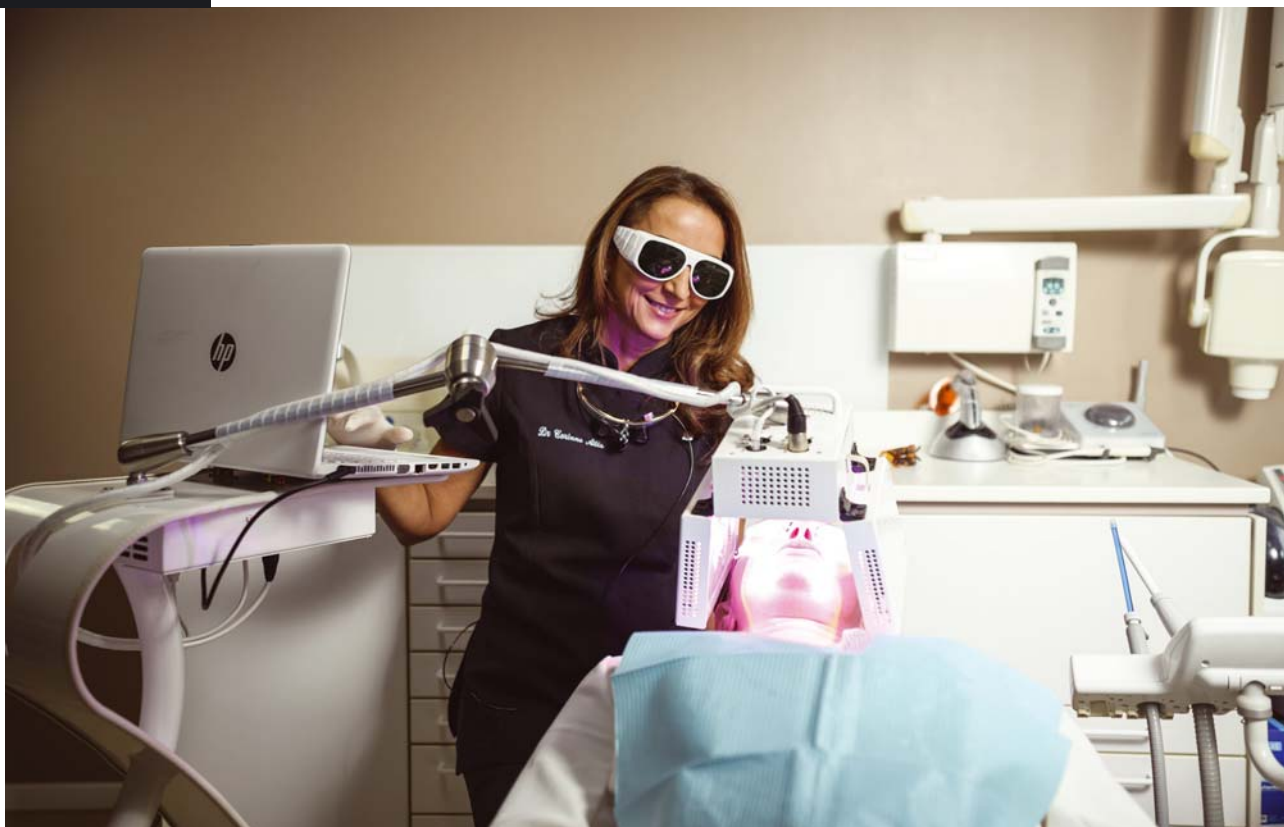
Water Gestion Durable

Premier autoclave fonctionnant à l'eau courante avec au choix, recyclage perpétuel de l'eau ou évacuation après filtrage.



STAND ADF 2019 - 2^{ème} niveau - 2M15





Le cabinet dispose de l'appareil ATP 38 qui assure une régénération tissulaire plus rapide par un phénomène de photobiomodulation thérapeutique.

DU CÔTÉ DE VILLEURBANNE

Démographie

Villeurbanne est une commune limitrophe de Lyon. Avec 148 543 habitants, elle est la ville de banlieue la plus peuplée de France. Selon le recensement de 1999, 93 % des habitants de Villeurbanne vivent dans des immeubles collectifs. Elle est située immédiatement à l'est du parc de la Tête d'Or à Lyon, le plus grand parc urbain de France.

Statistiques

1 389 chirurgiens-dentistes exercent dans le Rhône soit 79 praticiens pour 100 000 habitants (66 en France). 84 % sont libéraux (86 % en France), l'âge moyen est de 44,5 (47 % en France), les plus de 65 ans représentent 5,50 % (7,60 % en France) et le taux de féminisation est de 50 % (46 % en France).

Esroquerie

Le tribunal de Lyon a condamné en juin une quinquagénaire à six mois de prison avec sursis pour esroquerie à plusieurs mutuelles. Entre 2011 et 2014, elle s'est en effet fait rembourser pas moins de 48 prothèses dentaires imaginaires par les complémentaires santé. Le montant total de son esroquerie est estimé à 68 000 euros. Elle fabriquait de nombreux faux documents correspondant à des interventions médicales et opérations dentaires inexistantes.

« Si je ne parviens pas à répondre à la demande de mes patients, je sais qu'ils partiront ailleurs. »

le fauteuil. Pour ne plus entendre le bruit des appareils qui peut être anxiogène, un casque audio est à disposition. Au plafond, une télévision diffuse des images rassurantes, par exemple des réalisations de Yann Arthus-Bertrand. Des huiles essentielles aux vertus apaisantes parfument l'espace. Enfin, pour conclure sur une note de douceur, une serviette chaude est distribuée à la fin du rendez-vous. *« Tout est fait pour créer des bulles de bien-être qui font oublier notre action, le patient est invité à partir ailleurs. »* Pour stimuler ce voyage, Corinne a suivi des formations avec le Dr Bruno Delcombel et le Dr François Machat en sophrologie et en hypnose. Elle pousse ses interlocuteurs à se plonger dans des souvenirs agréables et les accompagne dans leur respiration. *« Il existe de nombreuses astuces pour déstresser les →*

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. Avec **AxIN®**, privilégiez le rendu esthétique et la sécurité biologique de vos restaurations unitaires, quel que soit le secteur.

AxIN®
A **Simeda®** solution

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.

« Le rapport entre le soigné et le soignant a radicalement changé. D'une relation verticale nous sommes désormais dans un rapport horizontal. »



La douceur, le calme et la sérénité de l'énergique Dr Attia sont régulièrement soulignés par ses patients.

Un engagement bénévole

Le Dr Attia est présidente adjointe de l'antenne lyonnaise de l'association « Alpha Oméga ». Elle propose cinq conférences chaque année. « Les intervenants sont bénévoles et la participation financière des membres est reversée à une faculté, un hôpital ou un orphelinat. Cette chaîne de solidarité est fière de pouvoir compter sur le soutien et la présence de praticiens renommés comme cette année les Drs Gil Tirllet, Jean-Christophe Paris, Benjamin Cortasse, Jean-Marc Dersot, Gary Finelle ». C'est en 1907 aux États-Unis, à Baltimore, que l'association Alpha Oméga a été fondée pour représenter la voix de la communauté juive dans l'art dentaire afin de combattre le racisme et l'antisémitisme qui sévissaient dans les écoles dentaires.

Rapidement, l'association Alpha Omega est devenue une véritable association professionnelle. Elle compte aujourd'hui 6 000 membres dispersés sur les cinq continents. L'association a pour but principal de lutter contre la discrimination dans la profession mais aussi de soutenir le développement des services dentaires à destination des indigents.

anxieux, par exemple le simple fait de poser une main sur l'épaule en disant "relâchez-vous" est efficace. Je m'appuie aussi sur la programmation neurolinguistique qui fait la liaison entre le corps et le mental. Je décris positivement ce que je vois, pour une cicatrisation je vais dire à haute voix, "c'est déjà en train de cicatriser." »

Pour proposer à une autre forme de voyage, le Dr Attia envisage de s'équiper d'un casque de réalité virtuelle qui plongerait le patient dans un univers parallèle, « j'ai tenté l'expérience, elle peut être concluante notamment pour les phobiques ».

QUEL AVENIR POUR LES CABINETS ?

Depuis plusieurs années, Corinne est épaulée par son assistante Séverine, « c'est un pilier du cabinet qui accompagne tous les changements, elle a toute ma confiance ». Côté collaboration, elle est aujourd'hui secondée par le Dr Filippo Gazzera. Il a rejoint l'équipe récemment. Au vu du contexte professionnel actuel générateur de doutes et d'inquiétudes, des nouvelles contraintes réglementaires et administratives, notre praticienne comprend la frilosité des jeunes collaborateurs à s'associer ou à créer leur propre entreprise. Tout cela a de quoi rebuter les jeunes diplômés qui rêvent d'un exercice fluide, sans pression et d'une certaine qualité de vie. « Entre les centres, plus ou moins low cost avec des praticiens salariés et les nouveaux modèles d'espaces de "co-working" où l'on peut louer à la demande des plateaux techniques et bénéficier de services d'assistantes dentaires et de gestionnaires, l'avenir de la profession telle que je l'ai embrassée n'est plus le même ! » Malgré ces points négatifs, le Dr Attia invite la nouvelle génération à se former aux techniques de la dentisterie moderne, « au regard des évolutions de ces dix dernières années, j'ai du mal à imaginer ce que nous réserve la prochaine décennie. Les transformations vont s'accélérer et la réalité va probablement dépasser la fiction, les praticiens vont s'éclater ». ●

53

6 CLÉS POUR GÉRER UN CONFLIT

MANAGEMENT

58

**5 RAISONS D'UTILISER
LES HUILES ESSENTIELLES
AU CABINET**

COMMUNICATION

62

**AUGMENTER LA RENTABILITÉ
DU CABINET DENTAIRE
GRÂCE À SON ÉQUIPE**

ORGANISATION

66

**TRANSPARENCE ET CADEAUX,
L'ESSENTIEL À SAVOIR**

DROIT

ADF
#2019

NOUVEAU STAND 1M08

Paul,

Responsable numérique, CFAO

Prothésiste Dentaire Chez Proxi Dental



*Numérisation,
Usinage,
Piliers Pre-mill,
PMMA ...*



N°Azur 0 810 310 308

PRIX APPEL LOCAL



**Proxi
Dental**

LES PROTHÉSISTES DENTAIRES ASSOCIÉS

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



6 clés pour gérer un conflit

AU QUOTIDIEN, L'ENTENTE AU SEIN DE L'ÉQUIPE DENTAIRE CONDITIONNE LE BON FONCTIONNEMENT DU CABINET. POUR LA PRÉSERVER, VOICI QUELQUES CONSEILS POUR MAÎTRISER LES CONFLITS AVEC VOS PARTENAIRES DE TRAVAIL.

Par Pauline Machard

1. Intégrer l'enjeu

À part les grands malades - qui représentent tout de même 5 à 10 % de la population, personne n'aime le conflit ! Et pour cause : non-maîtrisé, il génère de nombreux coûts. Il y a d'abord, « un coût émotionnel, immédiat, expose Patrice Ras, coach, formateur et auteur de *Je gère les conflits* (Éd. Jouvence). *Un conflit, c'est déstabilisant, on se sent mal, incompris, on s'énerve, on perd ses moyens. Ça enlève de la joie, du bien-être, de la stabilité, de l'équilibre* ». Ce chamboule-tout émotionnel a des répercussions sur le plan psychique et physique, ajoute Latifa Gallo, coach, sophrologue et autrice de *Les 50 règles d'or de la gestion de conflits au travail, à la maison* (Éd. Les mini Larousse) : « *Le coût est aussi énergétique. Un conflit, ça fatigue énormément, on →*



TÉMOIGNAGE SYLVAIN MARESCI chirurgien-dentiste

« Je mise sur l'ambiance »

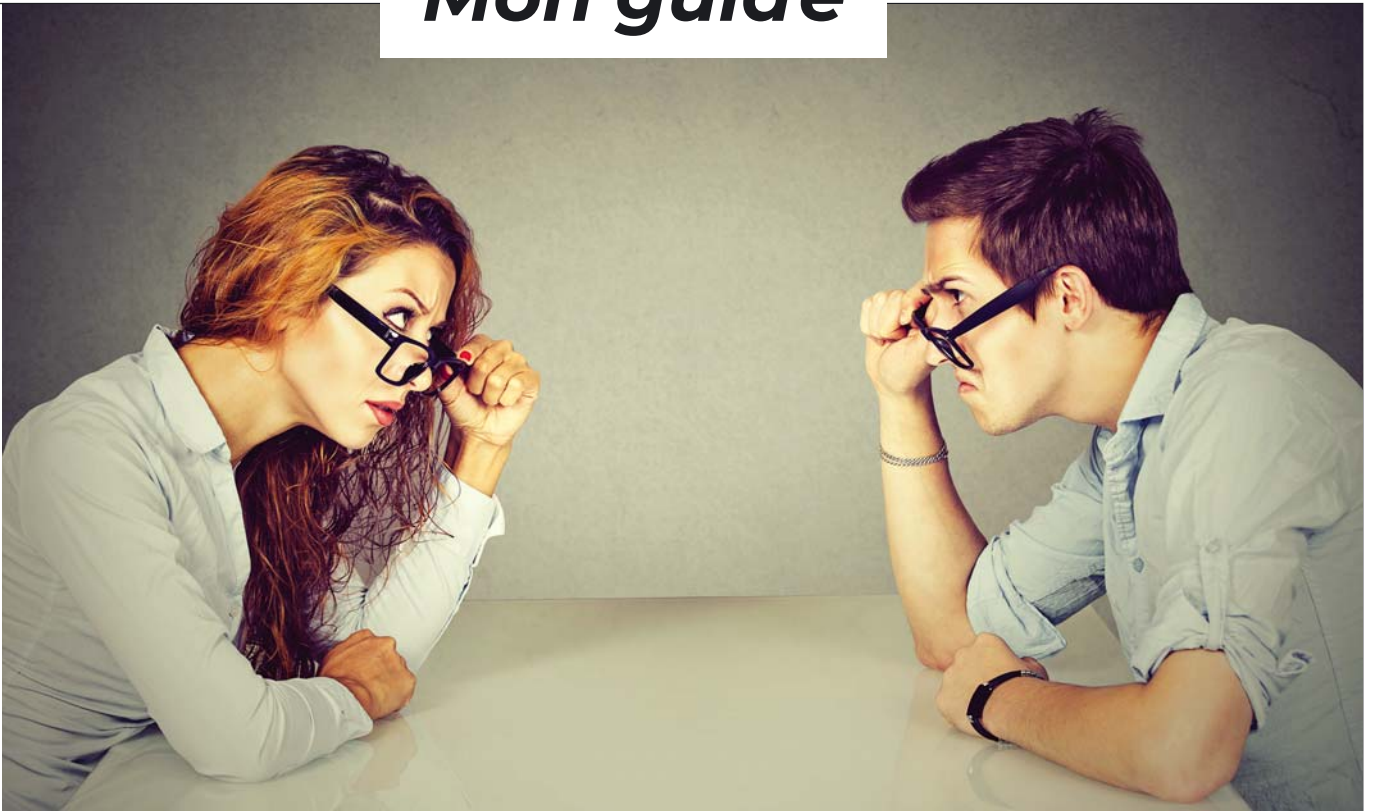
Cela fait cinq ans que je travaille avec mon assistante, Aurélie depuis le 20 octobre 2014. À la base, c'était l'une de mes patientes, et elle était coiffeuse ! Entre nous, les règles se sont naturellement mises en place. Pour prévenir tout conflit délétère, je mise tout d'abord sur l'anticipation, l'organisation. Je pars du principe que nous ne sommes pas deux cellules qui s'affrontent (employeur/salarié), et que nous poursuivons au contraire le même but. Pour permettre à chacun de trouver réponse à ses besoins, j'ai mis sur place une organisation souple. Par exemple, je ne suis pas à cheval sur les horaires. Mais s'il faut rester plus longtemps, autant que faire se peut, elle restera plus longtemps. Non parce que je le lui impose, mais parce que naturellement, elle comprend qu'il sera difficile pour moi de faire seul. Elle accepte d'autant plus de faire des efforts qu'elle sait qu'il y a une contrepartie. Ça fonctionne bien ainsi. Il m'arrive parfois de la recadrer : on profite notamment de notre déjeuner mensuel pour se dire ce qu'on a à se dire, mais toujours dans un respect mutuel. Pour prévenir tout conflit, je mise aussi sur l'ambiance. Alors que dans certains cabinets on entend les mouches voler, ici on plaisante énormément, on joue beaucoup, on se charrie tout le temps. Les taquineries fusent, mais comme ce n'est en rien méchant, comme nous sommes en parfaite harmonie, les patients entrent dans le jeu. Tout, au cabinet, est fait pour qu'on s'y sente bien : il est joli, la cafetière à disposition fonctionne sans relâche, la règle instaurée « boulettes égal chouquettes » fait qu'Aurélie nous régale de temps en temps de ses talents pâtisseries, nos playlists se succèdent en musique de fond, et l'atmosphère est agréable. C'est cette ambiance qui fait que les patients ont envie de revenir, qu'ils se sentent bien, et que nous prenons du plaisir à travailler ensemble. Quand je parle retraite, Aurélie, qui a 25 ans de moins, me dit « ah ça sûrement pas ! ». Et quand j'évoque mon envie de travailler en province une semaine par mois, elle se dit prête à suivre.

en ressort toujours épuisé. » En somme, un conflit non-géré est susceptible de vous pomper toutes vos ressources. Les dégâts ne s'arrêtent pas là. Il y a aussi les dommages collatéraux « souvent compris et vécus a posteriori », avance Patrice Ras. Les deux experts les listent. Il y a un coût relationnel évident : l'image de l'autre est abîmée et parfois même l'image de soi ; la relation est dégradée voire supprimée ; la cohésion d'équipe en prend un coup. Une fois ce point atteint, le dysfonctionnement du cabinet paraît inévitable. L'ambiance devient délétère, la motivation de l'équipe est en berne, la productivité baisse, la qualité des services cliniques, administratifs et relationnels aux patients diminue, l'image du cabinet en pâtit, la rentabilité s'effondre... Le coût humain et financier peut vite s'avérer exorbitant. Alors autant ne pas laisser la discorde s'installer.

2. Réagir rapidement

La proximité avec votre salarié génère forcément des tensions. C'est normal, le conflit est inhérent à la communication. Et ce n'est pas grave, à condition de ne pas laisser pourrir la situation.

Pour éviter cela, intégrez deux idées : 1) Vous devez être proactif, agir... Mais pas n'importe comment. Ignorez les réponses dictées par votre cerveau reptilien : riposter, fuir, céder. Elles sont inefficaces, et contre-productives : elles entretiennent la situation. En y ayant recours, vous risquez l'escalade, alors que vous devez au contraire lever les obstacles à la coopération. 2) Vous devez faire vite. « Gérer un conflit, c'est faire en sorte qu'il ne dégénère pas, explique Patrice Ras. Le conflit étant une dynamique ascensionnelle autonome, le but est de parvenir à arrêter le processus, de retrouver une relation positive, saine. Or plus on intervient rapidement, plus on peut l'enrayer », développe-t-il. À l'inverse, en cas de non-intervention, le processus s'emballe et est très difficile à contrer. Dans le premier cas, les conflits peuvent se muer en opportunités. « C'est l'occasion de clarifier les problématiques, de progresser... », détaille Latifa Gallo. La relation praticien / salarié en ressort grandie. « Le conflit n'est pas toujours une mauvaise chose, abonde Patrice Ras, faisant un parallèle avec le couple : Une étude états-unienne montre que les relations les plus durables et satisfaisantes sont celles marquées par des conflits ponctuels, mais suivis d'un changement. Les conflits peuvent aboutir à des remises en question, à des remises à plat, des renégociations. » C'est ce qui fait grandir. En cela, le conflit constitue, de l'avis de Latifa Gallo, « un outil de management ». Reste à savoir comment bien l'utiliser.



« Le but est de parvenir à arrêter le processus, de retrouver une relation positive, saine. Or plus on intervient rapidement, plus on peut l'enrayer. »

Patrick Ras

3. Balayer devant sa porte

Le conflit est projectif : nous avons tendance à rendre l'autre responsable de tous les maux, pour nous dédouaner des efforts à faire. Or souvent, nous avons une part de responsabilité dans le déclenchement des conflits. « Une des solutions les plus efficaces pour enrayer le processus, c'est donc de faire l'effort de se contrôler soi, dans la mesure où on ne peut pas facilement contrôler l'autre », avise Patrice Ras. Réfléchissez à ce que vous pouvez changer dans votre manière de manager en vue d'atteindre le seul objectif qui vaille : gérer le conflit de manière positive, pour que les deux parties et le cabinet, en sortent grandis. Dans cette optique, il faut que vous adoptiez une posture facilitant la résolution. Première piste : apprenez à gérer vos émotions pour ne pas qu'elles prennent le pas sur toute pensée rationnelle et causent des réactions défensives. « Quand vous sentez que le conflit arrive, mettez-vous à votre propre écoute, conseille Latifa Gallo. Dites-vous "attention, je sens que je m'énerve, j'ai les jambes qui tremblent, des

palpitations..." et prenez un temps pour vous calmer, faire des respirations abdominales. » Deuxième piste : calmez votre ego, s'accordent à dire les deux experts. Cela suppose d'apprendre à accepter que l'autre voie les choses différemment et donc se décentrer de sa position pour tenter de se mettre à la place de l'autre ; de cesser de toujours vouloir avoir raison ; mais aussi de travailler sur votre frustration : identifiez vos présupposés - ce à quoi vous pensez avoir droit de la part de l'autre - et exprimez-les, au lieu d'attendre passivement que ça vous tombe dans les bras. Ce changement d'attitude de votre part enrayera bien des choses.

4. Être attentif à son équipe

« Si certaines personnes se mettent à péter les plombs, c'est qu'à un moment, elles ont l'impression que l'un de leurs besoins - souvent c'est le besoin de reconnaissance -, n'est pas satisfait », affirme Patrice Ras. Détecter ces besoins permet de réagir, et d'y répondre, dans la mesure de ses moyens. Pour saisir les besoins et les frustrations, il faut observer, et écouter. Prêtez attention aux signaux non-verbaux qui trahissent la frustration, l'agressivité : regards en coin, évitements. Soyez attentif aux changements d'attitude : baisse de performance, énergie mise dans l'opposition... Ce sont les prémices du conflit. Écoutez vraiment, activement, ce que vous dit votre salarié. Essayez de comprendre ce qui le pousse dans ses retranchements, de faire preuve d'empathie. Il ne faut surtout pas négliger l'écoute, car c'est, selon Latifa Gallo, le « premier outil du manager ». « Les salariés ont envie qu'on les écoute, qu'on les reconnaisse. À partir du moment →



où vous écoutez suffisamment votre interlocuteur, il se sent reconnu et davantage en mesure d'écouter ce que vous avez à lui dire », poursuit la sophrologue. Lorsqu'il vous parle, surtout ne le jugez pas. Pour l'aider à se livrer, adoptez une posture ouverte : décroisez les jambes, regardez votre interlocuteur dans les yeux, évitez toute pollution sonore. Soyez incitatif en lui faisant part de votre sentiment, explique Latifa Gallo, qui cite un exemple de phrase à faire vôtre : « Depuis quelques jours, j'ai pu observer que vous n'alliez pas très bien. Je suis soucieux. J'ai besoin de comprendre... » Ne coupez pas la parole. Utilisez les formules magiques « Je comprends », « J'entends bien ». C'est accuser réception du mécontentement de l'autre. N'hésitez pas à reformuler : « Si j'ai bien compris, vous n'êtes pas content pour x raison... »

5. Soigner sa communication

Soigner sa communication, c'est d'abord bien choisir ses mots. 1) Il y a les « interdits », comme « encore », « jamais », « toujours ». Les formules telles que « Vous avez encore oublié de », « Vous n'appliquez jamais... », « Avec vous, c'est toujours pareil », sont à prescrire. Elles provoquent des réactions épidermiques chez l'autre. 2) Préférez le « Je » au « Tu » ou au « Vous ». Le « Je » permet d'exprimer vos sentiments, sans stigmatiser l'autre. 3) Faites appel aux quatre étapes (OSBD - observation, sentiment, besoin, demande) de la communication non-violente (CNV) prônent les deux experts. Latifa Gallo cite un exemple : « J'ai observé que le matériel n'avait pas été stérilisé correctement. Je suis mécontent (notez l'usage du "Je"). J'ai besoin de respect des règles d'hygiène et sécurité au cabinet. Je vous demande de faire attention. » 4) Enrobez vos critiques de positif : « faites suivre la critique d'un compliment », fait savoir la coach, illustrant avec le même exemple de la stérilisation. « Je suis sûre que vous allez y arriver parce que, par ailleurs, je suis très content de votre travail. » Soigner sa communication, c'est aussi veiller au non-verbal : ton, posture, gestuelle, regard. Ne croisez pas les bras, regardez votre interlocuteur dans les yeux...

« À partir du moment où vous écoutez suffisamment votre interlocuteur, il se sent reconnu et davantage en mesure d'écouter ce que vous avez à lui dire. »

Latifa Gallo

Soigner sa communication, c'est également faire attention au moment : n'engagez jamais une explication devant un patient ou même une personne tierce non impliquée. Ne le faites pas non plus entre deux patients ou en dehors du temps de travail. Et ayez en tête que votre moment n'est pas forcément celui de votre assistant(e). Enfin, respectez une règle de base : s'il est important de réagir vite, ne le faites toutefois pas « à chaud ». Prenez de la distance émotionnellement avec ce qui est à l'origine de la critique.

6. Accepter de tourner la page

Dans tout conflit, il y a deux issues. Elle peut être positive. Il y a alors réconciliation. Néanmoins, il se peut que malgré cette issue heureuse, vous ne sortiez pas indemne de l'épisode de discorde. Pour y remédier, apprenez à pardonner. « Le pardon est essentiel, assure Latifa Gallo. Il est bon pour reconstruire la relation, mais aussi pour soi, car la rancœur rend malade. Pardonner permet de se débarrasser d'une énergie négative, c'est une libération, assure la coach. Certes, cela peut prendre du temps - plus ou moins en fonction de la blessure ou du dommage causé -, mais c'est important. » L'issue du conflit peut aussi être négative : malgré tous vos efforts, vous n'avez pas réussi à enrayer le processus. Dédramatisez, et étudiez les options qui se présentent à vous. a) Recommencer, si vous n'avez pas déjà tout tenté. « On peut se rattraper », motive Latifa Gallo. b) Recourir à une médiation. La personne garantira que chacune des parties raisonne selon l'intérêt commun et non selon la haine vouée à l'autre. c) Abandonner. Parfois, il n'y a rien à faire. Mieux vaut alors se libérer de la relation stérile et en faire le deuil. « Dites-vous que vous aurez "fait de votre mieux", selon le quatrième accord Toltèque (Les Quatre accords Toltèques de Don Miguel Ruiz, Éd. Jouvence), avise Patrice Ras. Que l'assistante ingérable est forcément remplaçable, et que vous pouvez satisfaire vos intérêts sans elle. Évidemment, couper les ponts est plus ou moins facile selon le désagrément engendré par la personne et la nécessité du lien que vous entretenez ensemble. Mais en aucune façon vous ne devez culpabiliser de vous en séparer. Il en va de la survie du cabinet. » ●

CONFIANCE

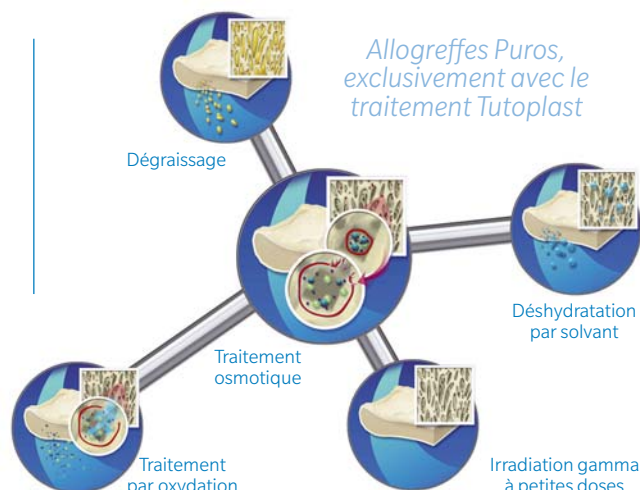
Faites confiance à la Source

La référence en matière de sécurité et de qualité des tissus*

Toutes les allogreffes ne sont pas identiques. C'est la raison pour laquelle des cliniciens à travers le monde se tournent vers les allogreffes Puros® pour les procédures dentaires régénératives. Grâce au processus exclusif de stérilisation des tissus Tutoplast™, les composants naturels conservés dans les allogreffes Puros offrent une matrice exceptionnelle, similaire aux tissus naturels. RTI a distribué plus de 5 millions de greffons stérilisés suivant le processus Tutoplast, sans AUCUNE incidence confirmée d'infection associée au greffon. Faites confiance aux allogreffes Puros, sources d'excellents résultats pour vos patients.

Confiez-nous l'avenir des soins de vos patients. **Appelez-nous au +33(0)1-45 12 35 35**

zimmerbiometdental.fr



* Données disponibles auprès de RTI Surgical, Inc.
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., commercialisés et distribués par Zimmer Biomet Dental et par ses partenaires de commercialisation. Les produits Puros sont fabriqués par RTI Surgical, Inc. sous le nom de RTI Biologics et Tutogen Medical GmbH. Tutoplast est une marque déposée par Tutogen Medical GmbH. Pour des informations complémentaires sur les produits, consulter l'étiquetage du produit concerné ou son mode d'emploi. Novomedics France, Metz, est une banque de tissus qui fait l'objet d'une autorisation délivrée par l'ANSM (numéro BT/18/O/002), partenaire du service logistique de Zimmer Biomet Dental. L'autorisation du produit et sa disponibilité peuvent être limitées à certains pays ou régions. Ce document s'adresse uniquement aux praticiens et n'a pas pour objectif de fournir un avis médical ou des recommandations. La distribution à tout autre destinataire est formellement interdite. Ce document ne doit pas être dupliqué ni réimprimé sans l'autorisation écrite expresse de Zimmer Biomet Dental. ZB0299FR RÉV C 10/18 ©2018 Zimmer Biomet. Tous droits réservés.



ZIMMER BIOMET
Your progress. Our promise.®



© kerdanno / iStock

5 raisons d'utiliser les huiles essentielles au cabinet

EN SALLE DE SOINS OU EN SALLE D'ATTENTE, LES HUILES ESSENTIELLES PEUVENT S'AVÉRER DES ALLIÉES DE POIDS DANS VOTRE EXERCICE PROFESSIONNEL. VOICI CINQ RAISONS DE VOUS INTÉRESSER AUX APPROCHES PHYTO - ET AROMATHÉRAPIQUES.

Par François Gleize

Les huiles essentielles, extraits aromatiques des plantes médicinales, constituent le cœur de l'aromathérapie, elle-même partie intégrante de la phytothérapie. Elles sont de composition complexe, renfermant les principes odorants volatils contenus dans les végétaux. Parmi les plus connues, la lavande fine, l'orange douce ou la citronnelle. L'époque actuelle voit une redécouverte de l'intérêt de l'utilisation de ces « essences » sur le plan médical, bucco-dentaire et stomatologique, en apportant une vision globale aux maux du patient. Certaines d'entre elles soulagent les douleurs et aident à la cicatrisation ; d'autres accompagneront au long cours les traitements de maintenance parodontaux. Même les douleurs des poussées dentaires des nourrissons et les douleurs dentaires des femmes enceintes trouvent

des réponses grâce à ces solutions naturelles. Mais avant de vous suivre au fauteuil, les huiles essentielles peuvent vous servir à apaiser les patients dès la salle d'attente, tout en prodiguant leurs bienfaits envers votre équipe. Encore faut-il savoir les utiliser en toute sécurité...

1. Disposer d'une thérapeutique scientifiquement prouvée

« Douceur, rigueur, efficacité. » Voici le tiercé gagnant de la médecine par les plantes du XXI^e siècle, explique Florine Boukhobza, chirurgien-dentiste et pionnière de la phyto-aromathérapie, qu'elle adapte au dentaire depuis plus de 25 ans. « La phytothérapie est une branche de l'allopathie », validée scientifiquement →

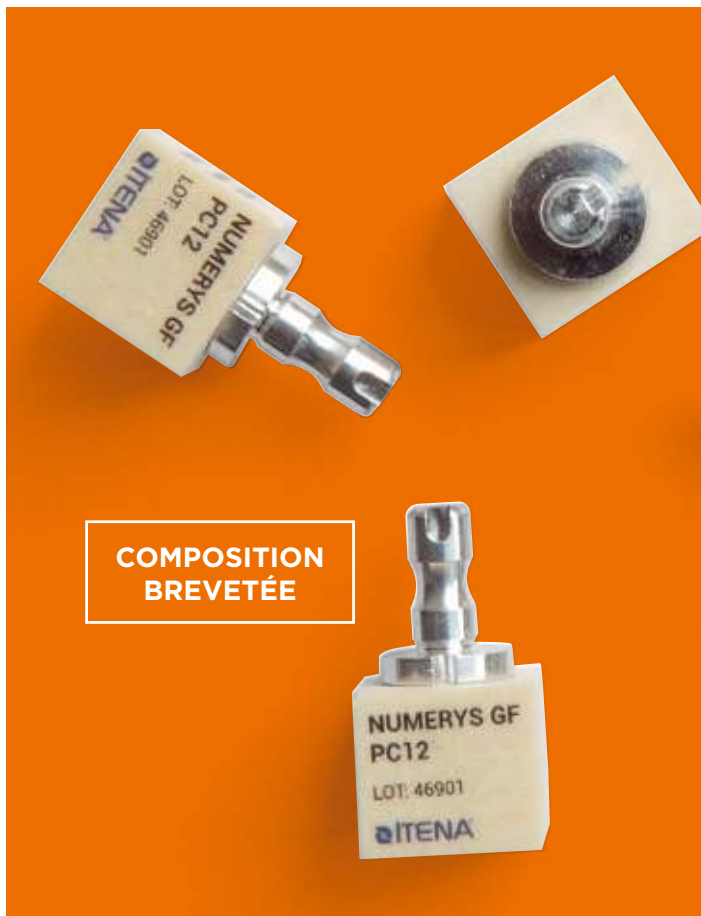
MON
CHOIX
ITENA
#CFAO

NUMERYS GF

Blocs CFAO en composite fibres de verre

RETROUVEZ-NOUS
À L'ADF
STAND
1N17

LE SEUL INLAY-CORE QUI A LA FIBRE !



Prenez une longueur d'avance avec le 1^{er} bloc en fibres de verre dédié à l'usinage d'inlay-cores

- Une composition optimisée pour des **inlay-cores sans métal** : 80% de fibres de verre radio-opaques unidirectionnelles et 20% de résine époxy
- **Réduction du risque de fracture** grâce à un module d'élasticité comparable à celui de la dentine
- Une meilleure résistance mécanique que les systèmes traditionnels (tenon + core build-up)
- Un rendu esthétique optimal, ne nécessitant pas d'opacification de la structure

DISPONIBLE EN
VERSION DISQUE
POUR LES
LABORATOIRES.



Retrouvez-nous sur www.itena-clinical.com

ITENA[®]
CLINICAL PRODUCTS

Dispositif médical CE, de classe IIa, pour soins dentaires. Réservé aux professionnels de santé. Lire attentivement les instructions figurant sur la notice avant toute utilisation.
Itena Clinical 83 avenue Foch 75 116 Paris. Avril 2019.

Une « allopathie douce », mais une allopathie « quand même » !

Dr Florine Boukhobza

et rigoureuse, au même titre que la médecine conventionnelle. Une « allopathie douce », mais une allopathie « quand même ! », précise le Dr Boukhobza. Ne vous lancez pas sans formation, les huiles essentielles sont des composés efficaces, qui ne vont pas sans contre-indications. Les préparations se testent toujours à faible dose sur le patient, pour éviter les allergies, mais « il n'y a pas de phénomène d'accoutumance ou de résistance », expose le Dr Valérie Borredon, chirurgien-dentiste au Pian-Médoc, adepte des huiles essentielles en cabinet depuis cinq ans. Les essences diffusées en salle d'attente doivent être soigneusement choisies, la lavande fine, par exemple, très efficace contre l'anxiété, est à proscrire en présence de personnes épileptiques, de femmes enceintes de moins de quatre mois, ou d'enfants de moins de 7 ans.

2. Apaiser les patients et les membres de votre équipe

Les soins sous anesthésie n'ont pas fait disparaître la peur du dentiste. « Les gens nous associent encore trop fréquemment à la douleur, mais le fait est que nous rentrons à l'intérieur de leur bouche », reconnaît le Dr Borredon. Les huiles essentielles peuvent vous aider à changer l'image de l'arracheur de dents en créant une atmosphère de confiance et de bien-être propice aux soins...

et ce, dès la salle d'attente. La praticienne girondine détaille sa façon de faire : « Je laisse patienter les patients au moins cinq minutes en salle d'attente, où je diffuse des huiles essentielles de camomille noble et d'Ylang Ylang, aux propriétés hypotensives et relaxantes, afin de les "enrober". En sortant de ce sas olfactif, ils sont moins sur la défensive. » Et tout le monde y gagne ! Le patient, libéré d'une partie de son anxiété, récupérera mieux⁽¹⁾, et vos traitements auront plus de chance d'être acceptés.

L'huile essentielle de mandarine vous est aussi conseillée en salle d'attente pour relaxer le plus grand nombre de patients et lutter contre les troubles obsessionnels compulsifs. Pour une personne à l'anxiété forte, la lavande fine sera recommandée, mais en traitement individuel, car l'effet est puissant, « deux gouttes de lavande fine, vous frottez entre vos poignets, et faites respirer au patient en salle d'attente. Il vous reviendra bien plus détendu ! », assure le Dr Borredon (pour une anxiété chronique, une « imprégnation » plusieurs jours avant l'intervention est recommandée). Florine Boukhobza, qui est l'auteur d'un guide pratique *Phytothérapie en odontologie* (Éd. CdP) ajoute qu'en diffusion dans le cabinet, la mandarine peut devenir un atout pour votre cohésion d'équipe, « notamment pour les grosses journées ! ».

3. Optimiser l'efficacité des traitements

Sur le plan clinique, les huiles essentielles vont vous permettre d'optimiser l'efficacité de vos traitements, mais aussi de lutter contre leurs effets indésirables. Par exemple, en associant une préparation magistrale à une prescription d'antibiotiques pour limiter le risque de candidoses. Le Dr Borredon a soutenu en

Optez pour la diffusion discontinue

Conseil de nos expertes : commencez par la salle d'attente avant de vous lancer en clinique. Mais optez pour une diffusion « froide ». L'huile essentielle ne doit pas être chauffée, « au-delà de 40° les huiles essentielles deviennent nocives. Vous transformez les molécules phytochimiques en formaldéhyde, acétaldéhyde, benzène... », alerte Florine Boukhobza.

Pour son cabinet néo-aquitain, le Dr Valérie Boredon a choisi un dispositif de brumisation par ultrasons : « les vibrations font des petites bulles qui génèrent une fine brume qui s'échappe en alternance pendant trente secondes ». Les appareils par nébulisation sont également recommandés. Le plus important est de ne pas diffuser en continu. Ce n'est pas nécessaire, « 50 %

des principes actifs peuvent rester en suspension dans l'air, même quand l'odeur perceptible par notre odorat est partie », indique le Dr Boukhobza. C'est pourquoi, chaque matin, celle qui a été son élève, le Dr Valérie Borredon, aère sa salle d'attente, avant d'allumer son diffuseur « pendant 10 à 15 minutes », puis l'éteint et aère à nouveau la pièce, pour éviter tout phénomène de saturation.

octobre son mémoire sur la « maintenance parodontale », dans le cadre de sa F.P.U. de phytothérapie et d'aromathérapie en odontostomatologie⁽²⁾. Elle nous raconte avoir réussi à « stabiliser » une patiente⁽³⁾ « à qui on avait dit qu'il fallait enlever toutes les dents et mettre des implants... cinq ans plus tard, elle a encore toutes ses dents » ! L'application locale d'huiles essentielles permet d'espacer les séances de maintenance (modulation de la réponse inflammatoire) et soutient le geste mécanique en l'accompagnant dans la durée. La palette des propriétés actives est très large, « antibactérienne, antifongique, antivirale, mais aussi anti-inflammatoire, antalgique, hémostatique et cicatrisante », résume Élisabeth Lanceron, docteur en pharmacie, qui forme des professionnels de santé à l'aromathérapie depuis 2016. Selon elle, les molécules phytochimiques prennent le relais quand la médecine conventionnelle n'a plus qu'un empilement de traitements « agressifs » à proposer. Le Dr Borredon raconte son sentiment d'impuissance devant des patients polymédiqués sur lesquels elle « n'avait pratiquement plus aucune fenêtre de tir ». Prescrire une préparation magistrale adaptée à chaque patient lui permet d'aller « dans sa boîte à outils » pour prodiguer son soin « sans les rendre encore plus malades ». Par exemple en limitant le recours à l'Atarax grâce à l'essence de lavande fine.

4. Purifier votre cabinet

Les propriétés désinfectantes des plantes n'ont rien à envier aux produits d'entretien industriels, « l'eucalyptus globulus est très efficace contre le staphylocoque doré », fait remarquer Valérie Borredon. La praticienne n'utilise plus de produits de synthèse pour nettoyer son cabinet - « c'est trop agressif, à la fois pour le patient, avant une chirurgie, et pour mon personnel qui passe la serpillière ». Choisissez, vous aussi, de protéger vos collaborateurs des allergies et des pathologies respiratoires. Ce faisant, vous optimiserez le triangle personnel-patient-praticien : le stress de votre équipe est aussi contagieux qu'un méchant microbe, ne laissez pas vos visiteurs en devenir les récepteurs ! Envoyez-leur plutôt une vague de zénitude, par exemple mandarinée !

5. Redéfinir votre rapport au travail

À en croire les patients du Dr Borredon, la « phyto » peut faire bien plus pour vous qu'uniquement optimiser vos soins... « J'étais sous tension permanente, un patient tous les quarts d'heure. J'ai commencé à utiliser les huiles essentielles à titre personnel et mes patients m'ont vu changer petit à petit. » C'est donc tout naturellement qu'en 2015, Valérie Borredon intègre « l'allopathie douce » à sa pratique clinique quotidienne. Les patients sont conquis. « Au final, c'est une façon de vivre beaucoup plus calme, témoigne-t-elle. Un dentiste heureux fera des patients heureux. Et je suis plus efficace. »



© bechoneck / Stock

« Antibactériennes, antifongiques, antivirales, anti-inflammatoires, antalgiques, hémostatiques, et cicatrisantes »

Il vous faudra une période de rodage pour inclure l'art de soigner par les plantes à votre exercice, mais le jeu en vaut la chandelle. Il risque également d'être passionnant. Depuis qu'elle a entamé sa formation avec Florine Boukhobza, la praticienne de 53 ans redécouvre le plaisir d'apprendre, au sein d'un domaine de recherche dynamique, en pleine expansion, « à chaque fois que je sors de mes cours, mon mari me dit que j'ai l'air passionnée. Mais c'est beaucoup de travail. On ne peut pas jouer la bonne musique sans avoir fait ses gammes » ! Et cette musique est entraînante... ●

(1) Voir l'étude « Association between psychological health and wound complications after surgery », <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1002/bjs.10474>

(2) Formation Post Universitaire de phytothérapie et d'aromathérapie en odonto-stomatologie, fondée et dirigée par le Dr Florine Boukhobza, avec une équipe composée d'une douzaine d'enseignants

(3) Cette patiente est le sujet clinique de son mémoire.



© mubridy / istockphoto

Augmenter la rentabilité du cabinet dentaire grâce à son équipe

LA QUESTION DE LA PRODUCTIVITÉ ET DE LA RENTABILITÉ DE L'EXERCICE DES CHIRURGIENS-DENTISTES N'EST PAS UN SUJET TABOU. NE PAS S'EN PRÉOCCUPER SERAIT AU CONTRAIRE IRRESPONSABLE. L'ÉQUIPE DENTAIRE EST AU CŒUR DE LA RÉUSSITE DES PRATICIENS, LA GESTION DES RH DOIT DONC ÊTRE AU CŒUR DE LEUR STRATÉGIE.

PAR RODOLPHE COCHET

1/ Sans assistant(e) dentaire, point de salut

Le recrutement d'un personnel de support clinique et logistique est la première étape de développement d'un cabinet dentaire. Commencer son activité sans investir de moyens dans la création d'un poste d'assistant(e) dentaire stagiaire ou qualifié(e), même polyvalent, est difficilement envisageable de nos jours. Si le praticien laisse parfois entendre qu'il pourrait envisager de travailler sans réelle assistance au fauteuil, le patient, quant à lui, n'envisage pas un seul instant pouvoir se passer d'un personnel de support clinique qui lui assurera une sécurité sanitaire

sans failles et prendra le temps d'assurer le suivi de son dossier administratif tout au moins. Au sein d'un cabinet dentaire, la qualité des services relationnels ne saurait être négligée : à ce titre, les fonctions éminemment sociales qu'exerce un(e) assistant(e) dentaire à l'égard des patients sont précieuses et participent indirectement au consentement du patient à adhérer aux préconisations thérapeutiques du praticien.

2/ Chirurgien-dentiste : Entrepreneur ou Manager ?

S'il faut choisir, ce sera « Manager ». On peut gérer et administrer avec succès son cabinet dentaire sans pour autant devoir exercer des compétences de chef d'entreprise ou d'homme d'affaires. Un cabinet dentaire n'est aucunement une entreprise comme →



DROIT AU BUT.

CHIRURGIE GUIDÉE



Les points cardinaux de la rentabilité

GARDEZ LE CAP

Rien n'est pire que de modifier de manière unilatérale tout ou partie de son organisation ou de son mode de management de manière impulsive sans avoir en amont déterminé et planifié des objectifs de réalisation individuels et collectifs dans le cadre de réunions d'équipe.

BANNISSEZ LE LOW-COST

Ce n'est pas avec du low-cost que l'on fidélise ses patients. Il vaut mieux miser sur la qualité de ses services et améliorer le positionnement de son cabinet dentaire face à la « concurrence » en investissant des moyens matériels, humains ou pédagogiques. Il ne faut pas manquer de faire valoir auprès de sa clientèle le niveau des investissements engagés dans le but d'optimiser la qualité des soins et des services de support administratif et relationnel. Cette mission de « marketing relationnel » peut être confiée à l'assistant(e) dentaire (valorisation du degré d'exigence du praticien, sécurité sanitaire...) comme à l'Office Manager (mise en perspective de l'infrastructure humaine et matérielle).

EXTERNALISEZ LE MANAGEMENT

Il n'est ni envisageable, ni rentable, pour une structure de soins dentaires dont les effectifs sont inférieurs à vingt, de créer un poste de Manager (DRH) en interne qui représenterait en salaire et charges sociales près de 80 K€/an. Pour la plupart des chirurgiens-dentistes n'ayant pas bénéficié d'une formation initiale en management odontologique, l'exercice empirique et intuitif des compétences de gérance devient parfois un véritable parcours du combattant. Les contraintes techniques et administratives du chirurgien-dentiste sont tellement lourdes qu'il devient compliqué sinon impossible d'exercer sereinement et efficacement des compétences managériales et organisationnelles pourtant indissociables de l'exercice de clinicien. Certains préféreront par conséquent déléguer cette mission « intermittente » à un coach ou consultant pour un coût annuel moindre.

FORMEZ-VOUS !

Il n'y a pas de meilleur investissement que celui qui conduit l'équipe vers l'amélioration continue des compétences comportementales et relationnelles (*soft skills*) et techniques (*hard skills*). Les spécialistes du management s'entendent sur la quasi-prééminence des compétences comportementales en situation de travail (capacité d'adaptation, rigueur, méthodologie, gestion des émotions et du stress) par rapport aux compétences techniques à partir du moment où celles-ci ont déjà fait l'objet d'une acquisition fondamentale. Emmenez au moins une fois par an vos assistantes au Congrès ADF ou bien aux Journées de l'Orthodontie : cette expérience pédagogique représente un véritable levier de motivation pour les équipes dentaires.

Il n'y a pas de meilleur investissement que celui qui conduit l'équipe vers l'amélioration continue des compétences comportementales, relationnelles et techniques.

une autre, car c'est avant tout un cabinet médical. « Manager », c'est essentiellement savoir gérer et développer ses compétences exclusives de soin et donc prendre le soin de se former (formation continue, coaching), déléguer les tâches improductives (ou qui ne sont pas du ressort de son cœur de métier) à du personnel (assistant(e) dentaire, secrétaire technique, office manager...) et à des prestataires (comptable, juriste, fiscaliste, consultant...) et enfin améliorer son mode de communication à l'égard de ses patients. On augmente spontanément sa productivité et sa rentabilité lorsqu'on se donne les moyens de se concentrer sur l'exercice des compétences techniques qui font le cœur de notre expertise et qui justifient le recours à nos services et prestations.

3/ Office Manager : luxe ou levier de développement ?

On entend de plus en plus parler de l'intérêt pour un praticien (même en exercice individuel), omnipraticien ou spécialiste (implantologie, orthodontie...) de créer un poste d'office manager au sein de son cabinet dentaire. Néanmoins, trop de fausses vérités sont actuellement véhiculées sur le profil des compétences d'un tel personnel en dentisterie. Un(e) office manager n'est ni plus ni moins qu'un(e) assistant(e) administratif(ve), responsable de son office (de son bureau), c'est-à-dire de ses tâches administratives. Le rôle d'un(e) office manager est surtout de décharger l'équipe de soins, en premier lieu l'assistant(e) dentaire, de toutes les tâches qui ne sont pas du ressort de ses compétences exclusives.

En effet, donner les moyens à l'assistant(e) dentaire de n'exercer que son cœur de métier tout en développant et en optimisant la qualité des services administratifs du cabinet dentaire via les compétences expertes d'un(e) assistant(e) de gestion, est l'un des meilleurs leviers d'augmentation de la productivité.

4/ Ressources Humaines : les joyaux du cabinet dentaire

La logique des RH et du principe même de délégation est au cœur de la réussite de toute entreprise. Plus particulièrement en dentisterie : lorsqu'on donne les moyens à un praticien (en exercice individuel) de se concentrer exclusivement sur l'exercice de ses compétences diagnostiques et thérapeutiques, il augmente sa rentabilité. Grâce au recrutement successif d'un(e) assistant(e) dentaire et d'un(e) assistant(e) de direction ou de gestion, on donne les moyens à chacun d'exceller dans ce qu'il sait faire de mieux, on augmente la valeur ajoutée de son entreprise et on pérennise son activité.

5/ Les aléas du management : polyvalence ou spécialisation ?

La clé du succès d'une équipe dentaire réside sans l'ombre d'un doute dans la spécialisation et la sectorisation des postes de travail. Personne n'excelle dans la polyvalence. Cette règle est également applicable à l'exercice professionnel des chirurgiens-dentistes. On entend dire qu'il vaut parfois mieux deux assistant(e)s dentaires polyvalent(e)s qu'un(e) assistant(e) clinique exclusif(ve) et un(e) secrétaire technique en cas d'arrêt maladie ou de congé de maternité. Il serait plus sage de se poser la question de mettre en place des protocoles et des procédures de gestion RH qui, tout au contraire, réduiront le risque d'un impact critique de l'absence éventuelle de ses ressources humaines. S'agissant plus particulièrement des congés de maternité et congés parentaux, la plupart des cabinets qui préparent et anticipent ces événements dans la meilleure ambiance de travail qui soit, assortie d'un niveau de confiance sans failles, ne rencontre aucune difficulté majeure lorsque les offres d'emploi sont publiées de manière anticipée sur les job-boards et que la recrue (future remplaçante) est accompagnée/ formée durant au moins un mois par l'équipe. ●

AGENDA

CONGRÈS
ADF
2019

Du 27 au 30 novembre

Palais des congrès de Paris



Parresia participe au congrès de l'ADF

SOLUTIONS
Cabinet dentaire

DENTOSCOPE
L'actualité clinique et pratique des cabinets dentaires

Librairie Garancière

Venez nous rencontrer et profiter de nos offres spéciales sur notre stand n°1P18

Suivez-nous sur  

Parresia

Transparence et cadeaux, l'essentiel à savoir



LIENS D'INTÉRÊTS, RÉMUNÉRATIONS, CADEAUX... QUE RECOUVRENT EXACTEMENT LES DISPOSITIONS LÉGALES « ANTI-CADEAUX » ET L'OBLIGATION DE TRANSPARENCE DITE « LOI BERTRAND » ? BIEN QUE NE POURSUIVANT PAS LES MÊMES OBJECTIFS, LES DEUX DISPOSITIFS, MODIFIÉS PAR LA LOI « MA SANTÉ 2022 » DU 24 JUILLET 2019, SONT COMPLÉMENTAIRES. BIEN LES CONNAÎTRE EST INDISPENSABLE.

Par François Gleize

Principe de la loi anti-cadeaux

La loi « anti-cadeaux » a maintenant plus de 25 ans. Motivée par des considérations déontologiques, elle interdit par principe toute relation intéressée entre les professionnels de santé et les industriels du secteur, sans considération de montant. La loi du 27 janvier 1993, modifiée et étendue à plusieurs reprises par le législateur, prohibe « le fait d'offrir ou de promettre des avantages en espèces ou en nature, sous quelque forme que ce soit, d'une façon directe ou indirecte » (cadeaux, défraiements, mise à disposition gratuite de matériel, remises sur achat...). Le texte puise son inspiration dans les principes de lutte contre la corruption : l'interdiction s'applique dès le premier euro, et le seul fait de « promettre » l'avantage est sanctionnable pénalement.

Les cadeaux de valeur « négligeable » sont autorisés s'ils sont liés à l'exercice professionnel (exit les boîtes de chocolats à Noël !) : en l'absence de définition légale, la pratique admet un montant maximal de 30 € par an par professionnel pour les cadeaux fournis par une même société. Ces avantages n'ont pas à faire l'objet d'une déclaration préalable obligatoire dans le →

VOYEZ LE BON CÔTÉ
DES CHOSES AVEC

Belmont

Fabricant de fauteuils dentaires depuis 1921

DÉCOUVREZ
LA GAMME TB COMPASS



**PASSAGE DROITIER GAUCHER
EN DEUX MINUTES
SANS OUTILS**



tb COMPASS

Belmont

www.belmont.fr
01 42 42 66 28

La loi « Ma santé 2022 », votée en juillet 2019, interdit la pratique des « hospitalités » envers les étudiants en formation initiale.

« No free lunch », la campagne anti-marketing destinée aux étudiants en médecine

Une campagne baptisée « No free lunch » a été lancée en août 2019 par un syndicat d'internes en médecine générale (Isnar-IMG), avec le soutien de la revue *Prescrire*, pour sensibiliser les étudiants aux tentatives d'influence des laboratoires pharmaceutiques. Tout au long du mois de septembre, des messages de déconstruction des différentes techniques marketing utilisées par l'industrie pharmaceutique ont circulé sur les réseaux sociaux.

Twitter @ISNARIMG

LES OBLIGATIONS DE TRANSPARENCE DE LA LOI BERTRAND

La « loi Bertrand » du 29 décembre 2011 impose la transparence des liens existants entre les industries et les professionnels (praticiens et assistants dentaires) en les rendant publics sur une base de données en ligne⁽¹⁾. Les conventions, les rémunérations et les avantages dont la valeur unitaire est supérieure à 10 € doivent être obligatoirement publiés. La loi « Ma santé 2022 », a adapté les obligations de transparence aux modalités du nouvel écosystème numérique des médias en incluant notamment les « influenceurs » dans les personnes soumises au dispositif. Les professionnels doivent garder à l'esprit que leurs patients, leurs confrères, les médias ou bien encore l'administration fiscale, peuvent avoir connaissance, à tout moment, de l'existence de ces contrats, ainsi que des avantages reçus.

(1) www.transparence.sante.gouv.fr

cadre du dispositif anti-cadeaux, mais doivent être publiés sur le site transparence.sante.gouv.fr lorsque leur valeur unitaire excède 10 € TTC (voir encadré Loi Bertrand).

Le mécanisme des dérogations

Il est possible de déroger au principe d'interdiction, sous réserve de détailler dans une convention les avantages ou les rémunérations octroyées. Des seuils financiers établis par arrêté ministériel distinguent ce qui relève d'une simple obligation de déclaration et ce qui nécessite une autorisation préalable délivrée par le Conseil de l'Ordre.

L'article L1453-7 du Code de la santé publique (CSP) énumère les cas dans lesquels des exceptions sont permises. À condition d'établir une convention écrite, signée par les deux parties, et de la soumettre par téléprocédure à l'institution ordinale au moins deux mois avant son entrée en vigueur, une entreprise peut être autorisée à rémunérer ou à défrayer des activités liées à la recherche scientifique, « dès lors que la rémunération est proportionnée au service rendu ». Même chose, sous réserve d'une soumission un mois avant l'entrée en vigueur, pour un contrat de consultant sans lien avec des activités de recherche ; pour le financement ou la participation à des formations professionnelles ; et pour « l'hospitalité » offerte à l'occasion d'événements scientifiques et professionnels (congrès, symposiums, visites d'usine...), à condition qu'elle soit d'un niveau raisonnable et ne concerne que le praticien, à l'exclusion de ses proches, conjoint ou enfants. Les montants considérés raisonnables par le Conseil de l'Ordre des chirurgiens-dentistes étaient en 2018 de 400 € TTC pour les frais d'hébergement et de restauration (une nuitée), et de 60 € maximum par personne pour un repas. Pour les activités de consulting, la limite est fixée à 250 € HT par heure⁽¹⁾.

La réforme du dispositif « anti-cadeaux », votée en juillet 2019 dans le cadre de la loi « Ma santé 2022 », est venue interdire la pratique des « hospitalités » envers les étudiants en formation initiale, codifiée à l'article L1453-7 du CSP. La volonté du législateur est ici de « mettre un terme à des pratiques d'influence qui perdurent dans les lieux de formation » (amendement parlementaire). Toute prise en charge de frais d'hébergement, de transport, de restauration, d'inscription à un congrès, au bénéfice d'étudiants est désormais interdite (voir encadré).

Autre domaine dérogatoire : les dons destinés à financer la recherche.

Qui est concerné par la loi anti-cadeaux ?

- Toute entreprise qui produit ou commercialise des « produits faisant l'objet d'une prise en charge par les régimes obligatoires de Sécurité sociale » - même s'ils n'entrent pas dans le champ de compétence de l'ANSM⁽²⁾. La Cour de cassation défend une conception extensive de ces produits. Par un arrêt du 4 avril 2018, la juridiction suprême a soumis au dispositif anti-cadeaux des produits non-remboursés par l'assurance maladie - amalgames et prothèses dentaires, poudre à empreintes et ciments -, au motif qu'ils étaient nécessaires à la réalisation d'actes remboursés, en l'espèce de chirurgie dentaire.

- Les personnes exerçant une profession de santé reconnue par le CSP, notamment les chirurgiens-dentistes et les assistants dentaires ; ainsi que les étudiants, en formation initiale et continue, qui se destinent à l'exercice de l'une de ces professions.

- Les syndicats, les associations intervenant dans le champ de la formation, les sociétés savantes et les conseils nationaux professionnels.

Quels sont les risques ?

Pour les professionnels de santé :

Recevoir des avantages illégaux est passible d'une peine d'un an d'emprisonnement et de 75 000 € d'amende, auxquelles s'ajoutent des sanctions disciplinaires prononcées par le Conseil de l'Ordre (par exemple : interdiction temporaire d'exercer pendant cinq ans).

Pour les entreprises :

- Proposer ou procurer des avantages est passible de deux ans d'emprisonnement et de 150 000 € d'amende, ce montant pourra être porté à 50 % des dépenses délictueuses engagées.

- Est puni de 45 000 € d'amende le simple fait d'omettre sciemment de rendre publics l'objet, la date, les bénéficiaires, et le montant des conventions. ●

(1) Source : Laure Le Calvé, avocate au Barreau de Paris, spécialiste du DMOS et de la Transparence, cabinet LCH (Law Compliance Health)

(2) Agence nationale de sécurité du médicament et des produits de santé.

La chronique de

MATHIEU ROUPPERT



Pourquoi avoir un site internet ?

S'adapter au parcours digital du patient

Le parcours du patient a bien évolué ces dernières années. Tout ou presque se fait de manière numérique et il est essentiel pour les praticiens de mieux comprendre les nouvelles habitudes de leurs patients.

Aujourd'hui, les patients cherchent un praticien sur Google et ils n'hésitent pas à recouper les informations trouvées sur Internet, avis, recommandations.

Il se trouve que lorsqu'un praticien n'a pas de site internet, les résultats alors présentés en première page des moteurs de recherche sont souvent des annuaires ou sites de prise de rendez-vous en ligne et cela même sans que celui-ci soit client chez ces éditeurs. Ceci peut porter à confusion pour les patients, d'autant plus que les informations renseignées peuvent alors être incomplètes voire erronées.

Le premier contact est déterminant

Un site internet est une véritable vitrine digitale du cabinet et permet d'établir un premier lien avec les futurs patients.

Il s'agit dès lors, et dans un premier temps, de conforter les patients dans leur choix. Cela passe nécessairement par un site internet sobre, élégant et bien illustré, reflétant ainsi l'activité et le positionnement du cabinet.

Garder le contact

La conception d'un site internet est la pierre angulaire d'une stratégie de communication digitale réussie.

Associé à une communication *online*, *offline*, il permet de faire le lien sur tous les supports de communication, programme TV en salle d'attente, identité visuelle, newsletter, réseaux sociaux.

Créer et maintenir une ligne éditoriale cohérente et en reflet avec l'activité du cabinet peut demander des connaissances spécifiques et un investissement en temps conséquent. Chacun placera le curseur en fonction de ses objectifs, ou plus simplement délèguera ce travail à un membre du cabinet ou une agence dédiée.

L'autre jour j'accompagnais ma femme à une première consultation orthodontique. J'avais choisi de l'amener voir un praticien que je connaissais depuis tout petit : le Dr Marc-Gérald Choukroun. L'occasion de le retrouver a permis d'échanger sur de nombreux sujets. À la fin de la visite, le praticien – qui collabore aussi régulièrement à Solutions Cabinet dentaire – me fit un cadeau, une dédicace de son livre, paru en 2012, Comment devenir un excellent praticien.

Au-delà de l'approche psychanalytique proposée dans le livre, il est facile de reconnaître les points communs parmi les excellents praticiens. Ils font preuve de qualités humaines comme l'écoute et l'empathie, ils maîtrisent la relation patient-praticien et ils sont passionnés par leur travail. Toutefois, l'auteur reconnaît que la technique et les compétences jouent un rôle incontestable dans la thérapeutique. Heureusement la technologie est là pour vous amener vers l'excellence.

Des outils simples sont disponibles au cabinet pour améliorer rapidement et facilement son travail. L'image guide le praticien vers l'excellence. Que ce soit avec un appareil photo ou une caméra intrabuccale, prenez des photos. En pré-opératoire, vous pourrez analyser la situation clinique sur grand écran et mieux définir votre plan de traitement. En per-opératoire, vous pourrez corriger les défauts de votre travail avant de finaliser.

Technique et compétences jouent un rôle incontestable dans la thérapeutique ; la technologie est là pour amener vers l'excellence.



E-DENTISTERIE

« Comment devenir un excellent praticien »

En post-opératoire, vous pourrez juger de la réussite ou non du traitement.

Un autre moyen d'évaluer la réussite du traitement, du point de vue du patient, c'est le feedback ou retour sur expérience. À l'aide d'un questionnaire anonyme vous pouvez recueillir l'avis du patient sur la séance thérapeutique. Si vos retours sont positifs, vous pourrez inviter vos patients à se prononcer sur Internet et valoriser votre réputation en ligne. Dans le cas contraire vous obtiendrez des pistes d'amélioration.

Nous aspirons tous à devenir d'excellents praticiens. Les cliniciens que nous admirons servent de modèles dans cette quête. Il n'appartient qu'à nous de suivre leur chemin et faire de notre désir un devenir. ●

Ressources :

Livre du Dr M.-G. Choukroun www.bit.ly/3100sIS

**[COMMUNICATION]**

L'orthographe AU CABINET

DES DEVIS BOURRÉS DE FAUTES, DES SITES DANS UN FRANÇAIS APPROXIMATIF. PLUSIEURS ETUDES L’AFFIRMENT : UNE MAUVAISE ORTHOGRAPHE PÈSE SUR LE CHIFFRE D’AFFAIRES. DES SOLUTIONS EXISTENT.

Par le Rémy Pascal

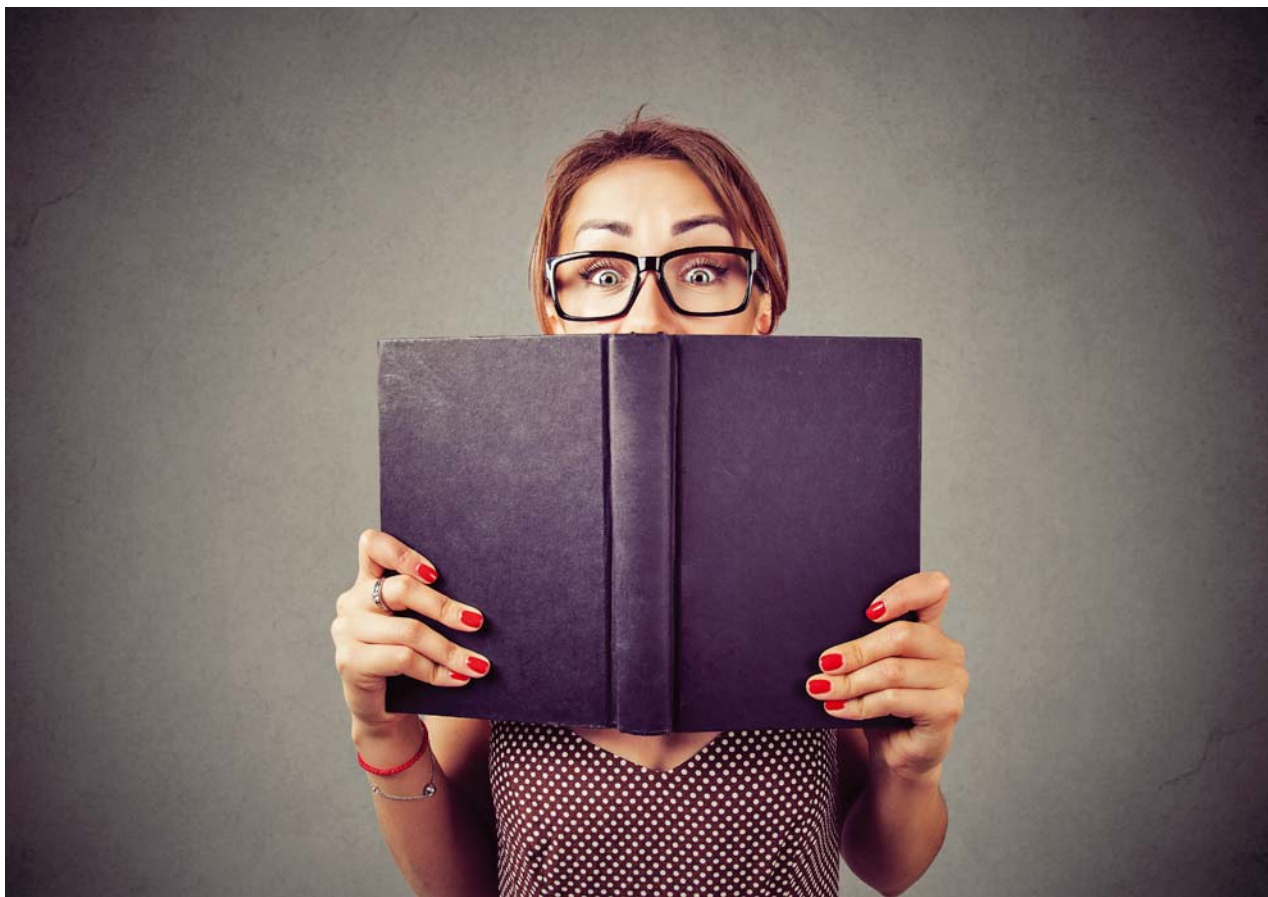
Voilà un paradoxe de l'époque : à l'heure du digital, nous écrivons infiniment plus qu'auparavant, qu'il s'agisse de textos, de courriels ou de messages sur les réseaux sociaux. On le sait, c'est par de petits détails qu'un cabinet joue sa crédibilité et sa réputation. En matière d'orthographe, combien de chefs d'entreprise sont irréprochables ? Probablement peu... Des lacunes ressenties souvent comme un handicap.

« Écrire un courriel qui accompagne un devis de plusieurs milliers d'euros est un exercice difficile pour moi. Je ne peux pas me permettre de faire des fautes que mon patient pointerait probablement immédiatement. Je passe un temps fou à tenter d'éviter les erreurs, je cherche sur Internet, je mets des synonymes, je change des mots, mais cela ne fonctionne pas toujours », confie Antoine D., un praticien installé à Bordeaux. Comme beaucoup de dirigeants, il

regrette l'époque où tout passait par la secrétaire dont l'écriture était la spécialité. « Aujourd'hui, avec Internet, je me retrouve en connexion directe avec des patients par courriel, voire par SMS. Je m'expose beaucoup plus. »

Une image en jeu

Pour la formatrice et autrice Aurore Ponsonnet (www.ecrireetparler.fr), « il est difficile de savoir si le niveau d'orthographe a baissé ces vingt dernières années, peu d'études



© Sphotography / iStockphoto

sont disponibles sur ce sujet. En revanche, on écrit de plus en plus, les occasions de faire des erreurs sont donc nombreuses et les supports numériques mettent en évidence certaines difficultés... » Un paradoxe, car nous vivons aujourd'hui dans un monde où la communication prime et où les cabinets doivent se démarquer de la concurrence notamment sur Internet. Et le premier de ces messages (en dehors de l'efficace bouche à oreille) passe souvent par l'écrit.

Résumons : les fautes d'orthographe, de grammaire ou de syntaxe mettent en jeu l'image de celui qui écrit et par conséquent celle de son cabinet. D'abord, le destinataire peut penser que son interlocuteur n'est pas assez bien formé. Ou pire, qu'il n'est pas

Les fautes mettent en jeu l'image de celui qui écrit et par conséquent de son cabinet.

attentif à ce qu'il fait puisqu'il ne s'est pas suffisamment relu. Difficile à concevoir dans un métier qui impose précision et rigueur.

« Cela n'est pas étonnant, imaginez que vous visitez un site Internet truffé d'erreurs. Vous accorderez inconsciemment moins de crédit à son contenu ou à ses produits, pointe Aurore Ponsonnet. Il en est de même pour les propositions commerciales, peu importe si le contenant est superbe avec de beaux logos, un superbe graphisme, etc. Les Français sont très attachés à leur langue. Les jugements concernant l'orthographe sont sans appel. La preuve, on juge

plus sévèrement une personne qui a des lacunes en orthographe qu'une autre qui a des difficultés en mathématiques ou en histoire ? Il faut rester humble face à la langue française, car c'est une matière complexe. »

En matière d'orthographe, il existe désormais une référence : le Certificat Voltaire. Cet examen créé en 2010 évalue la maîtrise de l'orthographe française. Tout comme avec le TOEIC pour l'anglais, il permet d'attester de son niveau et de valoriser ses compétences. Il compte aujourd'hui plus de 200 000 titulaires en France et en Suisse. →

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 Danemark
Tél +45 4332 0990 info@heka-dental.dk www.heka-dental.fr

Invisalign Go

Conçu pour l'omnipratique

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

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

Conçu pour vous

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

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

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

Formations à venir:

- 05 décembre à Nice
- 12 décembre à Bordeaux
- 19 décembre à Paris
- 9 janvier à Toulouse
- 30 janvier à Paris
- 06 février à Paris et Strasbourg
- 13 février à Lyon

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

 **invisalign** | made to move

L'assistantat en son for intérieur

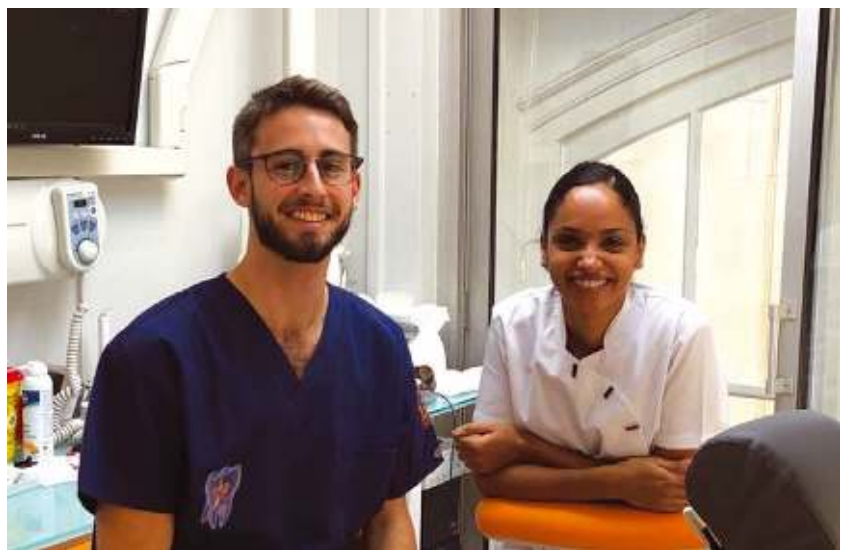
FAITES MIEUX CONNAISSANCE AVEC CELLES QUI VOUS ACCOMPAGNENT AU QUOTIDIEN : LES ASSISTANTES DENTAIRES.

VOUS TROUVEREZ, DANS LEURS TÉMOIGNAGES, DES ÉLÉMENTS POUR AMÉLIORER L'EFFICACITÉ DE VOTRE BINÔME.

DANS CE NUMÉRO, RENCONTRE AVEC CINDY DELGADO, ASSISTANTE DENTAIRE À LYON DANS UN CABINET DÉDIÉ À L'ENDODONTIE.

Par François GLEIZE

Cindy Delgado, 28 ans, est assistante qualifiée depuis six ans. Elle n'a connu qu'un seul cabinet, au sein duquel elle a effectué sa formation. *« Je n'ai jamais travaillé en omnipratique. Au fil du temps, je me suis rendu compte que j'aimais assister en endodontie parce que cela m'offre la possibilité d'être beaucoup plus au fauteuil qu'en omnipratique. »* Après une entrée dans la vie active quelque peu décevante, Cindy Delgado a trouvé sa voie. Rencontre avec une assistante passionnée et dynamique.



Cindy Delgado et le Dr Oliva, l'un des trois associés du cabinet ELA.

Le métier idéal

Pour la jeune femme, l'avant-dentaire fut bref. Le lycée terminé, elle embraye sur une première expérience professionnelle peu satisfaisante : *« J'étais préparatrice de commande dans le secteur pharmaceutique. Je travaillais en entrepôt, où j'emballais des médicaments vétérinaires, se souvient Cindy Delgado. Ce*

n'était pas très motivant intellectuellement, et je m'ennuyais. » La jeune adulte décide alors de se réorienter. Compiqué cependant *« quand on ne sait pas réellement ce que l'on veut faire... »*. Le secteur social l'intéresse, elle veut *« aider les gens »*. Peut-être secrétaire médicale ? Un ami qui travaille à Pôle Emploi lui

parle du métier d'assistante dentaire : *« Il m'a dit qu'on embauchait beaucoup dans ce secteur, et qu'avec une formation, c'était dans mes cordes. »* Cindy se renseigne sur le métier auprès d'assistantes en exercice : *« Comment travaille-t-on en cabinet ? Comment se sentent-elles ? »* Au bout de deux mois, sa décision est

prise : « Cette profession permettait de rencontrer des personnes et de contribuer à les soulager. Alors j'ai dit ok ! » Il lui faudra un mois supplémentaire pour trouver son organisme d'accueil, qu'elle intègre à 21 ans dans le cadre de son contrat de professionnalisation : « J'ai candidaté dans le cabinet d'endodontie dans lequel je travaille toujours, et ça a tout de suite marché ! » L'équipe se compose de quatre jeunes praticiens, quatre assistantes et deux secrétaires. En plein centre de Lyon, à dix minutes de la gare de la Part-Dieu, le cabinet est situé à un « point stratégique ». Les patients adressés arrivent fréquemment en train, « le réseau de correspondants est assez développé, nos patients viennent de Saint-Etienne, de Grenoble, de Bourg-en-Bresse... », pour une ou deux séances, en moyenne, par traitement.

Naissance d'une passion

Contrairement à l'assistance en orthodontie ou en implantologie, il n'y a pas d'enseignement théorique spécifique pour la dentisterie endodontique. « Il y a bien un petit cours dispensé par l'école, mais il se résume à une ou deux pages », explique Cindy Delgado. L'apprentissage s'est donc fait sur le tas, aux côtés d'endodontistes « très pédagogues ». La discipline a de quoi impressionner, notamment la chirurgie, qui implique plus de matériel qu'en omnipratique (microscope, etc.). L'assistante se remémore des débuts hésitants : « Cela me faisait peur, je ne pensais pas du tout pouvoir y arriver. Mais nos praticiens sont tellement passionnés qu'ils ne cessent jamais de tout nous expliquer. Maintenant, j'adore la chirurgie endodontique ! Ils m'ont transmis leur passion. » Membres de la Société Française d'endodontie (SFE), les dentistes du cabinet Endodontie Lyonnaise & associés (ELA) ne manquent aucune occasion pour impliquer davantage leurs assistantes, « ils

Ses conseils aux praticiens

- Impliquez vos équipes et transmettez-leur votre passion. Ne cessez jamais de tout expliquer. Ce faisant, vos assistantes progresseront et se sentiront plus investies, « un cercle vertueux pour un binôme au top ! », insiste Cindy Delgado. La jeune femme a eu le sentiment d'être formée comme une véritable endodontiste.
- « La confiance est la clef. » Celle qui permet de lever les inhibitions qui peuvent empêcher la responsabilisation et la participation à l'amélioration des protocoles.

nous encouragent à assister aux soirées de la SFE Lyon Rhône-Alpes, dont ils sont les organisateurs quatre fois par an, se réjouit Cindy Delgado. J'ai aussi pu participer à une démonstration à l'ADF en 2017. Tout ceci crée une dynamique extrêmement motivante, aussi bien au fauteuil qu'en coulisses à la stérilisation ».

Être assistante en endodontie

Ses 35 heures de travail hebdomadaires se répartissent sur quatre jours. Les binômes tournent régulièrement pour optimiser les protocoles, « si une assistante ou un praticien trouve une petite astuce, c'est bien que tout le monde puisse en bénéficier. C'est aussi plus convivial ! », explique Cindy. « Notre but est d'évoluer sans cesse, de performer. » Si le rythme de travail est assez intense - 30 minutes de pause à midi - la jeune assistante ne le décrit pas comme particulièrement stressant, « il y a des hauts et des bas, mais quand on aime ce que l'on fait, les problèmes se surmontent toujours ». Elle observe que la particularité de la profession d'assistante dentaire « est de travailler au contact de ses patrons » et fait valoir qu'elles sont de véritables éponges, « quand quelque chose ne va pas, je le sens tout de suite. Je ne le prends pas personnellement et je garde le cap pour essayer de leur faire passer la meilleure journée possible. » Côté fauteuil, la spécificité de l'assistance en endodontie tient à l'utilisation du microscope, qui réduit le champ de vision

du chirurgien-dentiste, « ils ne voient plus ce qu'il se passe autour d'eux, même ce qui se trouve sur la tablette leur est inaccessible. J'ai l'habitude de dire que nous sommes la continuité de leurs mains. Le but est d'être toujours prête pour qu'ils puissent rester concentrés », indique l'assistante rhône-alpine. « Il faut pour cela savoir anticiper les gestes à venir. C'est une question d'expérience, car ce que les praticiens voient dans le microscope est retransmis sur un écran. Grâce à leur souci pédagogique constant, nous sommes capables de sortir l'instrument adéquat au bon moment. »

Toujours plus de polyvalence

Depuis 2018, le répertoire de Cindy Delgado s'est élargi. Aux tâches purement cliniques, se sont ajoutées des fonctions managériales et de gestion. Nommée « assistante de direction clinique », la jeune femme est responsable des assistantes dentaires et certaines décisions lui ont été déléguées. « Je prends en charge les éventuels soucis d'humeur dans l'équipe, je gère aussi les plannings, les commandes et les fournisseurs, détaille-t-elle. Je pense que si je rebascuais dans le clinique exclusif, ou si je ne m'occupais plus que de management, je m'ennuierais ! » Cindy Delgado apprécie cette « preuve de confiance » de la part de ses employeurs. Elle se sent bien dans ce cabinet qui a vu naître sa vocation, et lui a permis de s'épanouir. ●

RGC Contentieux, une société spécialisée dans le recouvrement dentaire

Pour agir contre les impayés, les chirurgiens-dentistes ne sont désormais plus seuls. Une société de recouvrement parisienne, RGC Contentieux, propose ses services au moyen d'une procédure simple et rapide, sans frais de dossier. Explications.



« 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 existe : que la créance soit datée de moins de cinq ans.

« J'interviens auprès des dentistes français pour obtenir le solde de dettes laissées par certains de leurs patients. Même celles qu'ils considèrent perdues. Cela, et c'est notre spécificité, sans avance de frais », explique le spécialiste du recouvrement.

RGC Contentieux s'est spécialisée dans le secteur médical, et celui des cabinets dentaires plus particulièrement. 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. Pour Steve Manai, cette approche sectorielle est avant tout une question de « qualité de service ».

Atteindre l'objectif dans le respect de la patientèle

L'objectif est le solde total des créances, la procédure est simplifiée. 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. « Nous avons articulé notre concept autour de la simplification des démarches, pour atteindre notre objectif qui est le solde des créances de nos

clients. Nous avons voulu faciliter cet aspect de leur business qui leur semble souvent désagréable, mais qui est pourtant nécessaire. »

Une fois les coordonnées du débiteur validées, la procédure de recouvrement peut aller très vite. « Mais pas question pour autant de se conduire en cowboys », ajoute Steve Manai. Si certaines agences de recouvrement font usage de méthodes à la limite de la légalité, ce n'est pas la méthode, ni la démarche défendue par RGC Contentieux. « Il ne faut pas oublier 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. »

Toute dette doit être remboursée, même la plus petite

Par crainte d'avoir des frais de recouvrement plus importants que le montant de la créance elle-même, la plupart des chirurgiens-dentistes n'ose pas engager de démarche pour recouvrer ce qui leur est dû. Bien souvent, lorsqu'ils prennent contact avec RGC pour la première fois, c'est que leur créance avoisine déjà le millier d'euros. Un délai inutile, puisque la particularité de RGC Contentieux est de se rémunérer au moyen d'une commission sur la somme récupérée et ce, sans minimum exigé. Tout impayé devant être remboursé, le recours peut être engagé dès le premier euro. Il n'y a aucun frais de dossier à prévoir pour le chirurgien-dentiste, qui reste libre de tout engagement.

Comme tous les professionnels de santé libéraux,

les chirurgiens-dentistes ont des charges à régler, souvent importantes, à la fin du mois.

Une facture qui n'est pas payée peut vite mettre à mal l'équilibre de leur trésorerie. Pas de place, donc, pour la caricature, ou la croyance populaire qui veut que le chirurgien-dentiste n'aurait pas à s'inquiéter de sa « fin de mois ». D'autant plus lorsqu'il s'agit de sommes élevées.

« Comme j'aime à le rappeler, les chirurgiens-dentistes ont passé du temps au fauteuil. Il est légitime, dès lors, qu'ils soient payés comme convenu pour leur intervention », ajoute Steve Manai. Et de rappeler le cas d'un chirurgien-dentiste qui l'a contacté un jour pour une dette de près de 20 000 euros, datant de deux ou trois ans. Une situation compliquée qu'une autre agence de recouvrement n'avait pas su résoudre et que RGC a menée à bien, à la plus grande joie et satisfaction du praticien.

Ne rien laisser de côté

Pour Steve Manai, il n'y a pas de grande rivière sans petit ruisseau. Les petites dettes amoncées au fil de mois finissent par représenter à la fin de l'année de grosses pertes pour les cabinets dentaires. Aussi, lorsqu'une procédure est lancée, il est demandé au client s'il n'existe pas dans sa comptabilité d'autres créances en souffrance. « Bien souvent, il en retrouve plusieurs et récupèrent 30 euros par-ci, 60 euros par-là, il finit presque par trouver cela amusant. » ■

RGC Contentieux

Espace 41 - 128 rue de la Boétie - 75008 Paris

Tél. : 09 51 51 46 00

ou 07 86 96 32 32



Dr Tiana Raharison, parodontiste

« LE PATIENT NE VEUT PAS JUSTE ÊTRE UN NUMÉRO DE DOSSIER »

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

Pourquoi avoir choisi une dentisterie plus naturelle ?

Par conviction personnelle ! J'applique à mes patients les soins que je voudrais qu'on me prodigue. Je les protège des effets néfastes et toxiques de certains matériaux dentaires conventionnels. Je m'efforce d'atteindre tous les objectifs de la dentisterie moderne en impactant le plus légèrement possible le terrain biologique du patient, ainsi que son environnement. En bref, je reste cohérente et en harmonie entre ma vie personnelle et mon activité professionnelle.

Quelles sont vos formations ?

Un diplôme d'homéopathie au CEDH (Centre d'enseignement et de développement de l'homéopathie), puis un cycle de formation à l'Institut Européen de diététique et de micronutrition. J'ai aussi suivi les cours de l'École centrale d'hypnose. J'ai étudié l'aromathérapie avec « Aroma conseils et formations ». J'ai également suivi la e-formation de NatureBio Dental en dentisterie naturelle. Pour l'heure, je prépare un diplôme de naturothérapeute à l'institut Idenat. Ma pratique est très orientée parodontologie non-chirurgicale (Charon, Bonner), que j'ai revisitée de façon beaucoup plus « naturelle ».

En termes d'organisation, j'ai suivi la formation de feu Mr Brassard, et aujourd'hui celle de BGDS (Binhas global dental school).

Quelles sont les attentes des patients ?

Outre une qualité de services et de soins de haut niveau, je pense que les patients aujourd'hui attendent avant tout qu'on les prenne en considération, qu'on les écoute « pour de vrai ». Combien de fois ai-je entendu : « *Mais je l'avais dit à mon ancien dentiste, ... il n'en a pas tenu compte.* » Le patient ne veut pas juste être un numéro de dossier. Chacun d'entre eux a une histoire différente, associée à un terrain psycho-émotionnel différent, ce qui le rend unique, et modifie sensiblement l'approche de sa pathologie.

Je pense que les patients d'aujourd'hui aimeraient créer confiance et dialogue avec leur praticien de santé.

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

La spécificité de mon cabinet est que j'ai désormais dans mon équipe une assistante dentaire qui est également naturopathe diplômée. Nous avons donc intégré dans le parcours de soins

de nos patients une consultation en naturopathie. En effet, les pathologies dentaires (mais pas que...) se développent sur des terrains particuliers : « Le microbe n'est rien, c'est le terrain qui est tout » (Claude Bernard). Ceci est particulièrement valable pour la maladie parodontale dont le traitement est systématiquement soutenu par un traitement naturo afin de corriger le terrain, et de pérenniser les résultats. Il en est de même pour les terrains carieux, le terrain des femmes enceintes, des sportifs, des personnes âgées. Nous avons de fait, une Approche dentaire systémique (ADS) de nos patients, plaçant leur santé bucco-dentaire au cœur de leur santé générale, l'une étant en étroite connexion avec l'autre.

Quelle dentiste êtes-vous devenu ?

Aujourd'hui, je suis une dentiste en parfaite harmonie entre mes convictions personnelles et ma pratique.

Je suis surtout fière d'être membre fondateur d'un groupement associatif, Dentéon Santé, qui développe cette approche systémique. Je me sens donc aujourd'hui non plus un simple « mécano de la bouche », mais un véritable acteur dans la santé et le bien-être de mes patients. ●

SAVE THE DATE

PARO 2020, LA GRANDE CONFRONTATION !

Le Dr Michel Abbou nous parle du colloque organisé par SICT Mieux en janvier 2020.

SICT Mieux prépare un colloque national le 16 janvier sur la parodontie, qui seront les principaux intervenants ?

Dr Michel Abbou : Les intervenants de cette journée sont les docteurs Frédéric Duffau, Nefissa Berkani, Amandine Para, Christine Romagna, Alex Dagba et moi-même.

Quelles problématiques vont être abordées ?

Ce sont des questions cliniques que se posent tous les praticiens pour aborder au mieux les composantes parodontales de nos traitements. Chaque conférencier a pour tâche de présenter sa vision d'une thérapie efficace en argumentant autour de sa formation, de son parcours professionnel et des résultats qu'il constate effectivement dans sa pratique. Les problématiques abordées relèvent donc naturellement des différents concepts de la parodontologie clinique...

- En partant de la bonne compréhension de la nouvelle classification internationale ;
- en déclinant les principes, les résultats et les limites de la parodontie médicale via l'analyse et l'interprétation microscopique ;
- en recourant aux outils lasers de déclinaison plurielle ;
- en incluant la composante holistique qui pousse à une prise en charge plus globale de nos patients incluant certains facteurs humains trop souvent ignorés par les parodontistes purement « infectiologues » ;
- en tirant parti de l'analyse bibliographique internationale et de l'expérience clinique pour arbitrer plus sereinement quant aux facteurs concourant à la bonne ambiance environnementale de nos implants ;
- enfin, en argumentant les raisons de s'extraire du dogmatisme (trop) systématiquement conservateur de certains parodontistes « jusqu'au-boutistes » qui finissent par préconiser l'acte implantaire bien trop tardivement pour le patient... Juste parce qu'ils ne

reconnaissent à l'implant qu'une qualité de « remplaçant-suppléant » qu'il convient éventuellement d'activer lorsque tous les autres recours ont été épuisés.

Votre sous-titre est « la grande confrontation », il y a donc des divergences ?

Bien sûr qu'il existe des divergences... Et tant mieux ! Dans quel domaine et dans quel pays n'existe-t-il pas d'altérités ? La raison d'être de cet événement inédit est de créer les bonnes conditions pour pouvoir les exprimer et en débattre.

Nous ambitionnons non seulement d'afficher nos éventuelles disparités en termes de pratiques thérapeutiques, mais aussi - comme le sous-titre de ce colloque l'indique - de les défendre haut et fort, ce qui confère à ce symposium à la fois un caractère d'originalité et de transparence. C'est au Dr Michèle Reners que reviendra la tâche de présider cette réunion scientifique et de modérer les débats. ●

EN SAVOIR PLUS :

WWW.SICTMIEUX.COM



ENTREPRISES

JÉRÔME DE VILLÈLE NOMMÉ DG DÉLÉGUÉ D'AMPLI MUTUELLE



Le polytechnicien de 37 ans a pris ses fonctions de directeur général délégué le 9 septembre 2019.

Le conseil d'administration de la mutuelle des libéraux et des indépendants, Ampli Mutuelle, vient de nommer Jérôme de Villèle, ancien élève de l'école Polytechnique, passé par l'ENSAE et l'Institut des Actuaire, au poste de directeur général délégué. La décision d'intégrer un dirigeant âgé de 37 ans illustre la volonté du CA de « rajeunir » ses instances de gouvernance. ●

PARODONTOLOGIE

DÉSIGNATION DES LAURÉATS DU PRIX MÉRIDOL 2019

Le prix méridol en parodontologie récompense depuis dix-huit ans les travaux des jeunes chercheurs issus des UFR d'odontologie français.

Le Dr Sarah Le Roch (Paris VII) s'est vu décerner le prix du Jury scientifique pour sa communication orale sur la prise en charge orthodontique d'une patiente atteinte d'une parodontite sévère. Le Dr Marie Dubar (Lille) a été récompensée du prix du public pour son travail sur le rôle des protozoaires. Le Pr Sylvie Jeanne, présidente du CNEP, le Dr François Boschin, et Mehdi Aït-Lahsen, chef des projets scientifiques de Colgate



De gauche à droite : Dr François Boschin, Pr Sylvie Jeanne, Dr Marie Dubar, Dr Sarah Le Roch, Mehdi Aït-Lahsen

(partenaire), ont remis leurs prix aux deux lauréates 2019, le 14 septembre à Lille, lors des journées du Collège national des enseignants en parodontologie.

Les lauréates repartent avec une invitation au congrès de l'AAP (American

Academy of Periodontology), qui se tiendra à Honolulu (Hawaii) du 31 octobre au 3 novembre 2020. ●

EN SAVOIR PLUS :

WWW.COLGATEPROFESSIONAL.FR



INAUGURATION

NOUVEAUX LOCAUX POUR DÜRR DENTAL

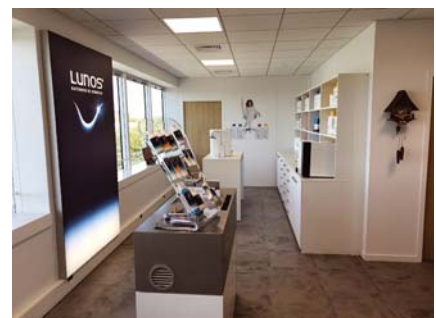
Le 19 septembre dernier, Armin Bantle, directeur général France, inaugurait les nouveaux locaux de Dürr Dental à Nanterre.

Nouvelle adresse : 71 rue des Hautes Pâtures - CS 10216 - 92737 Nanterre Cedex ●

EN SAVOIR PLUS :

TÉL. : 01 55 69 11 50 - INFO@DURR.FR

WWW.DUERRDENTAL.COM



LUTTE CONTRE LE CANCER

LE PROGRAMME PRACTICE PINK DE HENRY SCHEIN

Henry Schein poursuit son soutien aux associations à but non lucratif qui se consacrent à la lutte contre le cancer par le biais de son programme Practice Pink. Ce programme, qui en est à sa 13^e année, a permis à Henry Schein de faire un don de plus de 1,6 million de dollars pour promouvoir le dépistage précoce du cancer, améliorer l'accès aux soins et les efforts de recherche et de prévention. En collaboration avec des organisations non gouvernementales et des partenaires logistiques en Amérique du Nord et en Europe, Henry Schein aide les professionnels de la santé dentaire et médicale à sensibiliser le grand public et à soutenir la recherche d'un traitement contre le cancer du sein, notamment, en proposant à ses clients une gamme de produits roses comprenant des produits consommables de soins

de santé, des fournitures de cabinet et des vêtements. Durant tout le mois d'octobre, une partie des bénéfices de la vente de ces produits roses a été reversée pour la recherche, les efforts de prévention, le dépistage précoce et pour aider à améliorer l'accès aux soins. Henry Schein France soutient notamment Odyssea, une association ayant pour but de contribuer au financement de la prévention, de la recherche et de la lutte contre le cancer du sein. ●

EN SAVOIR PLUS :

WWW.HENRYSCHIN.FR



RENDEZ-VOUS À L'ADF

2020, PENSONS NUMERIK !



Le recours grandissant aux technologies numériques révolutionne les pratiques. De la chirurgie à la pose de la prothèse, les avantages offerts par l'utilisation d'un flux digital sont multiples : simplifier et sécuriser la pratique médicale et améliorer le confort des patients. Le jeudi 28 novembre, à l'ADF dans l'amphithéâtre Havane, Anthogyr propose un symposium en deux temps, présidé par le Dr Harmik Minassian.

1. Pourquoi la chirurgie guidée ?

- Dr Dominique Dupont
- Dr Jonatan Beley

2. Pourquoi la dentisterie numérique a changé notre quotidien ?

- Dr Patrice Margossian
- Dr Adrien Sette
- M. Stevie Pasquier ●

EN SAVOIR PLUS :

WWW.ANTHOGRYR.FR/SERVICES/FORMATIONS/SYMPIOSIUM-ADF-2019-0

HUIT FINALISTES POUR LE PRIX DE L'INNOVATION

Un jury a sélectionné, début octobre, huit produits innovants parmi 35 nouveautés présentées.

Nouveautés pour l'ADF 2019, chaque produit en lice pour le Prix de l'Innovation est exposé directement sur les stands des finalistes. Tous les professionnels réunis sur le congrès sont invités à s'y rendre et à voter via l'appli ADF. Le lauréat sera connu le samedi 30 novembre 2019 et la remise des prix aura lieu lors de la traditionnelle réunion des exposants de décembre.

La sélection

- 3M : 3M Filtek Universal Restorative (stand 1L01)
- Bisico France : Sidekick (stand 1N19)

• Dentalgic : EZ-Block (stand 1S04)

• Faro : Alya V - CAM (stand 2L25A)

• Itena Clinical : Numerys GF (stand 1N17)

• Septodont : Dentapen (stand 1M03)

• Tokoyuma Dental Italy. : Omnichroma - Smart Chromatic Technology (stand 1M22)

• Voco : Viscalar Bulk - Bulk-fill composite with thermoviscous technology (stand 1N14) ●

EN SAVOIR PLUS :

WWW.ADFCONGRES.COM

À PARAÎTRE LE 21 NOVEMBRE

ANNIVERSAIRE

AMBIANCE FESTIVE POUR LES 160 ANS DE LA SOCIÉTÉ DES CENDRES

Le 21 septembre, le groupe SDC conviait ses clients, ses collaborateurs, ses fournisseurs et la presse au siège social de la société basé à Saint-Avertin (Indre-et-Loire) pour fêter ses 160 bougies et revenir sur l'histoire de l'entreprise.

Plus qu'une vieille dame, la SDC est donc une grande dame, qui a l'ambition de grandir encore. En 1859, en plein second empire, un groupe de bijoutiers, joailliers, orfèvres et horlogers du quartier du Marais à Paris, décide de fonder une société afin de procéder à la récupération des métaux précieux contenus dans les cendres. C'est ainsi que naît le 19 septembre 1859 la Société des Cendres. En 2010, la SDC tient à restaurer et reconvertir son patrimoine en dépit du « Plan de sauvegarde du Marais » qui vise à détruire les ouvrages postérieurs au 18^e siècle situés dans les cœurs d'îlots du quartier. Les premiers locaux de la SDC restent donc l'un des derniers témoins du patrimoine industriel parisien. Depuis 2011, le bâtiment classé accueille la marque de vêtement Uniqlo, qui a restauré le lieu tout en préservant son identité. Un espace dédié à l'histoire de l'usine a été conservé, comprenant une scénographie et présentant les véritables machines et outillages utilisés.

Dès la fin du 19^e siècle, les professionnels dentaires ont demandé la création d'un département dentaire qui se développa de façon très importante au fil des années puisqu'il amena la société à la fabrication de métaux précieux spécifiques, de pièces de précision (pivots, ancrages etc.), de matériel de chirurgie maxillo-faciale et de produits d'orthodontie.

Le groupe Société des cendre s'est profondément transformé ces dernières années pour proposer une gamme complète à tous les professionnels du dentaire.

SDC, c'est donc une offre complète dans les trois grands domaines du dentaire :

- la prothèse avec les produits Flamac, les fours Shenzap, les céramiques Shofu, l'instrumentation Smile Line, ...
- l'orthodontie avec les gammes SDC et les instruments Ixion,
- le cabinet dentaire, avec tout un réseau de partenaires à la pointe de la technologie : la gamme de loupes Orasoptic, les composites de restauration en bouche Shofu, les caméras Futudent, les produits de désinfections Mycrlilium... ●

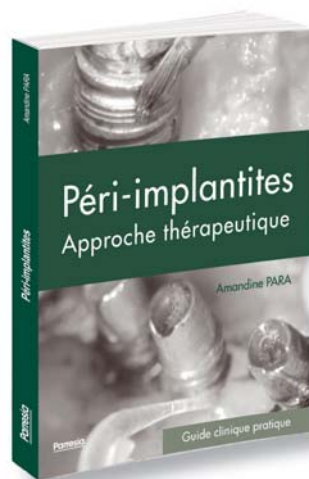
EN SAVOIR PLUS :

WWW.SDC-1859.COM

Péri-implantites

Approche thérapeutique

Amandine Para



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

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

- ☞ inventaire des outils diagnostics, des caractéristiques du biofilm oral ainsi que des facteurs de risque engagés dans la pathogenèse de la péri-implantite.
- ☞ présentation des méthodes d'antiseptie des surfaces implantaire disponibles aujourd'hui
- ☞ quinze cas cliniques types illustrés séquence par séquence, dans lesquels l'auteur aborde l'apport de la technologie laser

Centres de santé

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

Laurent Delprat



192 pages, 50 euros
ISBN : 9-782-4904-8114-9

Parce que construire un projet de création de centre de santé demande bien des connaissances, ce guide de mise en œuvre reprend l'essentiel :

- ☞ un rappel de la réglementation
- ☞ les bonnes pratiques à adopter pour la gestion des conflits
- ☞ toutes les étapes de construction d'un centre : du régime juridique aux modalités de création, en passant par les différentes cibles en fonction de sa pratique médicale

Commandez et retrouvez toutes nos collections sur

www.librairie-garanciere.com

Agenda dentaire

GESTION DU CABINET

• Communication - organisation - Gestion du cabinet

12 et 13 décembre à Bordeaux

Intervenant : Dr Cyril Gaillard

Contact : Céline

Tél. : 06 09 13 52 41

@ : contact@gad-center.com

3w : gad-center.com

• Formation pratique assistantes dentaires

Améliorer son taux

de transformation de devis

pour une meilleure rentabilité

13 décembre à Paris

Tél. : 01 56 79 59 93

@ : olga.gast@nsk.fr

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

Du 11 mars 2019

au 31 mars 2021

Intervenant : Dr Cyril Gaillard

Contact : Céline

Inscriptions : 06 98 92 09 60

@ : contact@gad-center.com

3w : gad-center.com

ENDODONTIE

• Komet Endo Tour

12 décembre à Nancy

Tél. : 01 43 48 89 90

@ : endodontie@komet.fr

3w : komet-endo.com

Prise en charge palliative et soins bucco-dentaires

5 novembre, à 20h à Bergerac

Intervenants : Dr Marie-Hélène

Lacoste-Ferré & Dr Kaun Li

Foon Cheong

7 novembre, à 20h, à Limoges

Intervenants : Drs Stefan

Michlowsky, Guillaume Creste

& Dr Bertrand Sardin

Contact : Hélène Fortin

Tél. : 05 33 09 36 38

3w : urps-chirurgiensdentistes-na.fr/

OMNIPRATIQUE

• TP Live Tuto'Box web training Connectez-vous et adhérez au collage

Mercredi 6 novembre (12h-14h)

Jeudi 7 novembre (18h-20h)

Jeudi 14 novembre (12h-14h)

Mercredi 20 novembre (12h-14h)

Mercredi 4 décembre (12h-14h)

Lundi 9 décembre (18h-20h)

Intervenants : Drs Lulan et Salehi

3w : www.ivoclarvivadent.com

• Du cas simple à la gestion des complications avec les innovations Straumann Group

7 novembre à La Faculté

de Garancière

Intervenants : Drs Dada, Pariente, Daas,

Missika, Benhamou, Goudal, Zadikian

Contact : Faculté de Garancière

Tél. : 01 57 27 87 18

• Chirurgie guidée

21 et 22 novembre à Aix-les-Bains

Intervenant : Dr Caspar

@ : [formations.dentalfrance@](mailto:formations.dentalfrance@zimmerbiomet.com)

zimmerbiomet.com

• Congrès ADF

Du 26 au 30 novembre à Paris

3w : adfcongres.com/fr/

ORTHODONTIE

• 22^e Journées de l'orthodontie

Du 7 au 10 novembre à Paris

Palais des congrès de Paris

3w : journées-orthodontie.org

• Symposium Orthocaps - User Meeting

6 et 7 décembre

à Hamm - Allemagne

Cours du Dr Wajeeh Khan

Contact : RMO Europe

Service cours et séminaires

Tél. : 03 88 40 67 35

@ : seminaires@rmoeurope.com

3w : www.rmoeurope.com

IMPLANTOLOGIE

• Formation en continue : Extraction

et comblement

7 et 8 novembre à Nice

Contact : Génération Implant

Tél. : 06 33 72 73 08

3w : generation-implant.com

• Académie 3Shape France Dental System niveau 1

12 novembre

Dental System niveau 2

13 novembre

Dental System Esthétique

14 novembre

Applications TRIOS

14 novembre

et 17 et 18 décembre

Implant Studio niveau 1

19 novembre

Implant Studio niveau 2

20 novembre

Ortho Planner

21 novembre

Implant Planner

5 décembre

Implantologie

5 et 10 décembre

Prothèse Adjointe

11 décembre

Design Studio

19 décembre

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

Contact : 3Shape France

@ : 3Shape_Training_FR@3shape.com

3w : www.3shape.com

www.3shape.com/3shape-academy-france

PARODONTOLOGIE

• Module 4

Paro et laser

14 et 15 novembre

à Aix-en-Provence

Tél. : 06 03 27 14 36

@ : info@academie-de-paro.com

3w : academiedeparo.fr

Agenda dentaire

• **Paro clinique : module 1 - comprendre les causes, traiter et maîtriser les parodontites agressives**

Du 9 au 13 décembre
à Aix-en-provence

Contact : Académie de Paro

Tél : 06 03 27 14 36

@ : info@academie-de-paro.com

3w : academiedeparo.fr

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

12 décembre à Bordeaux

Contact : Nathalie Gérard, SFPIO Aquitaine

Tél : 06 37 71 08 36

3w : cpioa.fr

• **Paro 2020 La grande confrontation**

16 janvier 2020 à Paris

Intervenants : Frédéric Duffau

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

Par Amandine Para

- Recourir aux lasers en pratique parodontale - Pourquoi / Comment ?

Par Nefissa Berkani

- La méthode Bonner pour guérir toutes les parodontites

Par Christine Romagna

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

Par Alex Dagba

- Aménagement des tissus mous autour des implants, une nécessité ?

Par Michel Abbou

- Paro-implantologie : évolution des critères d'arbitrage

entre conservatisme et radicalisme thérapeutique

Par Michèle Reners

(Présidente scientifique & modératrice de la journée Société d'Intérêts Communs pour Travailler Mieux (SICTmieux))

@ : contact@sictmieux.com

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

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

• Niveau 2 : Avoir recours à la chirurgie parodontale avancée, à la prothèse et/ou à l'implantologie

17 et 18 janvier 2020 à Paris

• Niveau 3 : Chirurgie plastique parodontale

17 et 18 janvier 2020 à Paris

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

17 et 18 janvier 2020 à Paris

Responsables du cycle :

Alain Borghettie, Caroline Fouque et Virginie Monnet-Corti

Contact : SFPIO

@ : contact@sfpio.com

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

CHIRURGIE

• **Formations lasers**

12 décembre
à Paris

Intervenant : Dr Gérard Rey

Tél : 08 05 62 01 60

@ : info@kaelux.com

DIVERS

• **Soins dentaires naturels et biocompatibles**

Formation en ligne

du Dr Catherine Rossi

Tél : 06 98 92 09 60

@ : vip-pro@naturebiodental.com

3w : naturebiodental-pro.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



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

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

Agenda dentaire

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

7 novembre à Brest

5 décembre à Lyon

19 décembre à Toulouse

Contact : UFSBD

Tél. : 01 44 90 93 91/94

@ : formation@ufsb.fr

3Shape_Training_FR@3shape.com

3w : 3Shape.com/fr-fr

• **Le choix des matériaux**

7 novembre à Paris

Contact : Coefi

Tél. : 06 61 20 26 55

@ : contact@coefi.fr

3w : coefi.fr

• **Formation de formateurs**

8 novembre, 20 décembre à Paris

Apprendre à maîtriser toutes les techniques de l'animation de conférences, compétences oratoires, pertinence, gestion du stress, traitement des objections...

Contact : Sonia Spelen

Tél. : 06 27 12 64 68

@ : sonia.spelen@cohesiondentaire.fr

Chaîne You tube : Cohésion Dentaire

• **Plan de traitement : de la conception à l'acceptation**

12 novembre à Aix-en-Provence

Intervenant : Dr Michel Bartala

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

• **Formations Quicksleeper**

21 novembre à Caen

12 décembre à Paris

- Formez-vous aux dernières techniques d'anesthésies dentaires (chez l'adulte et chez l'enfant)

- Anesthésiez sans échec et rapidement, les molaires et les pulpites mandibulaires

Intervenants : Dr Verpeaux

ou Dr Greayd

Contact : Sophie

Tél. : 02 41 56 05 53

@ : sophie@afpad.com

3w : afpad.com

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

2-3 décembre à Dubai

@ : prosthodontics@dentistrysummit.com

3w : prosthodontics.pulsusconference.com/

• **Formation Eléa**

12 décembre à Paris

Formez-vous

à l'injection d'acide

hyaluronique

Contact : Suzy

Tél. : 02 41 56 16 16

@ : thomas.s@skinelitis.com

3w : www.skinelitis.com

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

12 décembre

à Nice

Tél. : 06 33 72 73 08

@ : secretaireigi@gmail.com

• **Formations lasers**

12 décembre

à Paris

Dr Gérard Rey

Tél. : 0 805 620 160

@ : info@kaelux.com

• **Congrès CIDAE 6^e édition du congrès international de dentisterie adhésive et esthétique**

Du 12 au 14 décembre

à Bruxelles

3w : cidae.be

ESTHÉTIQUE

• **Esthet' Practical Érosion et usures (overlays/veneerlays)**

7 et 8 novembre à Strasbourg

Contact : Esthet' Practical

Tél. : 02 41 56 16 16

@ : info@est-p.fr

3w : est-p.fr

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

Plan de traitement : de la conception à l'acceptation

12 novembre

à Aix-en-Provence

Intervenant : Dr. Bartala

• Live facettes, live labor ! Comment concilier l'esthétique entre praticiens et céramistes

Du 20 au 24 novembre,

à Aix-en-Provence

• Cours de l'Académie - Maîtriser

l'esthétique du sourire

Du 8 octobre 2019

au 10 juillet 2020 à

Aix-en-Provence

Intervenants : Drs Faucher,

Paris, Etienne, Dejou, Ortet,

Camaleonte, Jordan, Richelme,

Weisrock, Salehi

Tél. : 06 10 37 86 88

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

3w : academie-du-sourire.com

• **La communication en dentisterie esthétique**

25 novembre à Aix-en-Provence

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

• **Esthétique facettes de A à Z**

4 et 5 décembre à Paris

Intervenante : Dr Marie Clément

• **Tout savoir sur la nouvelle CCAM**

6 décembre à Bordeaux

Intervenante : Dr Marie Clément

Contact : Céline

Tél. : 06 09 13 52 41

@ : contact@gad-center.com

3w : gad-center.com

• **Master class Esthétique et implants**

Du 19 au 20 décembre

à Aix-en-Provence

Intervenant : Dr Olivier Etienne

3w : academie-du-sourire.com

Dans un environnement médico-économique de plus en plus contraint, les chirurgiens-dentistes enchaînent actes sur actes dans le souci louable d'entretenir la viabilité de leur microentreprise. Rien de choquant à cela, si on ose espérer que cette seule matérialité se complète d'une réflexion plus philosophique.

Arrêtons-nous un instant.

Comme le souligne le professeur Emmanuel Hirsch, président du Conseil pour l'éthique de la recherche et l'intégrité scientifique de l'université Paris-Saclay, « *le soin ne peut se réduire à une technique, il ne se résume pas plus à un "acte", comme le suggère la terminologie de la Sécurité sociale ; il nécessite une intention, une attitude, une présence ; toutes perspectives qui ne figurent dans aucun organigramme, aucun tableau, mais lui sont néanmoins constitutives et sans lequel il n'est plus* ».

Témoin quotidien de la précarité de l'existence, le soignant mesure, plus que tout autre, la dérision des valeurs extérieures qui président au grand tourbillonnement du monde des valides. Le chirurgien-dentiste, comme ses consœurs et confrères acteurs du parcours de soins, doit se rappeler que la qualité du soin qu'il délivre ne se résume pas à sa seule matérialité.

Dans l'exil de la maladie ou du handicap, l'homme éparpillé dans ses souffrances est à la recherche d'un regard qui lui rende sa grandeur, son unité et son identité. Cette rencontre d'humanité n'est pas optionnelle. C'est une condition.

***Faute d'être reconnue,
la dimension
immatérielle du soin
risque de se dissoudre,
jusqu'à disparaître.***



QUALITÉ DE VIE DU CHIRURGIEN-DENTISTE

L'acte et le soin

« Tandis que les géants du Net promettent l'immortalité et le salut de l'homme par la technique, les soignants, à la fois serviteurs et seigneurs déchus d'un monde qui ne reconnaît plus ni l'aléa ni la fragilité mais impose sa logique économique, sont en effet fondés à s'interroger sur leur mission », écrit la journaliste du Figaro Laurence de Charrette⁽¹⁾. C'est cette inquiétude endogène, plus que toute autre, qui mine le moral du monde médical et paramédical. Car, faute d'être reconnue, la dimension immatérielle du soin risque de se dissoudre, jusqu'à disparaître.

Derrière l'acte CCAM remplissant les colonnes des logiciels professionnels, le sujet est donc plus profond. « *Quel est mon rôle ?* » Pour les chirurgiens-dentistes, autant que pour les autres soignants, le questionnement doit être à la fois intime et collectif. La médecine bucco-dentaire ne peut en ressortir que confortée, voire grandie... ●

(1) Le Figaro du 4 septembre 2019, p. 17.

Petites annonces

Offre d'emploi

REPLACEMENT

78 - HARDRICOURT

Réf. 2019-10-11-1

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

Tél. : 06 22 42 37 37

Cabinet

VENTE

31 - TOULOUSE

Réf. 2018-06-06-1

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

Tél. : 06 37 54 35 89

Mail : cabinetdentaire31@laposte.net

57 - RURANGE-LÉS-THONVILLE

Réf. 2019-09-01-1

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

Mail : martineadamy@gmail.com

73 - CHAMBÉRY

Réf. 2019-05-22-1

Urgent, vends cabinet à Chambéry avec ou sans murs, pour raison de santé.

Tél. : 06 80 70 69 70

Mail : cdt381@yahoo.fr

83 - RAMATUELLE

Réf. 2019-09-04-3

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

Tél. : 04 94 79 28 59

Mail : frjams@gmail.com

98 - NOUMÉA (Nouvelle-Calédonie)

Réf. 2019-05-23-1

À vendre cabinet libéral (cause retraite) en plein centre de Nouméa : patientèle fidèle et motivée, matériel récent, laser, rx panoramique, 30h /semaine, bon revenu avec peu de charges sociales, cadre de vie très agréable.

Tél. : 006 87 27 69 55

Mail : drbernardchopier@outlook.com

Matériel

ACHAT

59 - LILLE

Réf. 2019-09-06-1

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

Tél. : 06 82 43 78 10

Mail : huet1972@gmail.com

SOIGNEZ VOTRE COMMUNICATION, CONFIEZ-LA À UN EXPERT



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

Pour plus d'informations, contactez-nous :

services@parresia.fr

Parresia



Hippolyte Morestin (2^e partie)⁽¹⁾ Le pionnier de la chirurgie esthétique

Par Xavier Riaud

À l'American Face and Jaw Hospital situé à Paris pendant la Grande Guerre, le Dr Morestin, chirurgien maxillo-faciale de renom, refuse de travailler avec les dentistes. « *Je ne veux d'eux que comme "mécaniciens" auxquels je ferai appel quand il me plaira, et uniquement quand j'en aurai besoin* ». Les blessés en pâtissent.

Devant l'Académie de Médecine, le 13 mars 1917, Morestin présente ce qu'il appelle les « *autoplasties par jeu de patience* » - sans apport de tissu étranger, ni prélèvement de lambeau. Vis-à-vis de ses confrères, l'agrégé d'anatomie se révèle lunatique et prétentieux - et reste dédaigneux envers les dentistes. Le chirurgien estime « *qu'il peut tout faire avec un scalpel* ». Il observe, toutefois, que malgré ses reconstructions de mentons, les visages des malades restent sévèrement déformés.

Morestin découvre alors les travaux de prothèses de Sir William Kelsey Fry, célèbre dentiste anglais. Les résultats esthétiques s'améliorent aussitôt. En 1918, dans son ouvrage *Les blessures de la face*, le Dr Morestin formalise son refus de pratiquer des greffes épidermiques ou dermo-épidermiques. Le 28 juin 1919, les officiels doivent se réunir à Versailles pour approuver le Traité de Paix. Clémenceau souhaite associer des grands blessés à cet événement. Médecin-chef du service de chirurgie maxillo-faciale du Val-de-Grâce, Hippolyte Morestin est chargé de désigner une délégation de cinq blessés. Parmi eux, Albert Jugon, qui sera l'un des fondateurs de l'Union des blessés de la face et de la tête. Le chirurgien n'assistera pas à la signature du traité de paix. Il décède le 12 février 1919, à 49 ans, victime de la grippe espagnole. Il laisse derrière lui 634 articles et communications, ainsi qu'un ouvrage de référence et est reconnu comme l'un des

fondateurs de la chirurgie maxillo-faciale dans le monde. Sa vision : toute intervention chirurgicale, même la plus simple, doit comporter une approche esthétique. Il est également le premier à s'essayer à toutes les spécialités attenantes et complémentaires de la chirurgie, dont l'odontologie.

Sa notoriété est telle qu'au cours d'un voyage aux États-Unis, Al Capone, exigea de n'être soigné que par lui. Sarah Bernhardt fut aussi sa patiente. Morestin a formé des disciples illustres, « pères » fondateurs de la chirurgie esthétique : Raymond Passot, Suzanne Noël, et Léon

Dufourmentel qui lui succède en 1919 au Val-de-Grâce. Thierry de Martel, précurseur de la neurochirurgie, fut aussi son élève.

Beaucoup gardent en mémoire sa curiosité scientifique sans cesse renouvelée, son dévouement sans limite pour

ses malades, et sa puissance de travail extraordinaire. ●

Parmi ses patients : Al Capone et Sarah Bernhardt

(1) La première partie de la carrière de Morestin est détaillée dans SCD n°19 d'octobre 2019.



La délégation des cinq blessés de la Grande Guerre - De gauche à droite : E. Hébert, H. Agogué, P. Richard, A. Jugon, A. Cavalier.

Multipliez vos **pratiques.**

Rendez-vous
stand **3105**



WOW

BIENVENUE DANS UN MONDE SANS LIMITE



BIOTECH DENTAL

SCANNER INTRA-ORAL

avec ordinateur MSI GS65 inclus

17 000 € HT

wow-scan.com

